



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE TRADUCCIÓN E INTERPRETACIÓN

Grado en Traducción e Interpretación

TRABAJO FIN DE GRADO

**Traducción del lenguaje económico sobre la
crisis del euro en la prensa europea (inglés-
español)**

Presentado por Ángel Lozano Franco

Tutelado por Esther Fraile Vicente y Jesús Bachiller Martínez

Soria, 2015

ÍNDICE

Resumen	3
Abstract	3
1. Introducción	4
Contexto y justificación	4
Competencias y objetivos	5
Metodología y plan de trabajo	8
2. El lenguaje económico	11
2.1. La naturaleza híbrida del lenguaje económico	11
2.2. Principales características del lenguaje económico	13
2.3. El lenguaje de los artículos de prensa económica en inglés y español	19
2.4. Las metáforas de la economía y su traducción	21
3. La crisis del euro y del proyecto europeo	40
3.1. Origen de la problemática sobre el proceso de integración europeo	41
3.2. La respuesta institucional ante la crisis	46
3.3. La deuda pública y los rescates financieros	52
4. Tratamiento en la prensa económica	62
4.1. Discurso, prensa y sociedad	63
4.2. Los eufemismos en la crisis	66
4.3. Las metáforas en la crisis	68
Conclusiones	74
Bibliografía	77

RESUMEN

La visión mediática de la crisis económica tiene características y consecuencias que tratan de analizarse en el presente trabajo. Este TFG recoge un estudio del discurso económico enmarcado en la crisis del euro y del lenguaje económico utilizado para explicarla, junto a su posible repercusión social. Para ello, se profundiza en primer lugar en su naturaleza híbrida y sus características. A partir de esto, se centra en el estudio de los recursos retóricos más frecuentes, examinando especialmente las metáforas económicas dentro de los campos semánticos más utilizados y las equivalencias español-inglés a la hora de traducirlas. Como marco histórico, se intenta ahondar en el contexto socioeconómico de este periodo de crisis para desarrollar una interpretación crítica de su evolución y la repercusión social del lenguaje asociado a ella, sin perder de vista el papel de la prensa europea en el mundo metafórico creado a su alrededor.

Palabras clave: lenguaje económico, traducción, metáfora, crisis, periodismo económico, euro.

ABSTRACT

*This research aims to analyze the media coverage of the economic crisis its characteristics and consequences. It constitutes a study of the economic discourse during the **euro** crisis and the specific language employed to explain it, as well as its likely repercussion in society. To do this, it first investigates its hybrid nature and characteristics. Then it focuses on the study of the most frequent rhetorical devices, especially examining the economic metaphors classified according to their semantic fields and analyzing their Spanish-English equivalents when translating. The historical framework is studied by deepening in the socio-economic context of this period of crisis in order to develop a critical interpretation of its evolution and the social impact caused by this discourse, without losing sight of the role of the European press in the metaphorical world created around.*

Keywords: economic language, translation, metaphor, crisis, business journalism, euro.

1. Introducción

1.1. Contexto y justificación

El lenguaje económico está lleno de expresiones propias de la lengua común, que se utilizan esencialmente como recurso lingüístico para explicar fenómenos y cuestiones del ámbito de la economía que, de otro modo, serían más complejos de describir y menos accesibles para el receptor no especialista. En este trabajo, nos centraremos en el análisis de las figuras retóricas más recurrentes a la hora de representar conceptos económicos, entre las que destaca la metáfora por su variedad, riqueza y relevancia en cuanto a la formación de términos e ilustración de realidades. Dentro de ese marco, llevaremos a cabo un estudio de la traducción de la metáfora (inglés-español), poniendo nuestra atención en el lenguaje de los artículos de prensa, el grado de equivalencia entre y en los campos semánticos más utilizados en lo que se refiere a metáforas económicas.

Además, otro de los focos de interés que presenta el papel de los recursos retóricos estudiados es su clara finalidad persuasiva, dentro de un lenguaje económico que debe llegar tanto a un público experto como lego en la materia. La metáfora es un mecanismo retórico muy frecuente dentro del discurso económico a lo largo de la historia y, en este sentido, la crisis económica y financiera iniciada en 2008 ha supuesto un auge de esta y otras figuras debido a la complejidad y delicadeza de la situación. Los intrincados fenómenos económicos y financieros relativos a la crisis entrañan considerables problemas en cuanto a su explicación, principalmente por la abstracción de multitud de conceptos. Esta problemática tiende a solventarse por parte de los medios de comunicación mediante recursos de esta naturaleza, entre los que la metáfora vuelve a sobresalir por su capacidad de relacionar en la mente del público estas realidades complejas con realidades más cotidianas o tangibles.

La mayoría de los numerosos estudios acerca de la metáfora están enmarcados dentro de la lingüística cognitiva y, para nuestro trabajo, han resultado de gran importancia todos los trabajos citados que analizan esta figura siguiendo la teoría de las metáforas conceptuales de Lakoff y Johnson (1980). La clasificación propuesta más adelante y todo el marco teórico del lenguaje económico nos servirán para situarnos e introducirnos en las características de este tipo de discurso.

Por su parte, desarrollaremos ampliamente el contexto histórico de la crisis del euro a partir de sus orígenes y desde un punto de vista crítico, justificado por la actualidad de los crecientes problemas alrededor de la zona euro y el debate surgido que cuestiona sus

estructuras e incluso su futura viabilidad. En este capítulo, narraremos nuestra perspectiva acerca de los acontecimientos e intentaremos ir a la raíz de asuntos tan mediáticos y controvertidos como la problemática sobre el proceso de integración europeo, la respuesta institucional a la crisis comandada por la troika (el ya célebre trío compuesto por la Comisión Europea, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Central Europa) o la deuda pública y los rescates financieros.

En la actualidad, esta última metáfora (“rescate”) puede incluso pasar desapercibida debido a la progresiva incorporación y aceptación social y profesional de términos de este tipo dentro del discurso económico, usados tanto en registros especializados como más coloquiales. A su vez, este hecho denota la permeabilidad existente hoy en día en los marcos de pensamiento sociales, en los que influye enormemente el lenguaje de los medios de comunicación. Asimismo, es demostrable la interrelación de los medios con el mundo económico y político que, en nuestro último capítulo, analizaremos en conexión con un breve estudio del tratamiento de algunos de los principales acontecimientos de la crisis en la prensa económica, para el que nos valdremos del análisis de un corpus de diversos artículos periodísticos. Estos textos están recogidos como muestra aleatoria de distintas etapas de la crisis, ya que nuestro interés reside en un nuevo punto de vista aportado por estudios que analizan el concepto de discurso (tanto lingüístico como social) dentro de un amplio contexto social, cultural, histórico, político e, incluso, económico. Esta perspectiva contextual se apoya en el análisis crítico del discurso (ACD) y la obra de representantes de este enfoque interdisciplinar como Teun van Dijk (1999) y Norman Fairclough (2001).

En definitiva, consideramos que, en el momento presente, resulta de gran valor e interés el análisis de la influencia en la sociedad del mundo metafórico que se ha creado en torno a la economía, extendido por los medios de comunicación. Además, hemos advertido que la consolidación de las metáforas a la hora de explicar acontecimientos económicos se ha incrementado con la crisis y es de tal calado en nuestro subconsciente que hemos resaltado este hecho con un pequeño ejercicio, tras la redacción del tercer capítulo, señalando e identificando *a posteriori* las metáforas que habíamos utilizado en él para desarrollar y explicar los temas tratados.

1.2. Competencias y objetivos

Indudablemente, la realización de este TFG ha sido posible gracias a los conocimientos obtenidos durante todas las asignaturas cursadas a lo largo de la carrera. A continuación,

enumeramos todas las competencias¹ adquiridas que, a nuestro parecer, pueden reflejarse en el presente trabajo. Enumeramos primero las competencias generales:

- G1. Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en el área de estudio (Traducción e Interpretación) que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio.
- G2. Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio – Traducción e Interpretación-.
- G3. Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas esenciales de índole social, científica o ética.
- G4. Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.
- G5. Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.
- G6. Que los estudiantes desarrollen un compromiso ético en su configuración como profesionales, compromiso que debe potenciar la idea de educación integral, con actitudes críticas y responsables; garantizando la igualdad efectiva de mujeres y hombres, la igualdad de oportunidades, la accesibilidad universal de las personas con discapacidad y los valores propios de una cultura de la paz y de los valores democráticos.

Creemos que en este TFG hemos desarrollado algunas de las capacidades que, según estas competencias generales, debe desarrollar el estudiante de Traducción e Interpretación, como poseer conocimientos de dicha área, saber reunir e interpretar datos relevantes para emitir juicios sobre temas sociales, desarrollar argumentos, resolver problemas y tener autonomía para seguir haciéndolo en un futuro de forma profesional.

¹ Las competencias generales que se presentan en esta lista derivan directamente del Real Decreto 1393/2007 de 29 de octubre, de la Ley 3/2007 de Igualdad entre hombres y mujeres, de la Ley 51/2003 de No discriminación y accesibilidad de las personas con discapacidad y de la Ley 27/2005 de Cultura de la paz.

Recogemos a continuación la selección de competencias específicas del grado que hemos aplicado en este trabajo. Como puede verse, implican el desarrollo de habilidades lingüísticas (E2, 4, 7), extralingüísticas (E5, 9, 10, 11, 12, 13, 53, 54), profesionales (E8, 23, 36, 37, 41) y de investigación (E51):

- E2. Analizar, determinar, comprender y revisar textos y discursos generales/especializados en lengua A/B.
- E4. Analizar y sintetizar textos y discursos generales/especializados en lengua B, identificando los rasgos lingüísticos y de contenido relevantes para la traducción.
- E5. Desarrollar razonamientos críticos y analógicos en lengua A/B.
- E7. Aplicar las competencias fónicas, sintácticas, semánticas y estilísticas de la propia lengua a la revisión y corrección de textos traducidos al español.
- E8. Conocer y gestionar las fuentes y los recursos de información y documentación en lengua A/B necesarios para el ejercicio de la traducción general/especializada B.
- E9. Reconocer la diversidad y multiculturalidad de la lengua A/B.
- E10. Conocer la cultura y civilización de las lenguas A/B y su relevancia para la traducción.
- E11. Comprender las relaciones internacionales en el contexto europeo y mundial y su organización interna.
- E12. Conocer la evolución social, política y cultural para comprender la diversidad y la multiculturalidad.
- E13. Identificar con claridad y rigor los argumentos presentes en textos del ámbito político, social y cultural de las lenguas de trabajo.
- E23. Reconocer el valor de los procesos mentales en la labor lingüística y traductológica.
- E36. Adquirir conocimientos básicos de terminología.
- E37. Relacionar los conocimientos de terminología con otras disciplinas lingüísticas y no lingüísticas.
- E41. Adoptar una postura crítica a la hora de aceptar y/o rechazar calcos y préstamos terminológicos, especialmente neológicos.

- E51. Conocer los fundamentos interdisciplinarios que servirán de marco teórico para el trabajo de fin de grado.
- E53. Ser conscientes de la forma y grado en que las transformaciones sociales, políticas, económicas y culturales han influido en la evolución del lenguaje.
- E54. Conocer los antecedentes y condicionantes del mundo actual para poder hacer una lectura e interpretación críticas de la información transmitida por los medios de comunicación social.

Respecto a los objetivos de este trabajo, la meta principal ha sido llevar a cabo un proyecto de investigación en el que se analiza el lenguaje económico sobre la crisis del euro y el tratamiento que le ha dado la prensa económica. Otro objetivo importante ha sido reflexionar sobre el uso persuasivo de recursos retóricos en relación con la evolución de la propia crisis de la moneda única. Asimismo, se intenta analizar el origen y alcance de la situación de crisis de la eurozona, como base para el análisis lingüístico posterior. Por otro lado, los objetivos secundarios que podemos recalcar son entre otros:

- Comprender y definir el carácter híbrido del lenguaje económico y las amplias peculiaridades que tiene el discurso económico, así como las dificultades de su traducción.
- Comprender y estudiar los recursos retóricos más utilizados en el ámbito económico, con especial atención a las metáforas, sus posibilidades de análisis, clasificación y traducción.
- Sistematizar las clasificaciones existentes de metáforas conceptuales de la economía, así como las posibilidades de traducción que sugieren.
- Comprender e interpretar de manera crítica las características de la crisis del euro, adquiriendo una perspectiva histórica de los hechos para analizar su relevancia a nivel social, económico y lingüístico.
- Comprender y analizar de manera crítica el papel actual de los medios de comunicación en la configuración del pensamiento social.

1.3. Metodología y plan de trabajo

Una vez asignado el tema, para conseguir llevar a cabo el trabajo aquí expuesto y madurar las ideas de las que partíamos, hemos desarrollado una metodología y un plan de

trabajo en base a la documentación consultada al principio y el esquema mental que teníamos de la estructura del TFG, con orientación de los tutores.

En primer lugar, procedimos a la lectura de bibliografía relacionada con el tema para profundizar en las ideas de las que partíamos. A partir de ahí, dada la amplitud que abarca el lenguaje económico, concretamos la primera parte lingüística del trabajo para establecer el marco teórico apoyado en la documentación consultada, que consistiría en el estudio de las características del lenguaje económico y su carácter híbrido, como base lingüística para el posterior análisis del lenguaje de los artículos de prensa y para centrarnos ya de lleno en la comparación de las metáforas económicas entre el inglés y el español y examinar su traducción, estableciendo una clasificación de estas según sus campos semánticos.

Para la elaboración del tercer capítulo, llevamos a cabo un amplio proceso de documentación dentro de la extensa bibliografía disponible de análisis político-económico respecto a un controvertido tema como lo es la crisis. Hemos intentando priorizar enfoques de economía crítica para obtener nuestro propio punto de vista, alejado del discurso oficial, y sembrar el terreno para posteriores argumentaciones. También fue preciso delimitar el marco temporal, sin dejar de intentar ir a la raíz de los problemas de la crisis, donde observamos ciertos temas más controvertidos y destacados para la opinión pública que nos podrían convenir más tarde a la hora de analizar el tratamiento de la prensa de ciertos acontecimientos.

Además, todo el tema nos ha permitido encontrar muchísima y muy variada información con la que ampliar nuestros conocimientos económicos y adentrarnos superficialmente en el complejo funcionamiento de la economía y las finanzas; así como adquirir una perspectiva histórica con la que sostener el enfoque contextual requerido por el ACD. Desde el punto de vista lingüístico, hemos utilizado ejemplos concretos de metáforas, eufemismos y otros términos que aparecían conforme avanzábamos la exposición para comenzar a desarrollar nuestras ideas respecto a la relevancia del lenguaje en la interpretación del curso de la crisis.

En el siguiente apartado, concretamos antes tres períodos para llevar a cabo una selección previa del corpus² facilitado por uno de los tutores, Jesús Bachiller, y así obtener una muestra de varios artículos representativos de: el origen de la crisis financiera y su estallido

² El análisis de este estudio se apoya en la selección de artículos periodísticos recopilados por el profesor Jesús Bachiller desde septiembre de 2006, compuesto principalmente por artículos económicos de *El País* y *The Financial Times*, pero del que también hemos extraído noticias publicadas por *Cinco Días*, *The Guardian*, *The Economist* o *The Washington Post*.

definitivo total que afectó a la economía real (años 2007 y 2008), la repercusión del primer rescate financiero internacional a Grecia en mayo de 2010 y, por último, la respuesta mediática tras el rescate a España en junio de 2012. Asimismo, para exponer las ideas de este cuarto punto recuperamos las obras bibliográficas identificadas al comienzo del plan de trabajo como interesantes para este tema y nos empapamos de algunos de los planteamientos principales del ACD y otra serie de reflexiones de ciertos autores en relación con el asunto.

En cuanto a los apartados finales relacionados con los eufemismos y las metáforas llevamos a cabo una lectura previa de trabajos y artículos de prensa con este contenido y, a partir de ahí, analizamos la influencia, desde nuestro punto de vista, del uso mediático de estos recursos en la percepción social de la realidad económica. La identificación de estas figuras surgía de forma natural tras haber profundizado en el tema en el segundo capítulo y la selección final se ha basado en una metodología propia y manual establecida *ad hoc* (después de haber cribado los artículos según su cantidad de metáforas y el interés personal y subjetivo que nos suscitaban) con el propósito de obtener ejemplos que sostuvieran nuestra argumentación. Teniendo en cuenta un enfoque contextual de la evolución de la crisis del euro, el estudio de los recursos identificados se apoya en los razonamientos desarrollados a lo largo del trabajo, para intentar ligar las reflexiones expuestas y llevar a cabo un breve análisis, enfocado en la hipótesis preconcebida acerca de la influencia social de la relativa manipulación mediática y con el fin de señalar críticamente la existencia de elementos persuasivos en el lenguaje periodístico usado para describir estos acontecimientos económicos, que condicionan la comprensión de la crisis por parte de la ciudadanía. Por ello, el interés de este pequeño estudio se ha centrado en las connotaciones que puede suscitar el uso de las metáforas más comunes, en lugar de elegir otro tipo de análisis lingüísticos.

En el último apartado, nos valemos de la muestra mencionada anteriormente para realizar el análisis de las metáforas en los momentos señalados e interpretar sus posibles consecuencias en el pensamiento de la sociedad y su interpretación de la crisis del euro.

Como conclusión, es preciso recalcar que, con el propósito de atenuar la inevitable subjetividad que puede conllevar un trabajo primerizo que aborda esta temática, hemos intentado apoyar constantemente nuestras palabras con citas interesantes que presenten conclusiones afines y sostengan nuestros argumentos.

2. El lenguaje económico

2.1. La naturaleza híbrida del lenguaje económico

Podemos considerar que el lenguaje económico tiene una naturaleza híbrida, ya que se caracteriza por ser abstracto, poseer bastante ambigüedad (al mostrar polisemias, sentidos metafóricos e idiomática) y, además, mezclar elementos tanto de la lengua general como de las especializadas (términos técnicos, semitécnicos y vocabulario general). A continuación, desarrollamos brevemente las características de este lenguaje que demuestran su carácter híbrido (Klamer & McCloskey, 1988: 3-20, Fraile, 2007: 38-43):

1. *La economía es científica y literaria a la vez*: - Es una disciplina que tiene particularidades típicas de otras disciplinas científicas y humanísticas. Las historias que nos cuentan los economistas difieren poco de las de los novelistas. Como hacen los escritores, los economistas nos quieren convencer de la verdad de sus historias; de que puede haber cierta sistematicidad en los datos caóticos y, de entre todos los datos, eligen los que creen que pueden darles mejor resultado (Clower, 1988: 87 y 90). Los economistas también hablan con pasión y utilizando recursos retóricos como la metáfora, la metonimia o la ironía. Las metáforas tienen una función ornamental y científica. Sirven para explicar realidades difíciles de entender, construyen mundos ficticios (modelos) que explican o delimitan el sistema conceptual de la economía. Son un medio de expresar lo que ya se sabe, de descubrir cosas, sugerir preguntas y encontrar sus respuestas.
2. *La economía presenta dos facetas* - En teoría, es una doctrina que debería perseguir una verdad científica (absoluta); pero en la práctica, los economistas usan la persuasión para justificar verdades (relativas) sobre la economía y, mediante el uso de la retórica, intentan convencer a un público que puede estar relacionado con la disciplina o no. La economía puede interpretarse de muchas formas, por lo que hay tantas verdades como formas de interpretación; por ejemplo, los economistas considerarán si el *valor* es determinado por el comprador, los costes de producción o los procesos del mercado (Gerard apud Backhouse, Dudley-Evans y Henderson, 1993: 11). La cuestión pragmática que más distingue los textos económicos de los científicos es la variabilidad de su interpretación, ya que es posible comentar un texto económico de maneras diferentes, según el factor que se quiera poner de relieve.
3. *El economista también tiene distintos perfiles* - Según los tipos de persuasión descritos por Aristóteles, estaría el economista-sacerdote que se dedica a la persuasión política

(camino a seguir para el futuro) y el economista-pistolero a sueldo, que se ocupa de la persuasión forense (interpretaciones del pasado) (Goodwin, 1988: 207-210).

4. *También es híbrido el público al que se dirige la economía* - Los receptores de un texto económico son tanto expertos (que necesitan terminología precisa, más científica) como legos en la materia (necesitan explicaciones y un lenguaje más general para ayudar a que el mensaje sea comprensible). Por este motivo, los economistas utilizan un lenguaje ambiguo que les permite comunicarse con esos dos tipos de público tan distintos. La economía, y otras disciplinas como la religión, necesitan un estilo oscuro para convencer a una audiencia alienada e incluso despectiva (Bruns, 1984: 157). Usan la *deconstrucción* (Fouraker, 1958: 66-67) para defenderse cuando se equivocan, este es un procedimiento que les permite adoptar sutiles cambios de significado, emplear modos de argumento ilegítimos para convencer a una audiencia que se sabe previamente desfavorable u omitir algo, pues lo que no se dice es más importante para el texto que lo que está en la página (Klamer, 1987: 157). Quizá por este motivo, los economistas no han conseguido explicar al público la naturaleza de su disciplina ni transmitir confianza en las conclusiones que obtiene (se la conoce como la ciencia cuyos practicantes no se ponen nunca de acuerdo), a pesar de que tiene que ver con fenómenos comunes como el consumo, la producción y otras actividades diarias (Clower, 1988: 86).
5. La disciplina cuenta con varias *ramas: la economía, el comercio y las finanzas* (Alcaraz y Hughes, 1998: 7-23):
 - El lenguaje económico - es formal, académico, la mayoría de las palabras tienen de raíz latina (*moral hazard, elasticity of demand*), pero también aparecen algunas de origen anglosajón (*clawback, "recuperación"*; *upturn/ downturn, "repunte/ caída o bajón"*). La traducción plantea menos dificultades en esta rama que en otras, aunque hay que esquivar los falsos amigos que existen en todos los niveles lingüísticos (*commodity, "mercancía, mercadería, producto"*; *clearing bank, "cámara de compensación"*).
 - El lenguaje comercial - muestra una combinación más equilibrada de léxico latino (*market price, negotiable*) y anglosajón (*shop-soiled "con tara", first-in first-out "primero en entrar, primero en salir"*), además de palabras de origen normando o del francés antiguo, especialmente las relacionadas con el transporte marítimo (*charter party "contrato de fletamento"*). Tiene un carácter eminentemente pragmático, porque se subordina a la consecución de objetivos comerciales.

³ Solo traduzco aquellos términos más complicados o diferentes del español.

- El lenguaje financiero – utiliza el lenguaje común de los mortales, términos coloquiales (*The pound took a beating, Firms in the sector have beefed up their prices*). Se trata de un lenguaje difícil de codificar por la flexibilidad lingüística y creación constante de nuevos términos para reflejar la compleja estructura del mundo de los negocios, que lo están convirtiendo en una jerga cada vez más exotérica. También muestra una naturaleza híbrida, pues exhibe rasgos del artículo escrito y de la discusión hablada.

2.2. Principales características del lenguaje económico

Una vez hemos descrito la naturaleza mixta del lenguaje económico, vamos a analizar más al detalle sus características lingüísticas a todos los niveles (sintáctico, semántico y pragmático), que se caracterizan por los siguientes fenómenos (Fraile, 2007: 43-59):

1. *Términos técnicos, semitécnicos y generales* - al igual que otros lenguajes de especialidad (jurídico, científico), la terminología económica es híbrida, ya que engloba diversos tipos de unidades léxicas:
 - Vocabulario técnico – términos exclusivos de la economía con usos controlados, definiciones, conceptos técnicos (*cash-flow, credit*).
 - Vocabulario semitécnico - vocablos procedentes de disciplinas afines que han experimentado extensiones semánticas (*spread, margin*).
 - Vocabulario general – palabras de la lengua general que adquieren acepciones especializadas mediante procesos de metaforización o coaparición con otras unidades especializadas (*surge, rise, dismiss*).
2. *Expresiones coloquiales e idiomáticas* – como ya hemos comentado, el lenguaje usado para el comercio, las finanzas o los movimientos bursátiles es informal, popular, familiar y está lleno de expresiones coloquiales e idiomáticas, que son reflejo del espíritu práctico y claro del hombre de empresa:
 - El periodismo económico utiliza *metáforas biológicas* para transmitir a los lectores un sentido de familiaridad con el contenido transmitido (Boers apud Henderson, 2000: 170), como se observa en estos ejemplos:
 - *A quickie, in and out* - una especulación rápida en Bolsa.
 - *Haircut* – corte de pelo, recorte que se aplica al valor nominal o de mercado de la cartera de un corredor de Bolsa a fin de calcular el capital neto que representa.

- *Bed and breakfast deal* – negocio de cama y desayuno, “la venta de valores bursátiles por la noche y la compra de los mismos a la mañana siguiente”, con el fin de declarar a efectos fiscales minusvalías que puedan compensar otras plusvalías.
 - Un *lenguaje directo* y una *primera persona comprometida e informal I* (que se opone al *we*) y que aporta un registro más coloquial. Mediante este recurso, el escritor se centra en él mismo alejando la responsabilidad del mensaje lejos de la compañía (que puede denominarse con su nombre, o el *we* corporativo) (Pinto, 2002: 180).
 - Las *fórmulas de rutina* parecen tender hacia un estilo más relajado que la rigidez de las cartas comerciales (Giménez, 2000: 245). Los mensajes electrónicos muestran diferentes grados de formalidad en la manera de dirigirse al receptor, que pueden variar desde la ausencia de saludo, al conservador *Dear sir*, hasta otros más coloquiales como *Hello from* (seguido del nombre de la compañía) o *Dear* (más el nombre de pila).
3. *Términos anglosajones* - Con este tipo de vocablos, se le dan mayores facilidades de comprensión al anglohablante no especializado en el lenguaje económico, pero suponen un importante escollo para el traductor por la dificultad que entraña trasladarlos a un español que suene natural y sea fácil de entender, ya que estos términos originales no son similares a los nuestros y además cargan connotaciones visiblemente coloquiales cuya captación y adaptación no es siempre sencilla. Aun así, los términos anglosajones están empezando a encontrar hueco en la jerga de los financieros españoles gracias a su brevedad, precisión, expresividad y originalidad, y también debido a que los términos españoles son más largos. Ahora se habla de *swaps* en vez de “permutas financieras”:
- En inglés, existen dos vocablos de origen latino *change*, *exchange*, para “cambio, intercambio, *change*”, pero para “permuta financiera” se prefiere *swap* en expresiones como *debt for bond swap*, *debt for equity swap*, o los tipos de *permutas financieras* que se expresan con términos muy coloquiales: *vanilla swap*, *cocktail swap*, *circus swap*.
 - Los adjetivos del lenguaje financiero son en gran parte de origen anglosajón, de uso popular y por tanto transparentes para el hablante nativo:
 - *Naked* – (desnudo) se aplica con frecuencia en expresiones como *naked bond*, *naked debenture* para dar a entender que el efecto financiero carece de caución o garantía.

- *Dirty* – (sucio) acompaña a muchos documentos para indicar que tienen alguna restricción o limitación.
 - *Long, short* – se usan en el mercado de futuros, estar “corto” es carecer de los valores con que se especula, siendo la contraria la “posición larga” o “largo”.
4. *Siglas* - El gusto por lo lúdico o divertido, presente en las expresiones metafóricas, también se manifiesta en otra tendencia de creación léxica del lenguaje de las finanzas, las abreviaciones que derivan en *formas mutiladas y siglas (clippings, acronyms, blends)* (Alcaraz y Hughes, 2002: 13 y Fuertes et al., 2002b: 116):
- *SEC (The Securities & Exchange Commission)* – equivalente a la CNMV (Comisión Nacional de Mercado de Valores). En la traducción, podemos dejar el acrónimo en la lengua original acompañado de una explicación funcional “la Securities and Exchange Commission (similar a la CNMV española)”.
 - *PIIGS (Portugal, Italia, Irlanda, Grecia y España), o PIGS* (según se incluya o no a Irlanda) – como ampliaremos más adelante, alude a la palabra inglesa ‘pig’, metáfora que identifica la vida del cerdo con lo sucedido en estos países, especialmente España e Irlanda, que engordaron artificialmente sus economías basándose en un endeudamiento desmesurado y un beneficio rápido que generara crecimiento a corto plazo, a pesar de la gran huella ecológica y económica que dejarían sus desechos.
5. *Compuestos y colocaciones* - Los textos de las finanzas y el comercio no escapan a la tendencia general de la lengua inglesa a la composición (*shoeshop*). Nos referimos a expresiones lexicalizadas en mayor o menor grado, formadas por más de una palabra con diversos grados de connotaciones y que presentan alguna de las estructuras siguientes (Fuertes et al., 2002b: 122-123):
- binomios (*goods & chattles, supply & demand*)
 - combinaciones de adjetivo + nombre (*global insurance*)
 - latinismos (*prima facie, bona fide, in camera, ad valorem, de ipso, de jure*)
 - combinaciones de nombre + sintagma preposicional (*claim against the company*)
 - sintagmas verbales (*to establish a prima facie case, to produce a document/ a certificate, to levy a tax*)
 - sintagmas adverbiales (*according to the terms of the contract, beyond reasonable doubt*).

Para lograr una buena traducción, es imprescindible saber identificar estructuras léxicas como colocaciones y expresiones idiomáticas, ya que es indiscutible la importancia que tienen estas construcciones en el inglés y el español del ámbito económico-empresarial:

current account – cuenta corriente

go up market – subir de categoría

be goal oriented – actuar según los objetivos

run a business – dirigir un negocio

6. *Nominalizaciones, elipsis, pasiva, verbos intransitivos* - el lenguaje financiero muestra rasgos lingüísticos típicos del lenguaje abstracto, explica nociones abstractas con metáforas concretas lo que facilita el proceso de generalización, es decir, utiliza la simplificación como medio para desarrollar el tema (Henderson y Hewings, 1990: 43-53). Este lenguaje “comprimido”, que emplea estructuras sintácticas abreviadas para evitar la redundancia, se caracteriza por los siguientes fenómenos:

- Cambios de categoría gramatical (nominalizaciones).
- Participios, pasivas sin agente expreso, verbos intransitivos.
- Metáforas y personificaciones.

El lenguaje abstracto implica *cambios de categoría gramatical*, como las *nominalizaciones de verbos y adjetivos*. El cambio de categoría se indica por medio de sufijos (*-action, -ance, -ness, -th*) o cambios de vocales (como en *heat*). Los pasos de verbo a nombre indican procesos (*distil-distillation*), los de adjetivo a verbo cualidades y condiciones (*hot-heat*). Las nominalizaciones conllevan la desaparición de los participantes en el proceso: Si se nominaliza el verbo de *Oxygen reacts with iron (The reaction was observed)*, el agente y el paciente desaparecen.

Las *elipsis y reducciones gramaticales* de los *e-mails* comerciales son consecuencia de un lenguaje más espontáneo, en contraposición al uso de formas más elaboradas como las de las cartas de negocios (compárese *if interested, notify us accordingly* con la más formal *I would appreciate if you let me know at your earliest convenience*).

El registro económico se apoya en una simplificación de la realidad (Papps y Henderson, 1977) que se traduce en el empleo de *subordinadas con participio, pasivas sin agente y verbos intransitivos* que generan la posibilidad de que las acciones no se atribuyan a ninguna persona para centrarse en el desarrollo mismo de la acción.

7. *Metáforas* - El lenguaje abstracto se sirve de *metáforas* y *personificaciones* (*highways cross the city, energy was locked up in the coal*) que posibilitan la comprensión del lector, ya que resultan útiles para representar ideas más complejas. Explican conceptos o nociones económicas que podrían parecer difíciles, pero que se consiguen hacer más accesibles para un receptor no experto mediante el uso de una palabra no frecuente en los círculos financieros, que se refiere a alguna imagen del mundo físico. Esta representación mental que se genera añade un significado extra que amplía la comprensión de los receptores.

- Ejemplo de la fuerza creativa del inglés financiero es el uso de la imagen del río para hablar del sentido de las relaciones empresariales entre una empresa matriz y sus filiales: *mainstream, upstream, downstream* - “flujo normal”, “flujo ascendente” “flujo descendente” o “curso normal” “aguas arriba” “aguas abajo”.
- Son frecuentes las expresiones referidas a animales. *Bull* y *bear*, el toro y el oso, el especulador alcista y el bajista, es decir, los especuladores que compran valores porque esperan una subida o caída en los precios (probablemente venga de *selling the bearskin before catching the bear*).
- La imagen del oso aparece en otras expresiones: “abrazo del oso”, “abrazo del osito de peluche”, “estrangulamiento del oso”:
 - El primero es *bear’s hug* es mortal de necesidad y se aplica cuando una empresa absorbe a otra.
 - El segundo, *teddy bear’s hug*, se refiere a que el Consejo de Administración de una sociedad mercantil establece contactos con el de otra, manifestando sus deseos de comprar sus acciones, y estos últimos no se oponen a la operación, aunque pierden un precio mayor por sus acciones.
 - En el “estrangulamiento, estrujón apretujón del oso”, *bear’s squeeze*, varios operadores o especuladores de opciones o de futuros que se encuentran en posición de “largo” (con más títulos de los necesarios) detectan que otro operador se encuentra en posición de descubierto, en “corto” y fuerzan la subida de los precios para estrangularlo.

Como observamos, algunas de estas metáforas tienden a traducirse literalmente, por lo que no debemos descartar *a priori* esta técnica de traducción que crea una metáfora nueva (y, por tanto, un término nuevo) en el texto meta.

8. *Fórmulas de cortesía (hedging) / de confrontación directa (sneer)* - Ante la presentación de un argumento que puede considerarse provocador para otros escritores, porque impone restricciones sobre sus teorías, los hablantes tienen una de tres posibilidades:

- Mitigarlo merced a estrategias de cortesía (*hedging*, adulación y aceptación).
- Evitarlo con estrategias indirectas (*off-record*) que esconden el propósito comunicativo del autor.
- Llevarlo a cabo de forma directa a través de estrategias deliberadamente provocativas (*bold on record*).

Los economistas en general, son más proclives a usar los dos últimos tipos de estrategias (*off-record*, *bold on record*) que las de cortesía (*hedging*), que reservan para las críticas (Backhouse et al., 1993: 14) y también a la hora de elaborar reinterpretaciones y presentaciones de argumentos, tanto para proteger al oponente como para salvaguardar la cara del propio autor cuando disiente de su postura inicial (Dudley-Evans, 1993: 135 y 141). En cambio, usan la estrategia deliberadamente provocativa llamada *sneer* para desacreditar otros argumentos (Klamer & Colander, 1990: 1756).

9. *Estrategias de familiarización léxica: ejemplificación, explicitación, definición, estipulación, sinonimia, ilustración* - Se suelen usar este tipo de estrategias para contribuir a la comprensión de los conceptos, ideas y terminología nueva del texto, que se construyen a medida que el texto progresa y, por tanto, dependen de los términos que han aparecido con anterioridad para ser comprendidos. Esta es una característica más propia de los textos periodísticos que de los económicos (Pizarro, 1997: 199), para ayudar a los no especialistas en el tema, especialmente en la introducción de los capítulos, aunque también pueden aparecer en mitad de los mismos (Henderson y Hewings, 1987: 31-33).

10. *Estrategias retóricas* - con las que los usuarios consiguen sus propósitos no lingüísticos (Solbjørg, 1995: 287-290):

- Una de las estrategias que utilizan estos informes consiste en la yuxtaposición de buenas y malas noticias. Por ejemplo, el tono convencional de la fraseología de los informes anuales de las empresas inglesas, contrasta con el tono más emotivo de la posible introducción del presidente (que no está regulada). En ella, goza de cierta libertad lingüística para preparar a los oyentes frente a las malas noticias de que consta el informe (los despidos o la reducción de dividendos).

- Otra estrategia refuerza la confianza del lector en el futuro de la compañía (*providing reassurance*), recurso que suele usarse normalmente hacia el final de la plática del presidente.

11. *Géneros escritos y orales* – algunos estudiosos han considerado el lenguaje económico un género aparte, el “diálogo escrito” (representado también por los mensajes electrónicos), con características diferentes de las del artículo científico convencional (Gimenez, 2000: 238-249):

- Los géneros escritos característicos de la economía comprenden los artículos de investigación, *abstracts*, memorias, el informe de negocios y la correspondencia comercial, y géneros divulgativos como los libros de texto y los artículos de prensa (Bondi, 1999: 305 y Henderson & Dudley-Evans, 1990: 8 y 9).
- La importancia de la comunicación oral en el inglés financiero obliga a considerar junto a los géneros escritos otros orales: la presentación formal, la comunicación informal sobre temas relacionados con el trabajo, la participación en debates de reuniones y el trabajo en equipo (Crosling & Ward, 2002: 41-45).

2.3. El lenguaje de los artículos de prensa económica en inglés y español

De los géneros escritos de la economía, la prensa es el más dinámico. *Los artículos de prensa económica ingleses* tienen como *propósito* informar a los lectores potenciales sobre temas de actualidad económica y de forma secundaria sobre política. La *intencionalidad* del autor no tiene por qué coincidir con la del receptor (Nord, 1995: 263). La técnica y *tratamiento temático* son los propios de la prensa económica: se centra la atención del lector en el mensaje más que en la forma. Los textos van dirigidos a un *lector* de nivel socio-cultural medio-alto, ya que el *vocabulario técnico y subtécnico* presenta dificultades de tipo léxico para los no especialistas y condiciona los posibles receptores. Los *tipos textuales* más frecuentes son la narración, la exposición y la argumentación de forma ocasional en los artículos de opinión. La *estructura* interna es sencilla debido al uso de un estilo rápido. Las *características semánticas y sintácticas* de estos artículos conjugan las peculiaridades típicas del estilo académico con otras más innovadoras (Pizarro, 1997: 198-203):

- El lenguaje del periodismo económico evita dentro de lo posible los términos *polisémicos* y las ambigüedades, por economía lingüística.
- El estilo es *neutro* (variedad estándar del inglés británico, lengua contemporánea, tono formal) lo que facilita la traducción, pero muestra incisos *comparativos y metafóricos*.

- Predominan los grupos *verbales* frente a los adjetivos.
- Prefiere la voz *pasiva* a la activa.
- Las *expansiones semánticas* tienen la forma de adjetivos premodificadores (en la exposición), oraciones de relativo (en la narración) y sintagmas preposicionales pospuestos, que ayudan a lograr el estilo rápido y directo de la prensa.
- La *cohesión* interoracional se logra por medio de la yuxtaposición, subordinadas con participios, de relativo y de lugar.
- Las zonas de *inequivalencia* son de carácter cultural.

Las traducciones de estos artículos al español - mantienen la *tipología textual* (periodismo económico), la *finalidad* (función informativa), la combinación de *tipos textuales*. El traductor adapta lo más posible los artículos para que encajen en el polisistema español. Así pues, para trasladarlos suele mantener la estructura interna de los textos origen en la primera mitad del artículo, pero en la segunda parte se vale de numerosas *omisiones* (los textos llegan a quedar reducidos a un 30%) con el objetivo de ser más claro en su mensaje y ocupar menor espacio. Se utilizan con la misma frecuencia en ambas lenguas el *estilo neutro, formal, metafórico* y el *léxico subtécnico*:

- Las traducciones de los artículos económicos ingleses respetan las reglas gramaticales y léxicas del sistema lingüístico español, no obstante, son numerosos los *préstamos* que no se traducen porque el lector tiene conocimiento de su significado, y es más rápido y directo usar dichos préstamos que utilizar una paráfrasis explicativa del significado (*cash, cash-flow, manager, master, business, dumping, royalties*).
- Los adjetivos premodificadores del inglés se traducen al español con sintagmas preposicionales pospuestos. En ambas lenguas son frecuentes las oraciones de relativo y las aposiciones.
- Las formas pasivas se transforman en *activas* o *pasivas reflejas*. El traductor, sin embargo, mantiene, en ocasiones, las subordinadas de participio, cuando el uso español prima las subordinadas de relativo.
- Se observan algunos *calcos estructurales*, sobre todo en la primera mitad de los artículos en la que el traductor tiende a seguir el original a nivel sintáctico.

- Las *metáforas* mantienen las mismas imágenes, excepto cuando se suprimen totalmente por presentar problemas de inequivalencia: alusiones culturales, juegos de palabras y aliteraciones de difícil traducción al español (Pizarro, 1997: 203- 213).

2.4. Las metáforas de la economía y su traducción

La economía es un campo del saber que, como otros, utiliza mecanismos retóricos para persuadir al lector del punto de vista del autor. Las *metáforas* son muy habituales para conseguir estos fines, así como las *personificaciones* y los *eufemismos*, pero también cabe mencionar que no son pocos los ejemplos de *sinécdoque*, *metonimia*, *analogías* e *ironía*.

Con todo, el papel de la metáfora en el lenguaje económico merece un punto aparte en este trabajo, especialmente por su relevancia cuantitativa y cualitativa en la formación de términos y, por otro lado, por su uso generalizado con finalidad persuasiva. En los inicios de la disciplina, la economía necesita un vocabulario nuevo, un modelo de cómo proceder y la metáfora proporciona ambos. Esta figura utiliza atributos físicos concretos que pueden percibirse con los sentidos, transmite una imagen visual inmediata más simple que la idea compleja que representa, de modo que contribuye a la comprensión de la economía y a la construcción de la teoría económica (Henderson, 2000: 167).

La economía temprana es altamente metafórica: expresiones como *human capital*, *falling unemployment*, *demand expansion and contraction*, *credit flows*, *accelerating growth rates*, *liquidity squeeze* constituyen expresiones derivadas metafóricamente, con un significado preciso que es comprendido en el contexto, y suelen convertirse en términos (Charteris-Black y Ennis, 2001: 251).

Entre los recursos de producción léxica en los lenguajes de especialidad, encontramos las formaciones metafóricas especialmente productivas y abundantes en el lenguaje económico-financiero. La metáfora ofrece al lenguaje de la economía transparencia, sintetismo y concreción. Debido a las asociaciones semánticas implícitas entre lexemas nos remite a significados ya conocidos y nos permite entender conceptos abstractos y específicos del sector. [...] Con el pasar del tiempo algunas de estas metáforas, que entraron para designar un nuevo concepto científico, han perdido su identidad y no se perciben como tales porque, en un proceso de lexicalización, han llegado a cristalizarse en el uso, son las llamadas metáforas muertas, tan abundantes en el lenguaje de la economía. Las metáforas, por lo tanto, acercan y revelan el

lado humano de la ciencia, su inevitable componente creativa e inventiva, sin la que esta no existiría (Gilarranz, 2010: 405).

Si bien el inicio de las investigaciones en torno a la metáfora se remonta al mundo griego, no es hasta el siglo XX cuando deja de considerarse esta figura como un mero ornamento perteneciente al lenguaje poético (Serón, 2005: 4). La figura va evolucionando y se desarrolla paralelamente al avance de la disciplina económica. Conforme madura este campo, las metáforas se integran dentro de ella y su *convencionalización* las hace menos visibles. Existen expresiones que originalmente eran metáforas que, hoy en día, se consideran más términos técnicos que “metáforas activas o vivas”. Términos como *equilibrium*, *float*, *inflation*, *leakage*, *boom*, *liquidity* y *slump* son tan familiares en la jerga de la disciplina que su etimología metafórica no es inmediatamente obvia (Charteris-Black, 2000: 151).

Henderson (1982) clasifica las metáforas que se utilizan en el lenguaje económico en tres tipos: *image metaphors* (metáfora imagen) que ilustran el texto, *generic-level metaphors* (metáfora genérica) que son propias y se usan dentro del lenguaje en general y *specific-level metaphors* (metáfora específica) que contribuyen a simplificar los conceptos de la economía y ayudan a su comprensión y transmisión.

El uso de estos recursos estilísticos genera variación metafórica en la lengua y por tanto acarrea una nueva fuente de dificultad a la hora de traducir (Pizarro, 2010: 124). Muchas de las metáforas económicas novedosas para los textos meta españoles proceden de la traducción literal de las metáforas originales inglesas. Aunque la traducción literal suele rechazarse al trasladar las expresiones figuradas, suele emplearse en economía donde da lugar a metáforas *novedosas*, ricas en connotaciones, que ayudan a desfamiliarizar la economía y a conceder una nueva interpretación a los conceptos que usamos de forma rutinaria y no crítica. El sentido literal de una expresión figurada no familiar y un contexto suficiente nos ayuda a comprenderla:

The effects of a monetary injection (*Mankiw & Gregory, Principles of Economics, pp. 613*). La traducción “Los efectos de una contribución monetaria” no sugiere la idea de la autoridad monetaria introduciendo liquidez en el sistema para que la masa monetaria en circulación aumente hasta el nivel de equilibrio, connotaciones que sí están presentes en la traducción literal “los efectos de una inyección monetaria” (Fuertes et al., 2002b: 115 y 122).

La traducción literal de la metáfora económica conserva sus dos funciones principales, *conceptual* (sirve para entender una cosa valiéndose de otra) y *estética* (produce nombres

metafóricos cuya motivación puede encontrarse en semejanzas de forma, función y posición). Gracias a ella, las metáforas se utilizan como herramientas conceptuales que crean semejanzas entre los contextos origen y meta, y como recursos estéticos que revitalizan la metáfora con traducciones que deleitan a los lectores españoles (Fraile, 2007: 68). En un principio, para el receptor no existe similitud entre vehículo y tenor nada más encontrarse la figura, pero la conexión surge cuando se asimila la metáfora.

Los traductores españoles consiguen ofrecer escenarios metafóricos similares a los que encuentran en el texto origen, ya que conceptualizan la inflación como un *caballo*, una *enfermedad*, un *enemigo*, un *robo* o un *motor* para darle familiaridad a la figura y conseguir que se pueda percibir la imagen buscada. Existen muchos términos afines entre el inglés y el español en muchos campos técnicos, y la economía no es una excepción en este sentido. Estas metáforas que crean semejanzas constituyen una forma común de extender el conocimiento y tienen un papel importante en la creación de terminología (Fuertes y Pizarro, 2002: 47).

Fuertes y Samaniego Fernández (1998: 41-45) señalan la influencia de los símbolos o metáforas tradicionales (las *metáforas conceptuales*) en el significado de muchas expresiones idiomáticas de la economía, ya que estos significantes juegan un papel fundamental en su creación y consolidación. La conclusión de estos autores, muestra que, en la mayoría de las expresiones idiomáticas de la economía, el significado literal de los componentes se refiere a cinco categorías básicas fácilmente reconocibles: 1) *máquinas, vehículos y herramientas*; 2) *el cuerpo humano*; 3) *edificios y construcciones*; 4) *juegos y deportes* y 5) *animales*. En efecto, la mayoría de las expresiones idiomáticas contiene componentes cuyos significados literales se refieren a situaciones, actividades u objetos concretos, aunque muchas designen significados abstractos (Nunberg et al., 1994: 532). Las metáforas conceptuales permiten entender conceptos relativamente abstractos con términos más concretos, permiten comprender un concepto a través de otro y estructurar un campo con los conceptos de otro (Lakoff & Johnson 1980).

Desde la publicación de su obra *Metaphors We Live By*, muchos estudios contemporáneos de la metáfora se han realizado en el marco de la lingüística cognitiva siguiendo la teoría de las metáforas conceptuales de Lakoff y Johnson (1980). A pesar del protagonismo de la metáfora en los textos económicos, solo en las últimas décadas del siglo XX los investigadores e han empezado a interesarse por este fenómeno:

Henderson (1982) y McCloskey (1983) se encargaron de llamar la atención sobre su importancia en el pensamiento y el razonamiento económicos, dando lugar a una línea de trabajo que se desarrolló con gran rapidez (Dudley-Evans y Henderson, 1990; Henderson et al., 1993; Klamer et al., 1988). Los trabajos de McCloskey, y en especial su obra *The Rhetoric of Economics* (1985), han servido de base para profundizar en el carácter persuasivo de la ciencia económica, tanto en sus aspectos conceptuales como metodológicos (Arrese, 2015).

Como exponemos a continuación, es posible elaborar una clasificación de las metáforas conceptuales de la economía según el campo semántico correspondiente a cada término metafórico, lo que además permite señalar algunas tendencias metafóricas con gran influencia en la fraseología del inglés económico. El tipo de imagen (animada o inanimada) que genera cada metáfora, nos permite dividir esta taxonomía en dos grandes apartados que engloban el resto, *la economía como objeto inanimado* y *la economía como organismo vivo*.

Para el análisis de la traducción de las metáforas lingüísticas, nos apoyaremos en la clasificación de metáforas conceptuales de la economía de Fraile Vicente (2007: 73-95)⁴ y en los ejemplos de metáforas concretas extraídos del trabajo de Serón Ordóñez (2005), cuya consulta deberá hacerse en el apartado Apéndice. En este último estudio de caso, se recopila un corpus inglés-español compuesto por artículos publicados en la página web multilingüe de la Sociedad de Inversión de Capital Variable (SICAV) de la conocida empresa Morgan Stanley, una de las mayores corporaciones de servicios financieros del mundo. He decidido sistematizar las dos clasificaciones anteriores porque muestran varios dominios conceptuales básicos coincidentes que nos servirán de ayuda para nuestra clasificación. El estudio de caso de Serón Ordoñez revela tres técnicas principales de traducción, que suelen usarse para trasladar las metáforas lingüísticas del inglés al español:

- (M → M) - *metáfora por la misma metáfora* - se traduce usando un equivalente exacto de la metáfora original; según los autores, la denominan *traducción literal* (TL) (Negro Alousque, 2010: 133-140) o *equivalencia total* (ET);

⁴ Que a su vez parte de las clasificaciones de las metáforas conceptuales de la economía en lengua inglesa de Lakoff & Johnson 1980, McCloskey 1983 y 1985, Bicchieri 1988, Clower, 1988, Goodwin 1988, Klamer y McCloskey 1988, Mason 1990, Henderson 1982, 1993, 1994 y 2000, Fuertes y Samaniego Fernández 1998, Boers 2000, Charteris-Black 2000, Charteris-Black y Ennis 2001, Alcaraz y Hughes 2002.

- $(M_1 \rightarrow M_2)$ - *metáfora por una metáfora distinta* – se emplea otra expresión metafórica con un sentido similar; es la estrategia de traducción que se suele denominar *sustitución* (Negro Alousque, 2010: 133-140) o *equivalencia parcial* (EP).
- $(M \rightarrow P)$ - *metáfora por paráfrasis* – se sustituye una metáfora intraducible del original por su *paráfrasis* literal (P) aproximada.

a) La economía como objeto inanimado. Cosificación.

Al contrario que sucede con las metáforas orgánicas, que se reservan para describir la evolución de la economía (*growth, depression*), los movimientos del mercado se explican con imágenes inanimadas (*rebounds, slides*), quizá porque la primera puede estar bajo el control de los expertos, mientras que los segundos escapan al control humano (Charteris-Black, 2000: 149).

Los movimientos mercantiles se consideran como cambios y variaciones del mercado incontrolables, de igual manera que puede suceder con el tiempo atmosférico cuando se achaca a épocas casuales de suerte o desgracia. Así pues, el economista tiene la posibilidad de ampararse detrás de esta concepción y esquivar la necesidad de dar respuestas exactas. El agente humano se esconde en las representaciones del mercado porque está sujeto a fuerzas abstractas más allá de nuestro control, como muestra el uso de verbos intransitivos abstractos (mientras que la economía se personifica con verbos transitivos como *grow, recover, pick up*) (Charteris-Black, 2000: 161 y 162).

En los siguientes campos semánticos, podemos encontrar concepciones inanimadas de la economía, cuyos fenómenos se explican con analogías mecánicas y otros procesos:

a.1) Máquinas, vehículos, herramientas:

Las máquinas y los mecanismos son un recurso metafórico muy habitual para representar los procesos socioeconómicos y su desarrollo. Con este tipo de imágenes mecánicas se crea la sensación de que estos fenómenos son controlables e incluso predecibles, en contraste con el comportamiento que caracteriza a los seres humanos. Las herramientas se usan metafóricamente para referirse a la forma en que trabaja un sistema o proceso, para mostrar los sentimientos de agentes animados, o indicar acciones llevadas a cabo por humanos. Las figuraciones que utilizan vehículos indican cambios en las vidas de las personas:

The economy is a machine performing functions such as the distribution of income or the supply of money. To avoid over-heating, engines are run by experts, who can slow down, lubricate, or fine tune the machine. Thus, they must be aware of the technical conditions and information feedback on the particular machine. As experts, central bankers drive the economy machine by adjusting the supply of money to the economic conditions required. If they fail, inflation may ensue as a result of an increase in the supply of money, a demand-pull, a cost-push or a structural maladjustment in the economy (Fuertes y Pizarro, 2002: 53).

Boers (2000: 138-139 y 145) nos ofrece otras metáforas lingüísticas de este tipo:

- *the exchange rate mechanism*: mecanismo de paridades o de cambio (EP)
- *financial instruments*: instrumentos financieros (ET)
- *macroeconomic tools*: herramientas macroeconómicas (ET)
- *the economy is overheating*: la economía está que arde (EP)
- *tightening the screws on the economy*: apretando las tuercas a la economía (EP)
- *fine-tuning economic growth*: ajustar/ poner a punto la economía (ET)
- *economic tinkering*: retocar/ ajustar la economía (ET)
- *the economy is sputtering*: la economía está chisporroteando (ET)
- *the monetary level has rusted*: el nivel monetario se ha oxidado (ET)
- *to overhaul the system*: revisar/ poner a punto el sistema (ET)
- *to dismantle a company*: desmantelar una compañía (ET)

Este campo destaca por su importancia, ya que es uno de los más estudiados. Pizarro Sánchez (2010: 124) ejemplifica algunos tipos de metáforas con extractos sacados de textos pertenecientes al género “artículo de divulgación económica” de las revistas *The Economist* y *Actualidad Económica*, en este caso las relativas a este campo semántico son: “es necesario un ajuste económico”, “se ha calentado la economía”, “investors are putting on the brakes in the market”.

Hemos creído que, para completar los ejemplos de cada metáfora conceptual, sería interesante que entresacáramos del próximo capítulo las metáforas que nosotros mismos vamos a usar inconscientemente en nuestro relato de las etapas de la crisis económica (y que

señalaremos convenientemente con notas a pie). Así, hemos utilizado las siguientes metáforas que tienen que ver con *máquinas, vehículos, herramientas: motor, aceleración, mecanismos, margen de maniobra, palanca, herramienta, desapalancamiento, desaceleración*.

Las traducciones al español muestran un grado alto de equivalencia, con abundancia de sustituciones de la metáfora por la misma metáfora (M → M) (9 de 13), aunque también encontramos una cantidad considerable de casos de sustitución por otra metáfora (M₁ → M₂) (4 de 13) (Véanse los ejemplos del corpus de Serón Ordóñez (2005: 63-64) para este apartado en el Apéndice: *Tabla 1: mecanismos*).

a.2) Líquidos, navegación.

El campo semántico de los fluidos es también un recurso usual en las metáforas económicas, que se emplea a menudo para crear la imagen de que el dinero o la liquidez de un país o una empresa son agentes que se mueven por inercia como lo hace el agua. Otros movimientos, como los del mercado, se comparan con objetos fáciles de hundirse al ser de gran densidad o peso y la economía es el líquido cuya capacidad de sostener esos objetos sólidos se pone a prueba.

Dentro del trabajo de Pizarro Sánchez (2010: 125) podemos extraer algunos ejemplos de este tipo de metáforas encontradas en revistas económicas: “el objetivo era sacar a flote al sector”, “falta de liquidez de los mercados”, “flujo de dinero”, “flow of investors”.

La navegación es otro de los mundos relacionados con los líquidos a los que las metáforas aluden con asiduidad para representar esa movilidad de la economía y, especialmente, de los mercados. Se han formulado otras metáforas conceptuales relacionadas con estas como: MARKET MOVEMENTS ARE NAUTICAL OR ARE WAYS OF MOVING IN THE WATER (Charteris-Black and Ennis, 2001), STOCK MARKET IS OCEAN WATER (*because oceans have tides that rise and stock markets have upswings*) y STOCK MARKET IS A BOAT (*on open water because a boat moves in a direction on the water and the stock market moves in a direction in the economy*) (Chung et al., 2003a: 129-130).

Mostramos a continuación algunos ejemplos de expresiones idiomáticas con este sentido con sus respectivas equivalencias, sacadas de los trabajos de Boers (2000: 140) y Charteris-Black (2000: 159):

- *To stay on course*: mantener el rumbo (ET)
- *To be blown off course*: desviar de su rumbo, sacar de su curso (EP)
- *To chart the right course*: elegir el rumbo acertado (EP)

- *To steer the company in the right direction*: dirigir la compañía hacia buen puerto (EP)
- *The firm is in the doldrums again*: la compañía está estancada y para la economía estar en calma (ET)
- *A capsizing bank*: un banco a la deriva/ que hace aguas (ET)
- *To rock the boat*: causar perturbaciones (P. lit. hacer olas)
- *To stave off the competition*: rechazar/ evitar la competición (P)
- *Buoyant consumer spending*: consumo sostenido (EP)

De los ejemplos que nosotros mismos hemos usado en el siguiente capítulo de este TFG, destacamos: *turbulencia, anclaje, liquidez, burbuja, escollo, salirse de los cauces, congelaciones*.

El español también parece conceptualizar la deseable fluidez de los mercados bursátiles con términos relacionados con los líquidos, ya que muestra un alto porcentaje de equivalencias totales y parciales en las traducciones de estas expresiones (Fraile, 2007: 78).

Las traducciones al español que hemos seleccionado del corpus de Serón Ordóñez (2005: 65-69) muestran un gran número de *equivalencias totales*, con un gran número de sustituciones de la metáfora por la misma metáfora (M → M) (9 de 21). No obstante, aunque en esta ocasión existe un predominio leve de los casos de sustitución por otra metáfora (M1 → M2) (11 de 21), las *equivalencias parciales* son habituales, ya que la imagen en español se mantiene normalmente dentro de este campo semántico. Los ejemplos de Serón Ordóñez (2005: 63-64) para este apartado están divididos en dos bloques, *navegación* y *fluidos*, y en ese orden los mostramos (Véanse Apéndice: *Tabla 2: navegación* y *Tabla 3: fluidos*).

b) La economía como organismo vivo

Marshall (1920) fue el primer economista que usó metáforas biológicas de este tipo para describir la economía: “economic reasoning should start on methods analogous to the physical statics, and should gradually become more biological in tone” (Marshall apud Henderson, 1982: 149). El autor sugiere que éste es uno de los modelos cognitivos más importantes para la conceptualización del mundo de las finanzas y propone una economía biológica opuesta a otra mecánica (Fraile, 2007: 78).

El desarrollo de los negocios se describe como un ciclo natural de crecimiento, cambio y declive, se conceptualiza la economía como un organismo vivo sujeto a procesos y atributos como: *growth, atrophy, decay, depression, infant, mature, ailing, healthy*, que se expresan con términos similares en otras lenguas (Henderson, 2000: 168). La selección de las especies sirve de base metafórica para explicar el capitalismo y describir su desarrollo como parte de una evolución natural a la que adaptarse:

The notion of a struggle for survival & of survival of the fittest is a peculiarly accurate & potent conceptualisation of the rise of global capitalism & the growth of multinational corporations during the 1980's & 90's (Charteris-Black, 2000: 163).

Thurow presenta la economía como la “jungla” de DARWIN. El incipiente comercio libre se equipara a un organismo biológico en evolución, con partes interdependientes algunas obsoletas. El fallo del sistema reside en mantener esas partes antiguas, sostener un ecosistema que ya no es viable e impedir que ocurran los procesos naturales del cambio representados en las leyes de la “selección natural” que dan como resultado la supervivencia de los más fuertes económicamente (Goodwin, 1988: 212).

El estilo retórico que usan los economistas para argumentar se modifica con el objetivo de persuadir según el perfil del receptor al que va dirigido el discurso. Cuando se orienta hacia un público lego, se adapta la argumentación y la retórica utilizada para hacerla más accesible, creando imágenes que puedan entenderse con menor dificultad o que forman parte de la actualidad, es decir, cuando se adentran en el dominio público, los hombres de las finanzas cambian sus metáforas de las mecánicas a las biológicas (Goodwin, 1988: 212).

b.1) El cuerpo humano. Personificación.

El fenómeno de la personificación de las cuestiones económicas es también frecuente y recurrente para explicar nociones abstractas complejas atribuyéndoles propiedades humanas e incluso morales como bondad, maldad, etc. Con este recurso se le da vida a la economía y es posible juzgarla desde una perspectiva que al lector le resulta más cercana: “personification is a device often resorted to in order to talk about abstract forces or processes or to make us feel more at home in a hostile world” (Henderson, 1994: 48).

Con la creación de esta imagen, se unen los dos mundos diferentes que se usaban para representar la economía: el mundo natural y el de los productos artificiales, ya que la economía se concibe como el funcionamiento de un cuerpo humano, regular y bien organizado, mientras que sus productos son manufacturados (Bicchieri, 1988: 104):

Viner (1937: 37) sitúa el origen de la expresión “la circulación del dinero” en el descubrimiento de la circulación de la sangre por Harveys, que inaugura la conceptualización de la sociedad como un cuerpo. La sociedad económica se visualiza como un “cuerpo social” de donde surge naturalmente la división del trabajo y especialización de las partes (BICCHIERI, 1988: 109) El conjunto de lazos familiares se exporta para hablar de las relaciones entre las compañías: “parent company”, “sister Company” e “infant industry”, son ejemplos de una metáfora conceptual que transmite al a economía nociones biológicas como el nacimiento de organizaciones y su necesidad de protección.

En esta ocasión, los ejemplos de metáforas del mundo periodístico que aporta Pizarro Sánchez (2010: 124) son los siguientes: “the economy is in good shape”, “labour market is deteriorating”, “el deterioro del mercado laboral”, “el buen comportamiento de la bolsa española”.

Nosotros hemos usado los ejemplos: *golpeó, crecimiento, matriz, soberana, colosal, gigantesco, esqueleto*.

El grado de *equivalencia total* de estas metáforas entre inglés y español también es normalmente alto (7 de 10). Como muestra de ello, podemos observar la notable mayor frecuencia de la traducción de las metáforas por la misma metáfora en otra de las tablas de Serón Ordóñez (2005: 55-57) (Véase Apéndice: *Tabla 4: rasgos animados*).

b.2) La vida cotidiana.

Las imágenes relacionadas con las tareas del hogar, las prendas de vestir o la vida sexual reflejan situaciones de la vida diaria de las personas que consiguen un efecto familiar cuando los legos tienen que interpretar nociones económicas. Como puede observarse en los ejemplos que mencionamos a continuación, al traducir, encontramos también bastantes equivalencias totales o parciales, con imágenes parecidas dentro de la cultura española, pero las paráfrasis son ya en este caso más recurrentes e incluso es necesario a veces parafrasear conceptos complicados con explicaciones relativamente largas (véanse las expresiones *a haircut, a quickie, a bead and breakfast deal*, que hemos comentado en el punto 2.2. punto 2 y más abajo la traducción de *belt and suspenders* y *black hat*).

Los ejemplos seleccionados para ilustrar esta concepción son los siguientes:

- La economía se gestiona como un hogar: Las leyes de la oferta y la demanda proceden de la vida en el mercado: allí se “piden” los productos (*demand*), se “proporcionan” (*supply*) y

se ponen mercancías a la venta (*put out* o *produce*). Estos dos verbos pueden nominalizarse (*output* y *product*) (Mason, 1990: 26-27).

- Una conceptualización popular identifica las teorías con edificios [La economía es un edificio porque los edificios muestran una estructura (física) y la economía una estructura (abstracta) (Ahrens et al, 2003: 38)]: Los economistas cuando discuten sus teorías hablan de “modelos” (*models* o *constructs*), que requieren una “estructura” (*structure*) en la que los elementos constitutivos estén “bien unidos” (*bonded or cemented together*), para prevenir que se “agrietan” (*being shaky or crumbling*) (Lakoff & Johnson 1980 apud Charteris-Black, 2000: 150) (en este sentido, nosotros hemos usado en el capítulo siguiente las metáforas lingüísticas: *arquitectura, estabilidad, cimientos, casa, solidez, sostenibilidad, BRICKS*).
- Cuando el prestamista duda de la solvencia del prestatario, ofrece *belt & suspenders* (lit. con cinturón y tirantes), es decir, amarra bien el préstamo para que el prestamista no “se quede en calzoncillos”, o sea, en una situación embarazosa.
- El *black hat* es un país extranjero que vende nuestros productos a menor precio del debido vendiéndonos en productividad (Alcaraz y Hughes, 1998: 10-11).

b.3) La naturaleza: animales, plantas, colores, fenómenos meteorológicos.

Este mundo es un campo semántico que ayuda a clarificar el lenguaje económico y que aporta un sentido de modernidad necesario para conectar con la gente común en un lenguaje más vivo y cercano al de la calle, cargado de imágenes expresivas. Otro de los factores que hacen frecuentes este tipo de metáforas con el objetivo de simplificar la realidad económica es la nostalgia del pasado y el funcionamiento más sencillo de sus sociedades, que choca con la complejidad del mundo actual y el comportamiento de la sociedad moderna.

Las metáforas *animales* presentan al economista como un experto observador en una posición de control desde la que ha desarrollado una serie de figuraciones para caracterizar los tipos de actividad financiera. Estas metáforas suelen referirse a los comportamientos humanos, revelando cierta desaprobación, o a situaciones que se presentan de forma negativa (Sinclair 1995b apud Fuertes y Samaniego Fernández, 1998: 54). El campo de los especuladores está regido por instintos más animales que racionales, por lo que se emplea este tipo de figuraciones para designar a los agentes de bolsa (Henderson, 2000: 168):

- *Bull/ bear*, el “toro” y el “oso”, designan al “especulador alcista y bajista”, *bear trap* a la práctica de vender acciones que todavía no se poseen para provocar una caída en su precio y volver a comprarlas a menor precio con cierto beneficio. El oso aparece también en otras muchas expresiones financieras, como las ya comentadas *bear’s hug*, “el abrazo del oso”, *teddy bear’s hug*, “abrazo del osito de peluche” y *bear’s squeeze*. *Bull, bullísh, bull run* describen la compra de acciones a la espera de una subida de los precios (Charteris-Black, 2000: 162).
- El perro, el gato y el tigre, también son prolíficos en esta jerga. CATS es el nombre dado a un bono llamado Certificate of Accrual on Treasury Securities (o también Computer Assisted Trading System) y TIGRE o TIGR es el correspondiente a Treasury Investors Growth Receipt. Los valores bursátiles de poca solidez, conocidos coloquialmente como “chicharros” o “morralla”, en inglés se llaman *cats & dogs*. El gato también se emplea en *dead cat bounce* (lit. salto del gato muerto), que alude a la recuperación de la bolsa que acabará en una nueva caída. Los *Bulldog bonds* son los bonos en libras esterlinas emitidos por extranjeros, los llamados “bonos matador” españoles.
- El gallo aparece en “fecha de gallo” (*cockdate*) plazo o fecha inverosímil o de poca credibilidad. Este dicho procede de la expresión idiomática *a cock & bull story*, que se refiere a una historia poco creíble, es decir, “un camelo, un cuento chino, una patraña”.
- El “arenque” (*red herring*) se emplea tanto para indicar la “pista falsa, la trampa para desviar la atención del investigador”, como para señalar “un avance de prospecto informativo previo a una emisión de bonos o acciones” que también puede tener algo de engañoso.
- La “mariposa” o *butterfly* es una estrategia de los operadores bursátiles consistente en comprar y vender simultáneamente opciones con derecho a compra a diferentes precios de ejercicio o en diferentes fechas de vencimiento.
- No podían faltar las carreras de caballos, imprescindibles en la conversación inglesa. Para expresar que se tiene seguridad de la certeza de algún asunto se dice que se ha conocido *from the horse’s mouth* “directamente de la boca del caballo, de buena tinta”. También “un negocio seguro”, “un chollo garantizado, una especulación que no puede fallar” se comparan con un caballo ganador y se designan como a *racing certainty* (Alcaraz y Hughes, 2002: 14).

También encontramos, no obstante, ejemplos de la tendencia contraria, el uso de metáforas referidas a desastres naturales (catástrofes nucleares, terremotos, irregularidades climáticas) para describir los movimientos bursátiles que implican una ausencia de control que está más próxima a la realidad económica:

Por otro lado, la naturaleza es un mundo que escapa al control humano y al que se puede aludir para dar a entender que cuando los acontecimientos económicos perjudican a la población, esto es fruto de catástrofes azarosas e impredecibles como lo pueden ser los terremotos, huracanes o tsunamis. Estos desastres se utilizan para describir los movimientos bursátiles que implican una ausencia de control que está más próxima a la realidad económica (Charteris-Black, 2000: 163).

En este sentido, *The Times* habla de un “deshielo” (*meltdown*) en Hong Kong cuyas “olas” (*shock waves*) alcanzan los dos lados del Atlántico y aconseja intentar una recuperación temporal del mercado asiático antes de que “estalle la tormenta” (*blew out*). De los mercados se dice que se encuentran “al borde del abismo” (*on the edge of an abyss*) y se describen con expresiones como “caos” (*chaos*), “colapso” (*collapse*), “derrumbamiento” (*landslide*), “contagio” (*contagion*), el epicentro de incertidumbre (*epicentre of uncertainty*) (Charteris-Black y Ennis, 2001: 255).

La metáfora conceptual que identifica a los humanos con ciertas plantas da lugar a expresiones como *putting down roots*, *going to seed* (“dejar plantado”, “sembrar”) y a otras expresiones idiomáticas que juegan con las acciones y atributos asociados con las flores y las plantas (florecer, sembrar, podar, raíces, espinas, semillas...), como las siguientes (Boeers, 2000: 140):

- *Flourishing companies*: compañías florecientes (ET)
- *The roots of this thorny problem run deep*: las raíces de este espinoso problema vienen de lejos (ET)
- *It carries the seeds of the next recession*: arrastra la semilla de la próxima recesión (ET)
- *It sows uncertainty*: siembra incertidumbre (ET)
- *Pruning costs*: costes de podado (ET)
- *Trimming expenditures*: recortar/ reducir/ podar gastos (P y ET)
- *Rooting out fraud*: erradicar/ arrancar de raíz el fraude (ET)

- *Dense tangles of regulation*: maraña de reglas (ET)
- *Thicket of bureaucracy*: (lit: matorral) montañas de burocracia (EP)

Para resaltar aún más la expresividad de este lenguaje es frecuente el uso de *colores* (Alcaraz y Huughes 2002: 15):

- *The Big Blue* (“el gigante azul” IBM y sus acciones), *blue chips* (“valores bursátiles punteros/ estrella/ de primera”), *blue-collar worker* (“obrero manual”).
- *Red interest* (“números rojos, intereses deudores o en contra”), *red herring issue* (“emisión bursátil exploratoria”), *red tape* (“papeleo administrativo, rutina administrativa”).
- *Green shoe* (“cláusula de garantía de emisión futura”), *greenback* (“dólar”), *greenmail* (“órdago, bluff”).
- *White-collar job* (“trabajo de oficina”), *white knight* (“caballero blanco” en las luchas desencadenadas por las OPAS) *white squire* (“escudero blanco”, estrategia de defensa contra una adquisición hostil).
- *Black market* (“mercado Negro”), *black knight* (“caballero negro, tiburón”).
- *Yellow press* (“prensa amarilla/ sensacionalista”) *Yellow-dog contract* (“contrato laboral que prohíbe al empleado afiliarse a una central sindical”).
- *Pink sheet market* (“Mercado bursátil informal”)

Por nuestra parte, hemos usado una imagen animal (*parasitan*) otra vegetal (*raíces*) varias de desastres meteorológicos (*quiebra, fractura, inundaría, impacto*) y ninguna de color.

Resulta llamativo que, pese a la frecuencia de *equivalencias totales* en la traducción de las metáforas del mundo de la naturaleza (7 de 16 ejemplos en las metáforas con colores anteriores), exista también una mayor tendencia a las *paráfrasis* largas para explicar ciertas figuras. En las tablas de Serón Ordóñez (2005: 69-78), podemos analizar tres tipos de realidades (plantas, animales y fenómenos meteorológicos) y observar que estas metáforas se suelen sustituir normalmente en español por las mismas metáforas (en un total de 21 de 31 casos)⁵, pero que el mundo de los animales en particular es un campo más dado a la *paráfrasis* (en 5 de 11 casos) para ilustrar ciertas ideas (Véase Apéndice: *Tabla 5: animales, Tabla 6: plantas y Tabla 7: fenómenos meteorológicos*).

⁵ En 9 de 10 casos en los fenómenos meteorológicos y en 8 de 10 en las plantas, frente a 4 de 11 ejemplos con los animales.

b.4) La salud: enfermedad/ medicina.

Para explicar la evolución de la realidad económica, las comunes metáforas biológicas han pasado a centrarse en expresiones del mundo de la medicina o la farmacia. Las analogías con etapas cíclicas de salud y enfermedad son especialmente frecuentes en la actualidad y sirven para que el lector empatice con la situación de la economía, especialmente ante crisis o períodos de menor bienestar. Además, metáforas como *síndrome*, *diagnóstico*, *pronóstico*, *depresión* o *recuperación* están ya lexicalizadas en el lenguaje económico:

La metáfora conceptual la economía es un organismo vivo motiva metáforas de alta frecuencia relacionadas con las etapas cíclicas de salud y enfermedad que caracterizan a los organismos como *healthy economy*, *remedy*, *economic disease*, *economic cure*. El español usa el mismo tipo de correspondencias en la mayoría de los casos. Estas metáforas convocan principalmente términos referidos a las enfermedades y los estados que ellas causan (Boers, 2000: 138-139 y 145):

- *Economic sclerosis*: sclerosis económica (ET)
- *Arthritic labour markets*: mercados laborales artríticos (ET)
- *Financial hypochondria*: hipocondria financiera (ET)
- *A financial haemorrhage*: hemorragia financiera (ET)
- *Anaemic industries*: industrias anémicas (ET)
- *State support is a palliative*: el apoyo del estado es un paliativo (ET)
- *A financial injection*: inyección financiera (ET)
- *The right economic prescription*: la prescripción económica adecuada (ET)
- *The best economic medicine*: la mejor medicina económica (ET)
- *The market cure*: la cura del Mercado (ET)
- *Surgery that costs jobs*: cirugía que cuesta puestos de trabajo (ET)
- *Amputations of departments*: amputaciones de departamentos (ET)
- *Economic recovery*: recuperación económica (ET)
- *Healthy firms*: empresas saludables (ET)
- *Endemic inflation*: inflación endémica (ET)

- *A chronic deficit*: deficit crónico (ET)

Hoy en día, podemos plantear la metáfora médica desde el concepto actual de salud, como equilibrio dinámico entre el individuo y su ambiente, en el que influyen no solo factores físicos, sino también psicológicos, sociales y culturales (Russo, 2008: 1). Así pues, dentro de estas expresiones metafóricas, existen otras que son motivadas concretamente por el hecho de que la salud se extiende del dominio físico al mental: *economic depression & breakdown* (Charteris-Black, 2000: 156-157).

Young (2001: 619) llama estas metáforas ontológicas porque describen los factores implicados en el desarrollo económico (el riesgo, por ejemplo) como elementos aparte del proceso, como si fueran una enfermedad, sustancia o carga que se puede controlar mediante varias medidas (inmunización, transferencia), y guiar hacia determinados cursos. Los empresarios, por ejemplo, pueden recurrir a términos del mundo de la medicina para justificar acciones no solidarias como la “reducción de mano de obra” (slimming) (Fraile, 2007: 88).

En el trabajo de Pizarro Sánchez (2010: 124), se pueden observar algunos ejemplos ilustrativos de estas figuras dentro del género artículo de divulgación económica: “la economía goza de buena salud”, “depresión económica”, “la banca se recupera de las heridas”, “banks are recovering from the wounds”.

Nosotros hemos empleado en el capítulo siguiente imágenes como estas: *contagio, débiles, asistencia, inyecciones, sana, crónico, depresión,*

En las traducciones analizadas por Serón Ordoñez (2005: 62-64), así como en los ejemplos anteriores, vemos que la correspondencia de este tipo de figuras entre el inglés y el español es prácticamente total. Las metáforas se sustituyen por las mismas metáforas (en 16 de 17 ejemplos) y sólo encontramos en esta tabla un caso de *equivalencia parcial* (Véase Apéndice: *Tabla 8: salud*).

b.5) Guerra y conflictos.

La imagen del conflicto predatorio procede del símil genético de Darwin que motiva todas las metáforas biológicas. El vocabulario de la estrategia y el arte de la guerra (*protection, trigger-price mechanisms, predatory pricing*) pretende reflejar la

teoría de que las relaciones mutuas beneficiosas pueden degenerar rápidamente en conflicto que solo se soluciona recurriendo a la acción unilateral (Fraile, 2007: 90).

Esta conceptualización es buen ejemplo de cómo la metáfora crea significados recalcando unas connotaciones semánticas y oscureciendo otras. En este caso, este tipo de metáforas crean la imagen de una economía que centra la atención en la idea de competición y se aleja de toda posibilidad de cooperación (Young, 2001: 610). Se concibe la economía global en ciertas ocasiones como una disputa que los países pueden ganar o perder y se da a entender que acciones como pedir sacrificios a la población o llevar a cabo medidas proteccionistas son coyunturales para que un país sea capaz de “luchar” o necesarios para obtener una posición de poder.

En esta figuración, son muy representativas expresiones como estas (Boers, 2000: 38-139 y 145):

- *Economic arm-twisting*: (echar) un pulso económico/ ala economía (ET)
- *The fight for market share*: la lucha por la cuota de mercado (P)
- *To combat fraud*: combatir el fraude (ET)
- *A take-over battle*: batalla para tomar el control (P)
- *Retaliation against US exports*: represalias contra las exportaciones de EE.UU (ET)
- *Invading new markets*: invader lo smecados (ET)
- *Conquering the market*: conquistar el mercado (ET)
- *Trade war*: guerra commercial (ET)
- *Trading truce*: tregua commercial (ET)
- *A price war*: Guerra de precios (ET)

Los ejemplos periodísticos que nos destaca Pizarro Sánchez (2010: 125) para el mundo de la guerra son: “guerra de precios”, “combatir la inflación”, “fuga de capital”, “market competition” y “advertising campaign”. En nuestra redacción del capítulo tres, hemos empleado dos imágenes bélicas: *estallido*, *boom*.

De nuevo, las imágenes bélicas se suelen usar de igual manera en inglés y en español, las *equivalencias* que encontramos en este caso son *totales* (en 11 casos de 11) y las metáforas analizadas se sustituyen por las mismas metáforas en las tablas de Serón Ordoñez (2005: 61-62) (Véase Apéndice: *Tabla 9: guerras*).

b.6) Competición: deporte, juego.

Algunas analogías con el deporte evocan un sentimiento de enfrentamiento entre dos partes claramente diferenciadas en el que se debe apoyar a uno de los contendientes. El periodismo económico es muy sensible a ideologías y creencias subjetivas, por lo que la lucha más característica dentro de las estructuras económicas (la lucha antagónica de clases como dualidad social: ricos y pobres, capitalistas y trabajadores, opresores y oprimidos, explotadores y explotados, etc.) puede mostrar de manera muy distinta a los actores que participan en ella: los empresarios aparecen como pioneros que extienden las fronteras de la economía con su valor y coraje, o bien son los demonios que oprimen a los débiles y disparan los precios (Fraile, 2007: 91). *Us/them* es la construcción más frecuente para representar la lucha entre patronos y obreros, que suele apoyarse en metáforas militares y deportivas persuasivas (Klamer y McCloskey, 1988: 13). En este campo semántico es fácil encontrar similitudes con las figuras y significados que aparecen en el anterior, debido a la concepción bélica del deporte y la amplitud del binomio ganadores-perdedores.

El libro de Thurow (1985 apud Charteris-Black, 2000: 160) está lleno de metáforas deportivas de este tipo, que también se han adoptado en español: *To play a competitive game is not to be a winner, every competitive game has its losers, it is only to be given a chance to win, free market battles can be lost as well as won, and the United States is losing them on world markets*. Para Thurow, el intercambio de mercancías, se considera un juego en el que todos ganan. Todo el libro habla de América “compitiendo con” y “ganando” (*competing y beating*) al resto del mundo con su *world-class economy*.

La especulación y el riesgo son dos rasgos que han caracterizado el mundo financiero en las últimas décadas, especialmente debido a la desregulación que ha llevado a algunos de los sectores más críticos a catalogar el modelo económico como “capitalismo de casino”. La suerte, el azar y la incertidumbre se relacionan habitualmente con el sector bursátil y el vocabulario del juego se ha ido introduciendo en este lenguaje, sobre todo en inglés, dada la gran afición del mundo anglosajón por los juegos de azar, pero también en español:

El gusto por lo lúdico y lo festivo aparece en concert party, el “grupo concertado de inversores que se ponen de acuerdo para adquirir la mayoría de acciones de una empresa”. Esta expresión tiene además evocaciones de concierto por lo que se ha creado el fan club “club de fans o admiradores” que tratan de contrarrestar su acción negativa (Fraile, 2007: 93).

Describir la competición económica con términos de las carreras (*the race for market share*) alimenta otros esquemas mentales como la importancia de la disciplina financiera y las técnicas de ventas duras. La carrera de la economía, sin embargo, no parece tener meta (Boers, 2000: 140).

Otra metáfora interesante es la que sugiere que el mercado es una pelota que puede botar y rebotar, y enfatiza nociones de transitoriedad e inestabilidad. Al igual que los mercados son impredecibles por naturaleza, los juegos de pelota suponen una porción considerable de suerte (Fraile, 2007: 32-33)

En las revistas estudiadas por Pizarro Sánchez (2010: 124), encontramos ejemplos como “la deuda ha obtenido la peor puntuación” o “las pequeñas empresas ganaron la partida por su mayor flexibilidad”.

A su vez, en el trabajo de Serón Ordóñez (2005: 74-76), podemos apreciar la tabla de traducciones dedicada a los deportes en la que aparecen todas las técnicas de traducción estudiadas. El predominio lo sigue teniendo la M → M (6 de 10 ejemplos), pero las *paráfrasis* (3 de 10) dentro de este campo son más frecuentes que en otros y cabe destacarlas (Véase Apéndice: *Tabla 3: deportes*).

3. La crisis del euro y del proyecto europeo

Como marco histórico para situarnos en los años de la crisis económica, resulta de gran importancia ver cómo surgió y evolucionó esta y, a su vez, cómo ha ido cambiando con ella el lenguaje que se ha empleado para hablar de sus etapas, principalmente los campos semánticos de las metáforas utilizados para explicarla. Para demostrar el grado de integración de estas figuras en el lenguaje económico, nos hemos tomado la libertad de señalar en cursiva algunas de las metáforas que nosotros mismos hemos utilizado en el desarrollo de este capítulo (véase siguiente nota al pie).

El cuestionamiento del diseño de la moneda única y del propio proyecto europeo es una de las consecuencias que ha arrastrado la crisis financiera mundial, tras su inicio en EE. UU. a mediados de 2007. El *contagio*⁶ a Europa se pondría de manifiesto tras el cambio en la naturaleza de la crisis, que adquirió un carácter sistémico al afectar a algunos de los mayores bancos de inversión del mundo, como fue el caso de Lehman Brothers, que se declaró en *quiebra*⁷ el 15 de septiembre de 2008. Esta crisis, «derivada de un fuerte aumento en el incumplimiento y la desvalorización de los activos asociados a hipotecas de alto riesgo, renovó los cuestionamientos sobre la *arquitectura*⁸ del sistema financiero internacional» (Farhi y Macedo, 2009: 104) y desembocó en la crisis económica que aún hoy padecemos.

En Europa, este desencadenante *golpeó*⁹ el entramado financiero y, a partir de ese momento, fue agudizando progresivamente los problemas políticos del proyecto comunitario. Más actualmente, «la crisis y sus mutaciones europeas, el sobreendeudamiento de los países del Sur y la posibilidad de un colapso institucional están contribuyendo a consolidar drásticas transformaciones en la memoria colectiva sobre la construcción europea» (Moreno, 2013: 608).

Sin embargo, ese declive, según la perspectiva del filósofo alemán J. Habermas (2009: 4-9), no puede atribuirse solamente a las consecuencias de la crisis financiera. La firma del Tratado de Maastricht marca el punto de partida del progresivo deterioro del consenso que sostiene el proyecto europeo, que se agudizó posteriormente hasta desaparecer social y

⁶ En el cuerpo del texto, hemos enfatizado en cursiva algunas de las palabras que se mencionan, cuando son ejemplos representativos de las metáforas que explicamos y sistematizamos en la segunda parte del trabajo. Esta sería un ejemplo de la metáfora *la economía es enfermedad: economía = enfermedad*.

⁷ *Economía = desastre natural*

⁸ *Economía = edificio*

⁹ *Economía = ser humano*

políticamente. «Un consenso que había beneficiado a las elites dirigentes en el diseño del modelo de Unión Europea y a las que ahora se comienzan a exigir responsabilidades en muy diferentes frentes» (Moreno, 2013: 612).

Además, el relato europeo sostenido en la fraternidad de los pueblos se ha caído por culpa de la insolidaridad mostrada por las instituciones en algunas decisiones y «tras descubrir atónitos cómo una Unión Europea, presa de egoísmos nacionales, ha reaccionado lenta y torpemente ante la crisis económica, anteponiendo los intereses de los mercados a los de los ciudadanos», como apunta Moreno (2013: 612) en su análisis del fin del relato europeo, se ha manifestado la evidencia de la *fractura*¹⁰ norte-sur, así como la consiguiente pérdida de legitimidad política de los poderes supranacionales y el surgimiento de un debate acerca de la soberanía nacional en las periferias.

3.1. Origen de la problemática sobre el proceso de integración europeo

Para comprender la naturaleza predominantemente económica y geopolítica del proyecto desde sus *raíces*¹¹, es necesario tener presente su origen histórico. Partió de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA), creada en 1952, y el Tratado de Roma de 1957, que sentaría las bases para la construcción de la Comunidad Económica Europea (CEE) y la consolidación de la economía de mercado en la región.

En un contexto histórico caracterizado por la expansión del régimen comunista en la Europa del este, se firmó el Tratado de Maastricht (1992) que, aunque intentó transmitir un carácter más político al proceso europeo, significó en la práctica un afianzamiento de un proyecto esencialmente económico basado en la liberalización de la economía. De este tratado, surgieron las tres fases para crear una moneda única y una política monetaria común, que primero gestionó el llamado Instituto Monetario Europeo (IME) y desde 1999 el Banco Central Europeo (BCE). Su objetivo principal era el de mantener la inflación y entre sus competencias destacaba la fijación de los tipos de interés, que tantos efectos tiene sobre la economía de los distintos países del euro.

El Pacto de *Crecimiento*¹² y *Estabilidad*¹³ establecido en Maastricht *apuntalaba los cimientos*¹⁴ de la Unión Económica y Monetaria europea, que se tambalearon al llegar la crisis.

¹⁰ *Economía = desastre natural*

¹¹ *Economía = planta*

¹² *Economía = ser humano*

¹³ *Economía = edificio*

¹⁴ *Economía = edificio*

Las condiciones respecto al déficit público que este pacto marcaba provocaron la reducción del gasto público y redujeron las posibilidades de amortiguamiento de la crisis para las clases trabajadoras, especialmente las del sur de Europa.

Otra aprobación importante de carácter jurídico-institucional es la del Tratado de Lisboa en 2007, que entró en vigor dos años más tarde y reforzó la Constitución Europea, vinculándola automáticamente a todos los Estados miembros, pese a haber sido rechazada en referéndum en Francia y Holanda. Esto es una buena muestra de las imperfecciones democráticas de un entramado que basa sus decisiones en el consenso entre Estados miembros, pero que, por su naturaleza, está obligado a sostenerse mediante normas estrictas que, aunque en teoría son recomendaciones para coordinar una acción común, son en la práctica requisitos poco negociables para pertenecer a la Unión. Esto ha conducido en diversos países, desde los sectores más euroescépticos, a un cuestionamiento de la democracia como concepto dentro de la UE dada la pérdida progresiva de las soberanías nacionales.

Cabe destacar también la relevancia en el desarrollo de la crisis de las flagrantes asimetrías dentro del proyecto europeo, tanto a nivel de desarrollo económico como de influencia en la política monetaria a seguir por parte del Banco Central Europeo. En este contexto, ha habido un predominio de las tesis de Alemania frente a los intereses de las economías periféricas:

El capital de los países centrales necesitaba un ámbito sectorial y geográfico de acumulación donde poder producir a costes reducidos y cerca de las empresas matriz¹⁵, al mismo tiempo que se abrían nuevos mercados para el capital financiero, que inundaría¹⁶ de crédito aquellas economías más dependientes, como las del sur europeo, para después venderles las mercancías que demandaban (Gordillo, 2014).

La competitividad internacional, enmarcada en el contexto de la globalización, significaba una competencia más dura para Alemania como *motor*¹⁷ medular de Europa y el país germano estableció como modelo su estrategia competitiva de reducción de salarios, amparada en los dogmas liberales en los que estos descensos generarían empleo y beneficios para el sector empresarial. Dentro del contexto de caída tendencial de la rentabilidad en el

¹⁵ *Economía = ser humano*

¹⁶ *Economía = desastre natural*

¹⁷ *Economía = máquina*

mercado global, esta estrategia fortalecía la posición alemana y marcaría el inicio de la espiral devaluadora y de reformas dentro del mercado laboral, que golpearon las economías periféricas, cuyo *tejido*¹⁸ industrial jamás podría competir con la hegemonía germana. De alguna forma, se ha fomentado desde la construcción del proyecto europeo un proceso de terciarización del sur de Europa y la dependencia de las periferias respecto a Alemania, beneficiando al gran capital europeo. Además, existen otros puntos importantes que deben señalarse:

Un último elemento importante del entramado económico europeo es la Estrategia de Lisboa. Aprobada el año 2000, se marcó como objetivo conseguir antes de 2010 "la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social". La gestión de la transición de economías tradicionalmente industriales hacia la eufemística "economía del conocimiento" se ha concentrado en la privatización y liberalización de las grandes empresas públicas y sectores llamados estratégicos, como la energía, los suministros, el transporte, las infraestructuras y las telecomunicaciones. La flexibilidad del mercado de trabajo, que pretendidamente debería favorecer la movilidad laboral en este proceso de transición, se ha quedado en una burda (des)regulación, profundizada con la excusa de la crisis actual, consiguiendo abaratar el coste de trabajo y aumentar la precariedad laboral (Gordillo, 2014).

El análisis de los factores determinantes de la crisis llevado a cabo por Menezes Ferreira y Rodil Marzábal (2012: 1337-1339) nos acerca a la perspectiva de que, para comprender la magnitud del *impacto*¹⁹ de la crisis financiera en la economía real, debemos partir de la concepción de esta crisis como el resultado de problemas estructurales intrínsecos al sistema capitalista, que se manifiestan en crisis cíclicas de mayor o menor magnitud pero que están relacionados con el fenómeno de la desigualdad, empobreciendo todavía más a las clases menos favorecidas. En este período, como señala Sanahuja:

La UE se enfrenta al agotamiento del ciclo de crecimiento y mejora de la competitividad iniciado con el mercado interior de 1992, a causa de la

¹⁸ *Economía = vida cotidiana*

¹⁹ *Economía = desastre natural*

aceleración²⁰ y alcance del proceso de globalización. Ese proceso, y en particular la entrada en la fuerza de trabajo global de varios cientos de millones de trabajadores de bajo coste en los nuevos centros manufactureros asiáticos, exigirían que las economías europeas —especialmente las más rezagadas— incrementasen aún más su productividad, y que hubieran transitado más rápido hacia actividades con mayor contenido en tecnología y conocimiento (Sanahuja, 2012: 54).

Por ello, resulta interesante tener en cuenta las corrientes de economía crítica, de inspiración marxista, y ubicar esta respuesta europea ante la crisis dentro de una fase cíclica del capitalismo provocada por graves problemas como la sobreproducción y la sobreacumulación. Además, para comprender los cambios y las desigualdades surgidos de la consolidación del liberalismo económico amparado en la globalización, esta última «debe ser entendida entonces como una nueva fase del desarrollo capitalista que manifiesta características distintivas en una articulación de relaciones sociales específicas. Los elementos centrales sobre los cuales puede sostenerse esta afirmación son las desusadas formas del Estado contemporáneo, las estructuras de acumulación y de producción que se van desplegando en estos años, y el novedoso contexto político y cultural» (Ramos, 2001: 30-31).

En base a esta visión más panorámica de la crisis, deducimos que su impacto no es solo económico y que ser conscientes del proceso histórico es relevante para comprender cómo surgen y evolucionan las transformaciones sociales y culturales antes, durante y después del *estallido*²¹ de la crisis en Europa. Así pues, la problemática del proceso de integración europeo se agrava ante la crisis debido a su impacto no solo económico y a su incapacidad de articular respuestas más drásticas que pudieran cuestionar la deriva neoliberal que marcaba la pauta desde finales del siglo pasado. Desde un punto de vista actual, podemos observar que:

La Unión Europea (UE) se encuentra en las horas más bajas de su historia, en lo que no es exagerado calificar de verdadera “crisis existencial” como proyecto político, económico y social. Su actual situación pone en cuestión, en primer lugar, la relevancia de ese proyecto, señalando su supuesta rigidez y disfuncionalidad para hacer frente a las urgencias de la crisis y buscar

²⁰ Economía = máquina

²¹ Economía = guerra

acomodo en el sistema global. En segundo lugar, aunque el proyecto europeo siga siendo relevante, se pone en duda su viabilidad (Sanahuja, 2012: 51).

Desde su creación, las analogías y metáforas que más han acompañado a la construcción comunitaria han sido las ideas de *movimiento* y *evolución*. La UE era vista como un *ser vivo* que se adaptaba a los tiempos y al avance de las sociedades. Un claro ejemplo de esta metáfora de movimiento lo encontramos en la comparación que hacía uno de los precursores de la edificación de la unión, Jean Monnet (considerado como uno de los “Padres de Europa”), que equiparaba la construcción europea a una bicicleta en la que, si dejas de pedalear, no solo se para, sino que se cae. Esta figura pone de manifiesto la visión, desde sus inicios, de la integración europea como un proyecto que necesita trabajo en común y hacia una misma dirección para su buena marcha.

Más hacia la actualidad, el proceso permanente de reinención y evolución que se supone innato a la UE ha dado paso a otro tipo de metáforas *inmóviles* que ponen de manifiesto su rigidez ante posibles cambios estructurales en esta difícil coyuntura que se inició hace unos años con la crisis económica. La prestigiosa Fundación alemana Friedrich Ebert, un *think tank*²² político de carácter socialdemócrata, ha elaborado recientemente un estudio en el que se plantean posibles escenarios para el futuro próximo de la unión en el año 2020. En los cuatro escenarios que se dibujan en este estudio, aparecen analogías que nos muestran el proyecto europeo como una *casa*²³ y sirven para ejemplificar esa deriva más inmovilista que mencionábamos:

Four major scenarios are imaginable:

(A) Muddling through the Crisis. The Eurozone remains a house without a protecting roof.

(B) Break-up of the Eurozone. The Euro house falls apart.

(C) Core Europe: evolution of two-level integration with a smaller and stable, but exclusionary Euro house.

(D) Completion of the Monetary Union by a fiscal and political union. The roof is repaired and construction completed (Fundación Friedrich Ebert, 2013: 1).

²² “Dicha expresión ha sido vertida al español como *laboratorio de ideas, fábrica de ideas, depósito de ideas, centro de pensamiento, centro de investigación...*” <http://www.funfeu.es/consulta/think-tank-1758/>

²³ *Economía = edificio*

El primer escenario (A) que nos presenta el estudio es una *casa sin tejado*, con graves muestras de debilidad al no generar crecimiento e incapaz de salir de una vez por todas de la crisis y de conseguir dar el salto hacia un nuevo modelo económico mediante una transición que asegure un proyecto más ecológico, sostenible, solidario e inclusivo.

El segundo (B) imagina una *casa que se ha derrumbado*. La UEM se divide en bloques y algunos países deciden volver a sus monedas nacionales. La UE se mantiene en ruinas con el libre comercio amenazado por las tendencias proteccionistas y nacionalistas, y las *débiles*²⁴ alianzas restantes simbolizan los cimientos que han quedado del derrumbe.

Como tercer escenario (C) vemos una casa similar a una *mansión dividida en dos grupos con diferente estatus* y que significa la constatación de la Europa de “las dos velocidades”. Se ha articulado un bloque poderoso liderado por Alemania, que ha conseguido crear un nuevo marco institucional con una política fiscal coordinada y, por el otro lado, los países periféricos que continúan con problemas de recesión y paro, y han optado por políticas proteccionistas que les alejan de esa otra coordinación fiscal europea.

En último lugar, la casa (D) que se nos muestra está ya *completamente reparada* y se ha reconstruido gracias a la mutualización de las deudas nacionales y la ampliación de recursos económicos para todos los países, con lo que se ha conseguido completar una unión fiscal consistente.

Con estas analogías se pone de manifiesto la importancia que tiene la respuesta de las instituciones de cara al futuro del proyecto europeo, que estará marcado por sus decisiones.

3.2. La respuesta institucional ante la crisis

La coyuntura existente en 2008, cuando la Unión Económica y Monetaria (UEM) se encontraba aún en plena fase de implantación y consolidación, minó la capacidad de reacción de las instituciones, ya que sus débiles mecanismos de coordinación y supervisión de las políticas económicas nacionales estaban todavía empezando a desarrollarse. Además, como señalan Menezes Ferreira y Rodil Marzábal (2012: 1342), «seguramente cuando las *turbulencias*²⁵ financieras se intensificaron después de la quiebra de Lehman Brothers en septiembre de 2008, la valoración de la política monetaria tuvo que ser realizada ante un escenario sistémico de elevada incertidumbre» (ECB 2010: 63-71). La mayor *solidez*²⁶ de la

²⁴ *Economía = enfermedad*

²⁵ *Economía = navegación (aérea en este caso).*

²⁶ *Economía = edificio*

unión monetaria que garantizaban el BCE y la moneda única contrastaba con la débil gobernanza económica (más bien, macroeconómica), que realmente apenas conseguía hacer cumplir sus únicas directrices, orientadas, como ya hemos mencionado, al control del déficit público.

Así pues, ante la exigencia de mejoras en la coordinación entre Estados y la necesidad de creación de nuevos *mecanismos*²⁷ de *asistencia*²⁸ financiera, la respuesta institucional ha sido deficiente y con falta de premeditación y sensibilidad social:

La crisis ha puesto en evidencia que la arquitectura institucional y económica europea, lejos de permitir una gestión en términos racionales y un amortiguamiento de sus consecuencias tanto para las economías como para el conjunto de la población, ha acentuado los daños socioeconómicos. La UEM, como hemos explicado, estaba fundada en un diseño genéticamente neoliberal, preocupada prioritariamente por la competitividad y la expansión del capital. En este aspecto, sí ha sido una estructura propicia y ventajosa para el capital porque, por el diseño capitalista que la impulsaba, ha permitido traspasar el ajuste a las clases trabajadoras (Gordillo, 2014).

A diferencia de la reacción estadounidense que consistió en reducir rápidamente los tipos de interés para paliar los efectos de la crisis, la UE inició un camino lento de reformas que con un planteamiento de mayor corte neoliberal llevó a la especulación que en buena medida ha dañado el sistema fiscal europeo y acentuado los problemas de deuda soberana²⁹ de, especialmente, algunos países periféricos.

Al agravarse la crisis a finales de 2008, la insuficiencia de las *inyecciones*³⁰ de liquidez al sistema financiero derivó en una serie de medidas extraordinarias de apoyo reforzado al crédito y en el programa de los mercados de títulos de la deuda. «Básicamente, el objetivo de estas medidas no convencionales era apoyar y reforzar el mecanismo de transmisión de la política monetaria en un contexto de disfuncionalidad de los mercados financieros» (Menezes y Rodil, 2012: 1343).

El asunto del crédito merece un punto aparte, especialmente desde el punto de vista español de la crisis, ya que ilustra perfectamente la deficiencia en la prevención de la crisis por

²⁷ *Economía = máquina*

²⁸ *Economía = enfermedad*

²⁹ *Economía = ser humano*

³⁰ *Economía = enfermedad*

parte de los poderes y las instituciones financieras que, además, explica las raíces de la insuficiente respuesta posterior. En España:

El fuerte crecimiento del crédito hipotecario para adquisición de viviendas en la fase expansiva del ciclo económico, el actual anclaje³¹ del sistema financiero español con el sistema financiero internacional a través de las cédulas y bonos de titulación hipotecaria, el elevado peso de las hipotecas a viviendas en la deuda total de los hogares y los problemas sociales derivados de las ejecuciones hipotecarias por impago han hecho que el mercado hipotecario de viviendas adquiera una gran importancia en la resolución de la presente crisis económica. Dos son los problemas relevantes: uno, la cantidad de crédito y sus efectos sobre el funcionamiento de la economía española; otro, la calidad de este crédito y sus efectos sobre las entidades financieras y sobre los prestatarios (García y Martín, 2014).

Como explica el profesor Vicenç Navarro (2015) en su blog, en una entrevista realizada por sus propios alumnos, para comprender el problema de la deuda pública no hay demasiado reconocimiento en los medios de comunicación, tampoco los de información económica, de que el BCE no actúa totalmente como un banco central, igual que el estadounidense, la *Federal Reserve*, o el Banco de Inglaterra. Una de las acciones que lleva a cabo un banco central, en situaciones de crisis de deuda, es imprimir dinero para comprar deuda pública de su Estado y hacer que los intereses de esta deuda bajen. Sin embargo, esto no es lo que ha efectuado el BCE, ya que hasta ahora ha estado prestando dinero a los bancos privados, a unos intereses muy bajos. Después, estos compraban con este dinero la deuda pública de los Estados cobrando intereses enormes (de incluso el 13% en el caso de Grecia), con el objetivo de obtener *liquidez*³², puesto que no la podían conseguir directamente del BCE. De ahí que no estuvieran protegidos frente a la especulación de la banca. De este modo, los bancos privados se aseguraban unos intereses muy elevados. Por este motivo, surgió el tremendo crecimiento de la deuda pública, especialmente en los países periféricos. Este es el caso de los despectivamente denominados por sus siglas en inglés como los PIIGS (Portugal, Italia, Irlanda, Grecia y España), expresión que significa ‘cerdos’ y cuya intencionalidad estudiaremos más adelante. Esto acarrió enormes beneficios para la banca privada y fomentó su descomunal crecimiento, además de contribuir en España a que algunas entidades financieras

³¹ *Economía = navegación*

³² *Economía = líquidos*

“taparan agujeros”. Nuestro país posee uno de los sectores bancarios más extensos del mundo, tres veces superior al tamaño del sector bancario en EE. UU, que absorbe una enorme cantidad de recursos y crece a costa de la actividad especulativa.

A su vez, siguiendo con Europa, parece evidente *a posteriori* que:

Las clases más desfavorecidas, fruto de una política generadora de desigualdades de renta, que no reunían las condiciones suficientes para hacer frente a los compromisos contraídos no deberían haber sido inducidas, en ningún caso, a entrar en un negocio hipotecario ficticio (Menezes y Rodil, 2012: 1339).

Por el otro lado, la *sostenibilidad*³³ económica del proyecto europeo se ha visto amenazada desde su inicio, ya que las entidades financieras obtuvieron ingentes beneficios, especialmente durante la bonanza económica de la zona y el *boom*³⁴ del consumismo, gracias a la escasa supervisión y al apoyo del entramado institucional que gobernaba el BCE y, cuando la situación era irreversible, solicitaron medidas de apoyo financiero o, en las débiles economías periféricas, de rescate prácticamente total a esas instituciones que debían garantizar la estabilidad económica de la región. En general, se puede afirmar que «ninguna de las medidas empleadas por el BCE caminan en el sentido de resolver las causas de la crisis (inmediatas y estructurales)» (Menezes y Rodil, 2012: 1347) y, por tanto, que la respuesta de la Unión Monetaria ante la crisis ha padecido de la misma falta de previsión que tuvo lugar antes del estallido de esta.

Dejando aparte el ámbito financiero para centrarnos en el económico, el insuficiente presupuesto económico de la UE hizo que esta no pudiera articular una respuesta sencilla tras la crisis para reactivar la economía y se viera obligada a delegar en los Estados para que estos llevaran a cabo políticas macroeconómicas exigentes. «Esta circunstancia explica que el Plan Europeo de Recuperación Económica, adoptado por el Consejo Europeo de diciembre de 2008, fuera básicamente una suma de los planes nacionales de estímulo económico» (López, 2011: 357), lo que conllevaba serias dificultades de coordinación.

Como queda recogido en la revista Boletín Económico de ICE (Información Comercial Española), con el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), se sentaron ya en 1997 las bases del proyecto europeo de control del déficit público excesivo y de coordinación entre países:

³³ *Economía = edificio*

³⁴ *Economía = guerra*

El PEC establecía un marco de disciplina presupuestaria que buscaba garantizar una gestión presupuestaria sana³⁵ en la eurozona y, de esta forma, evitar que una relajación de la política fiscal de uno o varios Estados miembros pudiera llegar a penalizar a los demás Estados participantes en el euro, presionando a la autoridad monetaria, el Banco Central Europeo, a aumentar los tipos de interés y minando, en definitiva, la confianza en la moneda única (BICE, 2007: 4).

Así pues, desde los inicios parece clara la existencia de errores de fondo respecto a cuestiones institucionales esenciales:

Este mecanismo de coordinación y supervisión de las políticas económicas nacionales tenía unas debilidades intrínsecas en su articulación jurídica que han sido puestas de manifiesto con toda su intensidad por la crisis financiera del 2008. Estas debilidades son fundamentalmente la supervisión a posteriori de las políticas económicas nacionales, la adopción de recomendaciones (soft law) en vez de decisiones jurídicamente vinculantes sobre el respeto de los Estados de las orientaciones de la política económica de la UE y, por último, la incapacidad de las instituciones de la UE para aplicar a los Estados incumplidores con déficit públicos excesivos las sanciones previstas en el PEC (López, 2011: 357).

Toda esta coyuntura debería hacernos cuestionar en conjunto las bases de la actuación institucional posterior respecto al agravamiento de los problemas económicos en la eurozona, un agravamiento encabezado por la crisis griega de deuda soberana que llevó a los Estados de la zona euro a la concesión de asistencia financiera a Grecia. La condición para ello fue el sometimiento del país heleno a un exigente programa de ajuste económico, dictado por la denominada troika (agente negociador formado por la Comisión Europea, el Fondo Monetario Internacional y el BCE) y basado en la austeridad, pese a la aparente ineficacia de su aplicación.

Este término, 'austeridad', ha calado en los últimos años dentro del discurso económico y su significado ha sido utilizado política y mediáticamente, tanto por los sectores favorables a este tipo de políticas para evocar la necesidad de 'apretarse el cinturón' tras haber 'vivido por encima de nuestras posibilidades', como por los sectores críticos para asociar la palabra a los daños en el tejido social generados por los recortes.

³⁵ *Economía = enfermedad*

Jorge Fabra Utray (2015), economista y Doctor en Derecho, señala su mal uso en un artículo reciente en el que comenta que ningún economista puede oponerse a la austeridad porque es uno de los principios básicos de la ciencia económica. La traducción de “austeridad” al lenguaje económico es “utilización eficiente de los recursos productivos” y el concepto opuesto a la austeridad, el “derroche” es, justamente, la “utilización ineficiente de esos mismos recursos”. Al hilo de esta palabra, encontramos otra creación lingüística que ha aparecido frecuentemente en las noticias económicas y a la que la Fundéu BBVA (Fundación del Español Urgente) dedicó un artículo a comienzos de año, el *austericidio*:

La palabra austericidio está bien formada, se refiere a ‘matar la austeridad’ y, por lo tanto, no es adecuado emplearla con el sentido de ‘matar por exceso de austeridad’. Esta palabra aparece para aludir, con connotaciones negativas, a los efectos de las medidas de austeridad, como en «Cada vez son más las voces que animan a acabar con las políticas de austericidio» o «Como consecuencia del austericidio, la deuda pública italiana se ha disparado». El Diccionario de la Real Academia Española define el elemento compositivo -cidio como la ‘acción de matar’; pero, como se puede comprobar en las palabras que lo incluyen, se añade a aquello que se mata, de modo que infanticidio es dar muerte a niños y tiranicidio es dársela a los tiranos (Fundéu BBVA, 2015).

Con esto se refleja que el uso parcial de las metáforas para persuadir al receptor, genera en ocasiones errores lingüísticos o conceptuales que se asientan después en la lengua común debido a su carga expresiva.

Por otra parte, ha habido dos términos de creación periodística cuyos usos metafóricos ayudan a entender el fondo del binomio deudores-acreedores que se detallará en el siguiente punto: la troika y los *PIIGS*. El primero es un préstamo de origen ruso que en este país se refiere a un trineo tirado por tres caballos, pero que llegó como metáfora a Occidente durante la Segunda Guerra Mundial gracias a los periodistas que usaron la palabra para designar la reunión celebrada por Roosevelt, Stalin y Churchill en Teherán (1943). En la actualidad, esta anécdota sirve para mostrar la carga autoritaria que transmite el vocablo al referirse al conjunto formado por FMI (Fondo Monetario Internacional), UE (Unión Europea) y BCE (Banco Central Europeo) y que, desde mi perspectiva, también crea un efecto de frialdad e incluso intransigencia propios de la cultura rusa.

En segundo lugar, para entender el acrónimo PIIGS o PIGS (según se incluya o no a Irlanda), es interesante analizarlo en contraposición con otro popular acrónimo que sirve para designar a los países emergentes cuyas economías más crecen en el mundo: los *BRICS*³⁶ (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica). Esta sigla, surgida en 2001 acuñada por Goldman Sachs, alude a la palabra inglesa ‘brick’ (ladrillo en español) y permite crear la sensación de que este bloque económico tiene una gran solidez, además de capacidad para “construir” hegemonía de cara al futuro gracias a su crecimiento y potencial económico. Al comparar este concepto con el de la sigla PIIGS, que alude a la palabra inglesa ‘pig’ (cerdo en español), se pone de manifiesto que las connotaciones que generan estas metáforas no son nada inocentes. El cerdo es un animal destinado al crecimiento rápido, engorde mediante desechos y aprovechamiento máximo. Su vida es una metáfora de lo sucedido en estos países, especialmente España e Irlanda, que engordaron artificialmente sus economías basándose en un endeudamiento desmesurado y un beneficio rápido que generara crecimiento a corto plazo, a pesar de la gran huella ecológica y económica que dejarían sus desechos. Este apelativo caló en la prensa anglosajona y asentó la visión estereotipada de estos países en el resto de Europa y el mundo, ya que esta designación despectiva afianza el tópico de vida despreocupada, vaga y relajada del sur y, como recalca Carlos Spottorno (autor del libro fotográfico “*The PIGS*”), «escogieron ese término peyorativo que construye una imagen en la que destaca la estruendosa ausencia de todo aquello que aún pervive de positivo, bello y esperanzador» (Abad, 2013).

3.3. La deuda pública y los rescates³⁷ financieros

La viabilidad económica del proyecto europeo comienza a *temblar*³⁸ con el caso griego y pronto el resto de las economías más débiles de la periferia sentirían el golpe con problemas de déficit y balanza de pagos. La profundidad de esta crisis es distinta según el país, pero el patrón común puede encontrarse remontándonos a las raíces del problema, como explica Shambaugh:

The euro area faces three interlocking crises that together challenge the viability of the currency union. There is a banking crisis: banks are undercapitalized and have faced liquidity problems. There is a sovereign debt crisis: a number of countries have faced rising bond yields and challenges

³⁶ *Economía = edificio*

³⁷ *Economía = ser humano*

³⁸ *Economía = ser humano*

funding themselves. Lastly, there is a growth crisis: economic growth is slow in the euro area overall and unequally distributed across countries. These crises connect with one another in several ways: the problems of weak banks and high sovereign debt are mutually reinforcing, and both are exacerbated by weak growth but also in turn constrain growth. [...] Policy responses that fail to take into account the interdependent nature of the problems will likely be incomplete or even counterproductive. A broader point also becomes clear: a currency union may not need a fiscal union, but it does likely need both a financial union and some way to adjust for unbalanced economic conditions across countries (Shambaugh, 2012: 157).

«En este contexto general deben situarse, además, rasgos nacionales como el *colosal*³⁹ falseamiento de las cuentas públicas de Grecia, el *gigantesco*⁴⁰ apalancamiento de la banca irlandesa, o el sobreendeudamiento generado por la *burbuja*⁴¹ inmobiliaria en España» (Sanahuja, 2012: 55). Pese a estos desequilibrios geográficos, la quimera de la *estabilidad*⁴² financiera común que persigue la UE llevó a la poco efectiva creación de hasta tres mecanismos de estabilidad financiera para gestionar la crisis ante la delicada situación de la zona euro. Los dos primeros intentos, el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FEEF) y posteriormente el Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera (MEEF), fueron sustituidos por el Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE) como instrumento permanente. En primer lugar, se les otorgó fácilmente ayuda económica a países que no habían adoptado todavía el euro, como Hungría, Letonia y Rumanía, que habían padecido problemas tras el golpe de la crisis. Sin embargo, los niveles posteriores de endeudamiento de países con el euro como moneda oficial ponían en peligro la solvencia y estabilidad de la zona euro en su conjunto y se iniciaban las soluciones *ad hoc*, ya que para estos países el artículo 125 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea «establece la regla de *no-bailout*, según la cual cada Estado genera, es responsable y asume en exclusiva su endeudamiento» (López, 2011: 361).

El MEDE nacía como respuesta ante la urgente necesidad de canalizar financiación para estos países en riesgo de impago de la deuda pública y daba lugar a lo que hemos conocido como rescates financieros. Su capacidad inicial era la de prestar hasta 500.000

³⁹ *Economía = ser humano*

⁴⁰ *Economía = ser humano*

⁴¹ *Economía = líquidos*

⁴² Como curiosidad, nótese que la metáfora *estabilidad* (*Economía = edificio*) aparece en seis ocasiones solo en este párrafo

millones de euros y las condiciones que exigía la troika para estos rescates eran una serie de importantes modificaciones en el *esqueleto*⁴³ económico y laboral de los Estados, orientadas a reducir drásticamente el déficit público y equilibrar las balanzas de pagos con la obtención de dinero a corto plazo.

Tal y como explica Gordillo (2014), la troika exige a cambio de sus ayudas el cumplimiento de una serie de medidas económicas que consideran la garantía necesaria para reducir los déficits y poder devolver la deuda. Los requerimientos están destinados a reducir lo más rápidamente posible los coeficientes de deuda pública y sanear los presupuestos estatales y, aparte de los recortes presupuestarios, se ordena a los Estados la implementación de una serie de reformas estructurales como la flexibilización del mercado de trabajo, las privatizaciones (en muchas ocasiones de sectores estratégicos) y las restricciones de prestaciones sociales. Estos cambios conllevan un evidente retroceso del estado del bienestar que se ha justificado como rescates necesarios o incluso inevitables a países con auténticas necesidades financieras. Sin embargo, en la práctica parece que ese dinero se ha usado para rescatar a los bancos internacionales con una alta exposición inversora en la periferia europea, sobre todo bancos alemanes y franceses. En cuanto a la cuestión española, son los contribuyentes los que han soportado el peso de este rescate a los bancos en quiebra y los que terminarán por asumir las pérdidas de estos préstamos. El caso de Bankia ha sido especialmente sonado en los medios de comunicación por sus lagunas legales, falta de transparencia y corrupción en la gestión del proceso. Este tipo de informaciones ha agudizado el malestar social y ha llevado a la protesta contra estos rescates, cuyas pérdidas irre recuperables equivaldrían en España a 37.500 millones de euros, según una cifra reconocida por el FROB (Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria).

El paradigmático caso de Bankia merece ser ampliado, ya que esta fusión de cajas de ahorros, durante el transcurso de la reestructuración y recapitalización del sistema bancario español, recibió la mayor ayuda europea que se había otorgado hasta el momento a una entidad bancaria con necesidad de capital dentro de la zona euro. La entidad necesitó una recapitalización con importantes ayudas tanto de Europa como del Gobierno español y, en España, debido a la profundidad de los problemas derivados de la mala gestión bancaria, se comenzó a cuestionar la legitimidad de este tipo de rescates gracias a este caso, tras salir a la luz los escándalos en esta misma entidad de venta indebida de preferentes e incluso de falsificación documental.

⁴³ *Economía = ser humano*

La crisis de Bankia espoleó la solicitud formal a la UE del rescate financiero y los medios de comunicación crearon el clima social para que este hecho se considerara como algo inevitable ante las exigencias de los mercados, eludiendo análisis más profundos que permitieran otro tipo de alternativas a la salida de la crisis ante la evidencia de problemas sistémicos. Concretamente:

El 9 de junio de 2012, el ministro español de Economía, D. Luis de Guindos (ex-directivo de Lehman Brothers) anunciaba la “concesión” de una “línea de crédito en condiciones muy favorables” por parte de la Unión Europea. Eufemísticamente estaba anunciando la solicitud de un rescate financiero a la Unión Europea, del tipo de los aplicados recientemente a Grecia, Irlanda y Portugal. Admitir expresamente esa solicitud suponía una derrota política para el nuevo Gobierno (PP), como lo hubiera supuesto para el gobierno saliente (PSOE). Además de rehuir el término “rescate”, el ministro De Guindos ha insistido reiteradamente en la aplicación de los fondos que se van a obtener: la recapitalización del sector bancario, y no el saneamiento de las finanzas del Estado. El mensaje implícito es que el Estado (al contrario que Grecia, Irlanda o Portugal), no tenía problemas financieros, que son la causa última que conducen [sic] a la solicitud de rescates: se trataba de un problema exclusivamente “sectorial”, exclusivamente “bancario” (Bellod, 2012: 1-2).

La gravedad de este rescate y sus condiciones, con la austeridad como única vía de respuesta política, se presenta desde varias perspectivas. Por un lado, la situación socioeconómica en el presente camina hacia un empeoramiento prácticamente *crónico*⁴⁴ y, lejos de reactivar la economía, las reformas (pese a que estábamos supuestamente en los años de salida de la crisis en los que se comienza a ver luz al final del túnel) han supuesto una clara *depresión*⁴⁵ económica en la que el consumo ha caído sin remedio. Por el otro lado, el futuro no parece que vaya a albergar soluciones radicales (entendiendo radicales como fundamentales, como cambios de raíz), ya que la austeridad viene dictada desde la misma troika que posee poderes supranacionales y que, de hecho, está generalizando las políticas de reformas y austeridad por toda la UE, incluso en países que no han necesitado solicitar financiación al MEDE. Por ello, las ataduras de la Unión Económica y Monetaria que han

⁴⁴ *Economía = enfermedad*

⁴⁵ *Economía = enfermedad*

minado la soberanía nacional de los países suponen un importante escollo⁴⁶ en la implementación de otro tipo de políticas y en concebir otro modelo de desarrollo económico, como ejemplifica el caso de Grecia que, pese a la aparente voluntad política del nuevo gobierno de izquierdas y el referéndum del 5 de julio de 2015 en el que la población se opuso a la troika, se ha encontrado con dificultades institucionales que le han otorgado escaso *margen de maniobra*⁴⁷ para salirse de los cauces⁴⁸ que marca la UE. Llegados a este punto, podemos afirmar que el diseño del euro ha favorecido las decisiones impuestas por las élites políticas y financieras:

La moneda común se ha convertido en la palanca⁴⁹ definitiva para institucionalizar la austeridad salarial y extenderla a ámbitos del salario socializado como la protección social, los servicios públicos o las pensiones como única política económica posible. Los Estados no disponen de política monetaria propia, determinada exclusivamente por el BCE. La competencia entre países en materia fiscal ha acabado siendo la única herramienta⁵⁰ utilizada para dirigir la política industrial. Los ganadores, una vez más, han sido los grandes grupos empresariales que han visto flexibilizarse los mercados laborales nacionales y reducirse los salarios, además de gozar de privilegios fiscales (Gordillo, 2014).

En esta situación, encontramos que los trabajadores de los países afectados por la crisis son la clase social más perjudicada por las políticas institucionales que deberían paliar sus efectos. Estos Estados de las periferias (importadores netos) se convierten, por culpa de su elevado déficit público, en los deudores de Europa, ya que las economías con superávit comercial, como Alemania (exportador neto), han ido invirtiendo ese capital obtenido gracias a sus privilegios estructurales en financiar la deuda de países como Grecia o España mediante el desarrollo de su sector financiero.

Por ello, es preciso abordar la cuestión de la deuda pública desde una perspectiva crítica. Partimos de la base de que el déficit de estos Estados es el resultado de mayores gastos que ingresos en sus cuentas públicas, lo que les obliga a financiarse mediante

⁴⁶ *Economía = navegación*

⁴⁷ *Economía = máquina/ vehículo*

⁴⁸ *Economía = navegación*

⁴⁹ *Economía = máquina*

⁵⁰ *Economía = máquina*

préstamos. En el caso del Estado español, esto ha sido una constante debido a su incapacidad de obtener ingresos por culpa de una carencia fundamental de recursos. De manera simplificada podemos afirmar que estos Estados son pobres, no tienen recursos y gastan más de lo que poseen; pero lo que es necesario desmentir es que sean los países los que son pobres y sin recursos, ya que lo que sucede es que el Estado no utiliza los recursos del país y solicita dinero de fuera. Esta constatación es especialmente evidenciable en España, una de las economías con más peso en Europa, recursos, población y, además, un país clave geoestratégicamente.

Una explicación para estos casos de deudores europeos reside en razones históricas., como señala el profesor Vicenç Navarro en la entrevista antes citada:

Estos países han sido muy dominados por fuerzas profundamente conservadoras representantes de los mayores poderes financieros y económicos del país, así como de sus clases dominantes, que configuraron unos Estados que favorecieran sus intereses, entre los cuales predominaban unas políticas fiscales muy regresivas. Es decir, que las rentas del trabajo pagan impuestos mucho más altos que las rentas del capital, sin olvidar que son Estados en los que existe una enorme impunidad y tolerancia hacia el fraude fiscal, en el que incurren predominantemente aquellos grupos y aquellas clases. Esto ocurre en España y en Grecia, y también en Portugal e Irlanda, donde los ingresos al Estado, incluso hoy, han sido más bajos que el promedio de la Eurozona. [...] Estos Estados son mucho más pobres de lo que deberían ser y de lo que su país permitiría. Por ejemplo, el nivel de riqueza de España al inicio de la crisis, medido por el PIB per cápita, era el 94% del promedio de los países de la UE-15, el grupo de países más ricos de la Unión Europea. En cambio, su gasto público social per cápita era solo el 74% del promedio de la UE-15. España se gastaba 66.000 millones menos de lo que debía gastarse en su Estado del Bienestar por el nivel de desarrollo económico que tenía. España tenía y continúa teniendo estos recursos. Lo que pasa es que el Estado no los recoge, y no lo hace porque las fuerzas conservadoras y sus instrumentos políticos tienen un enorme poder, situación que se remonta a épocas históricas anteriores y que ha configurado el Estado español (Navarro, 2015).

Así pues, la raíz del problema se encuentra en una cuestión política de falta de ingresos y desaprovechamiento de recursos y no en el gasto excesivo que se achaca a las

economías periféricas, a menudo por razones como falta de competitividad, cultura de la vagancia o improductividad, que motivan la creencia de que estos países *parasitan*⁵¹ las arcas europeas. Dichos argumentos han creado un binomio “deudores-acreedores”, que parece peligroso social y culturalmente para la consolidación del proyecto europeo común.

Este componente moral contribuye a fortalecer las asimetrías dentro de la UE, ya que, como observan Liam Stanley, Joe Deville y Johnna Montgomerie en esta imprescindible aportación:

Se tiene la sensación, muy difundida, de que se requiere un desapalancamiento⁵² simultáneo de los hogares y del Estado para rebajar la deuda contraída en el derroche privado y público alimentado por el crédito antes de 2008. Sin embargo, quienes dependen crecientemente del crédito para gestionar su vida cotidiana y mejorar sus opciones vitales son los estratos sociales más pobres. Endeudados y con un sentido de culpa colectiva tan arraigado en las narrativas populares de la crisis financiera –ese temerario préstamo hipotecario subprime que habría disparado la crisis en 2008 y que obligaría ahora a los gobiernos de toda Europa a vivir ajustados a sus mermados medios a la vista de unos déficits presupuestarios insostenibles e inmorales–, los deudores de toda laya están cada vez más estigmatizados.

La moralidad de la deuda, o, más específicamente, el sentido de obligación moral de tener que pagar las propias deudas, remite a los orígenes sociales del contrato crediticio: la palabra “crédito” significa “confianza”, y “contrato” significa “traído en común”. La deuda es una promesa de pago fundada en la confianza entre el prestamista y el prestatario. Es generalmente admitido que aceptar algo, prometer devolverlo y luego no hacerlo es malo moralmente. La moralidad de la deuda permea todos los aspectos de la vida social; el deudor está obligado con el acreedor, y es juzgado por sus pares conforme a su capacidad para servir su deuda. A diferencia del contrato laboral de “esfuerzo-recompensa”, la deuda entraña conceptos de culpa y restitución, lo que lleva a la “captura” y a la “extracción” social, económica y política (Stanley, Deville y Montgomerie, 2015).

⁵¹ Economía = animal

⁵² Economía = máquina

Volviendo la mirada hacia el entorno español y sus particularidades, observamos que el ejemplo que citaba anteriormente las palabras del ministro De Guindos al mencionar “un préstamo en condiciones muy favorables” para no referirse de ninguna manera al malsonante rescate financiero ha sido la tónica general del discurso político del partido del gobierno, que ha pretendido disfrazar sus decisiones en un velo de inevitabilidad y de necesidad de esfuerzo económico conjunto de la población, como una especie de penitencia tras la bonanza económica.

Los *eufemismos* son uno de los recursos más utilizados por los políticos como «herramienta lingüística de manipulación, destinada (al igual que otros recursos como la metáfora o la falacia), a la persuasión masiva de los ciudadanos» (Sánchez, 2010: 231). Su uso se ha disparado con la crisis ante la necesidad de suavizar sus consecuencias y de justificar las draconianas reformas. La estrategia de comunicación para estas políticas impopulares ha dejado un reguero de fórmulas eufemísticas que, como ampliaremos más adelante, se han generalizado en la lengua común gracias a la reiteración de la prensa. Algunos de los ejemplos más claros de este maquillaje con el que los políticos del Partido Popular han edulcorado la realidad del rescate y de la situación económica española en general son los siguientes:

- *Movilidad exterior*: Como referencia a la emigración forzosa de jóvenes cualificados por culpa de la crisis, la precariedad y el paro juvenil. Una fuga de cerebros ante la escasez de oportunidades que también han llegado a explicar como "el impulso aventurero de la juventud".
- *Reformas estructurales (necesarias)*: Usado continuamente para evitar la palabra recortes tras la modificación de las partidas presupuestarias que disminuía el dinero para sanidad, educación y servicios públicos en favor del pago de la deuda y el rescate a la banca.
- *Crecimiento económico negativo*: Expresión para evitar afirmar abiertamente la existencia de una crisis económica. Esta técnica eufemística para ocultar la realidad de la recesión económica ya fue puesta en práctica por parte de su predecesor, José Luis Rodríguez Zapatero, al hablar de “*desaceleración*⁵³ transitoria”.
- *Regularización fiscal*: Este concepto fue usado para referirse a la amnistía fiscal que permitió que las cuentas ocultas en el extranjero pudieran volver a tributar en España al 10% (porcentaje distinto al que regularmente tributan esas cantidades). La iniciativa

⁵³ *Economía = máquina*

dirigida a perdonar a evasores fiscales a cambio de traer su dinero se publicitó como una serie de “medidas excepcionales para incentivar la tributación de rentas no declaradas”.

- *Externalización*: El reiterado uso de este eufemismo durante el proyecto de privatización de servicios públicos como la sanidad llevó al Diccionario de la Academia a incluirlo en su corpus. Con este término y otras expresiones como "privatización de la gestión", "liberalización del servicio" o "gestión indirecta" se intentaba rehuir los conceptos de 'subcontrata' o 'privatización', al referirse a servicios sensibles socialmente como la sanidad pública. Resulta curioso que respecto al proceso de Bankia, el que no se usó fue el término 'nacionalización' para hablar de "participado", "provisionado" o "titularidad indirecta del Estado".
- *Gravamen adicional*: Para no mencionar la subida de impuestos se han usado fórmulas como esta, pero la más sutil fue la que la describía como un “recargo temporal de solidaridad”.
- *Competitividad*: El objetivo de ser competitivos en el mercado internacional ha justificado gran parte de las reformas de carácter neoliberal que venían marcadas desde la UE. Las consecuencias de estas políticas nos dejan una gran cantidad de eufemismos que enmascaran la situación económica y laboral. Expresiones como “moderación salarial”, “devaluación competitiva de los salarios” o “flexibilización del mercado laboral” han escondido el retroceso de los derechos de los trabajadores tras decisiones como el abaratamiento del despido y las rebajas o *congelaciones*⁵⁴ de salarios que son fruto de una reforma laboral que ha precarizado y desprotegido a los trabajadores, especialmente los jóvenes.

Las evidencias anteriores nos muestran como el político recurre a un lenguaje más ambiguo y formal cuando necesita oscurecer el contenido de ciertas medidas impopulares, «se defiende de una acusación o tiene que salir de una situación comprometida» (Arce, 2006), con el objetivo de encubrir la realidad y generar ambigüedad distanciándose su discurso mediante eufemismos y recursos retóricos. Esto contrasta con el uso del registro coloquial que utilizan frecuentemente «para autoalabarse o atacar con dureza los argumentos del adversario» (Sánchez, 2010: 231), con declaraciones concisas en un lenguaje más directo y natural.

Siguiendo con la tónica del análisis lingüístico, en el siguiente capítulo, comenzamos por estudiar el lenguaje económico en su contexto periodístico, lo que hace posible que se lleven a cabo múltiples interpretaciones. También analizamos los principales recursos

⁵⁴ *Economía = líquido*

lingüísticos de los que se sirve, entre los que tiene un papel fundamental la metáfora, por lo que terminaremos el capítulo analizando las metáforas económicas presentes en diferentes artículos económicos durante distintos periodos de la crisis y ofreciendo nuestra visión de las consecuencias sociales que puede acarrear su uso.

4. Tratamiento en la prensa económica

Con todos estos antecedentes, debemos tener en cuenta que la prensa actúa como un agente social clave para la comprensión de la crisis y, en base a ello, las cuestiones tratadas anteriormente nos conducen a establecer un análisis del lenguaje económico y el discurso retórico utilizados por los medios de comunicación desde una perspectiva crítica.

Existe una antigua metáfora que ilustra la importancia de este colectivo en la sociedad: la expresión “cuarto poder”. Es innegable la importancia hoy en día de los medios dentro de la coyuntura económica, política y social y también debe destacarse su papel como generador de opinión respecto a temas socioeconómicos trascendentales que influyen notablemente en el pensamiento e ideología predominantes en una sociedad. Con respecto a estas constataciones, existen numerosos estudios sobre el discurso periodístico que vinculan directamente lengua e ideología, ya que, como argumenta Califano (2007), la lengua no es un código transparente y, al aparecer en actuaciones discursivas concretas, la elección de determinados elementos lingüísticos sirve para generar un cierto sentido y producir así el efecto deseado en el receptor:

Las formas discursivas resultan esenciales para el sostenimiento de una particular estructura de poder, sobre todo cuando son empleadas por los medios de comunicación masiva, concebidos en términos de Aparatos Ideológicos del Estado (Althusser, 1970), que aglutinan a la sociedad en una cosmovisión del mundo. El modo en que éstos presentan los acontecimientos es de vital relevancia, en tanto se erigen en formadores de la opinión pública capaces de consolidar imaginarios sociales, puesto que “construyen” hechos en “noticias” y posibilitan a los individuos el conocimiento de un mundo al que éstos no pueden acceder directamente (Califano, 2007: 17).

En este sentido, si se tienen en cuenta sus repercusiones sociales, políticas y culturales, no resulta descabellado equiparar el poder de la prensa con el resto de los poderes estatales. La metáfora del cuarto poder ha evolucionado junto con las sociedades y ha ido calando en ellas a lo largo del tiempo, como ya observaba Jean Daniel, director de *Le Nouvel Observateur*, en un interesante artículo de 1987 titulado "El cuarto poder", hasta constatarse en la actual era tecnológica con la influencia masiva de los medios de comunicación:

La idea de un cuarto poder tan opresivo, tan demolidor para el individuo como se suponía eran los otros tres, se remata con la denuncia de corrupción de

periodistas, de la complicidad de los directores de los periódicos con los hombres de negocios y los ministros; de hecho, la concentración en las mismas manos de todos los poderes, sin excepción (Daniel, 1987).

Sin duda, esta cita continúa a la orden del día y pone de manifiesto la histórica interdependencia entre periodistas, políticos y grandes empresarios. A lo largo de la crisis, el discurso hegemónico global debía sostenerse con firmeza para que los graves problemas derivados del colapso económico no supusieran una amenaza para las estructuras político-económicas establecidas y para los consensos sociales dominantes. Es entonces cuando aparece el lenguaje como herramienta persuasiva para controlar o dirigir en cierta medida la respuesta social ante determinados acontecimientos económicos.

Los análisis lingüísticos que hemos estudiado acerca de la distorsión de la realidad por parte de los medios nos llevan a centrarnos en las dos figuras concretas que se han tratado con anterioridad por su poder persuasivo: las metáforas y los eufemismos. Con el objetivo de analizar la influencia de la prensa y los medios de comunicación en la concepción social de la crisis y su desarrollo, estudiaremos primero el papel y la capacidad del lenguaje en la construcción de realidades.

4.1. Discurso, prensa y sociedad

Al relacionar la situación económica con el lenguaje, surge inevitablemente el concepto de discurso como principal elemento capaz de relacionar la lingüística y las ciencias sociales. La noción de discurso que nos interesa en este caso es la que lo sitúa como el uso de la lengua dentro de un contexto social, cultural, histórico, político e, incluso, económico. Esta perspectiva nos lleva a su vez a tener en cuenta el análisis crítico del discurso (ACD) y la obra del lingüista Teun van Dijk, ya que este enfoque nos permite relacionar discurso y sociedad y poder tener en consideración los contextos antes mencionados manteniendo un punto de vista crítico.

Este enfoque del ACD es sobre relaciones de poder, por lo que la interrelación de los poderes políticos, económicos y mediáticos estará presente a lo largo de este somero análisis. La perspectiva de Fairclough (2001: 20) acerca del lenguaje es fundamental, ya que lo considera como práctica social «seeing language as social practice: that is conditioned by other, non-linguistic parts of society» y pone el acento en los orígenes sociales del discurso, como elemento dependiente de las relaciones de la sociedad. Así pues, teniendo en cuenta las

ideas anteriores, podemos partir de que el particular contexto socioeconómico de la crisis influye en las características del lenguaje propias del momento histórico que representa.

Al asumir un enfoque contextual, podemos involucrar todo tipo de aspectos en el estudio del lenguaje y observar cómo su manipulación, desde la más cotidiana a la más elaborada, afecta al pensamiento de la sociedad y al marco donde este se manifiesta. Los marcos son otro concepto relevante dentro de la relación discurso-sociedad, como explica George Lakoff:

Los marcos de referencia no pueden verse ni oírse. Forman parte de lo que los científicos cognitivos llaman el «inconsciente cognitivo» — estructuras de nuestro cerebro a las que no podemos acceder conscientemente, pero que conocemos por sus consecuencias: nuestro modo de razonar y lo que se entiende por sentido común. También conocemos los marcos a través del lenguaje. Todas las palabras se definen en relación a marcos conceptuales (Lakoff, 2007: 4).

En efecto, el discurso dominante de la prensa actual tiene unas connotaciones ideológicas que contribuyen a asentar ciertas creencias respecto a nuestro sistema socioeconómico (todo ello pese a la revolución en los procesos de intercambio de información que ha supuesto Internet y el auge consiguiente de nuevos puntos de vista más cercanos a posturas de “sospecha crítica”). Sin embargo, es interesante considerar que este discurso está a menudo marcado por «mecanismos de dominación y encubrimiento que operan bajo la superficie de los sistemas de comunicación, de sistematización del saber, de organización jurídica y social, de institucionalización religiosa, etc.» (Vigo, 2005: 275).

Una de las grandes obras de la literatura del siglo pasado, la novela “1984” de George Orwell, escrita tras la consolidación de los totalitarismos del siglo XX posterior a la crisis del 29, nos ponía ya en alerta acerca del uso del lenguaje para satisfacer necesidades ideológicas. El lenguaje sirve como medio de transmisión de conceptos ideológicos que indudablemente van a contener una importante carga subjetiva. El concepto de *neolengua* de Orwell en esta ficción nos muestra de manera clara a los medios como agente propagandístico y, en la actualidad, no puede pasar desapercibido este «papel educador y formador que ejercen los medios y que, pese a que pueda pasar inadvertido, resulta de gran trascendencia en el desarrollo y conformación de una sociedad» (Toledano, 2006: 2).

La crisis ha acarreado un novedoso interés social por la economía que los medios han detectado y, en consecuencia, se ha puesto el foco mediático en la avalancha de

acontecimientos económicos, donde el género noticia y su aparente objetividad han contribuido en buena medida a que sus explicaciones se convirtieran en las asumidas por la mayoría de la población y no hubiera debates más profundos o radicales (entendiendo de nuevo radical como algo que va a la raíz de una cuestión) acerca de la situación económica por parte de una sociedad que se acercaba al intrincado mundo de la economía y las finanzas, y que interiorizaba gran cantidad de nuevos conceptos. Estas explicaciones, junto con el resto de representaciones con las que normalmente se ilustra la realidad, son las que conforman el discurso dominante:

Y obviamente, cuando se hace referencia al discurso, no se puede pasar por alto el elemento en el cual se sustenta: el lenguaje. La prueba de su importancia se evidencia en la continua pugna lingüística, que va más allá de la mera clasificación terminológica de sujetos o acontecimientos para adentrarse en la formación de una opinión pública sobre cualquier suceso. [...] El problema lo encontramos tan pronto como descubrimos el seguidismo que se hace de la doctrina oficial y su lenguaje. Y es que la terminología que utilizan los gobiernos para definir determinados hechos o ideas se traslada miméticamente a los medios de comunicación, que con escaso pudor optan por repetir esos términos. Conocemos además, que el léxico utilizado para informar sobre un hecho tiene un valor esencial (Van Dijk, 1995: 25). Tampoco hacen faltan muchos estudios para comprender que una idea, un acto o una persona puede ser calificada de muchas formas, atendiendo a los numerosos sinónimos de los que dispone cualquier lengua y, en nuestro caso, el idioma español (Toledano, 2006: 3-4).

En este sentido, la riqueza del español aparece como otro de los factores que incentivan el uso por parte de los medios de estrategias lingüísticas como los eufemismos, aunque aparentemente el factor principal sea la voluntad de persuasión. Los peligros de este maquillaje lingüístico residen en la permeabilidad del discurso y el pensamiento de la sociedad respecto a lo que percibe desde los medios, ya que esa dulcificación de la realidad puede traducirse en ignorancia o desconocimiento inconscientes, especialmente entre los receptores de más bajo nivel cultural. El escritor Eduardo Galeano ponía de relieve esta perversión del lenguaje en un brillante texto del que recogemos este fragmento:

Hoy por hoy, no queda bien decir ciertas cosas en presencia de la opinión pública: el capitalismo luce el nombre artístico de economía de mercado; el imperialismo se llama globalización; las víctimas del imperialismo se llaman

países en vías de desarrollo, que es como llamar niños a los enanos; el oportunismo se llama pragmatismo; la traición se llama realismo; los pobres se llaman carentes, o carenciados, o personas de escasos recursos; la expulsión de los niños pobres por el sistema educativo se conoce bajo el nombre de deserción escolar; el derecho del patrón a despedir al obrero sin indemnización ni explicación se llama flexibilización del mercado laboral; el lenguaje oficial reconoce los derechos de las mujeres, entre los derechos de las minorías, como si la mitad masculina de la humanidad fuera la mayoría; [...] el saqueo de los fondos públicos por los políticos corruptos responde al nombre de enriquecimiento ilícito (Galeano, 2000: 41).

En definitiva, es evidente que la realidad social, caracterizada por una infinidad de matices y contrastes, no se percibe de igual manera por todo el mundo, pero que el prisma que marcan los medios de comunicación influye notablemente en la percepción de los acontecimientos y orienta los cauces y los límites de la construcción mental que la ciudadanía crea para explicarse el momento que vive. De igual manera, la crisis ha sido un gran caldo de cultivo para el maquillaje informativo que realizan en muchas ocasiones los medios en complicidad con el poder político y económico. Con el objetivo de amortiguar los efectos de la crisis, el lenguaje ha servido para suavizar la realidad de los problemas y, por ello, a continuación vamos a analizar someramente cómo la manera en que se comunican ciertos hechos puede afectar al pensamiento social. Volvemos a introducirnos en el campo de la retórica y la persuasión lingüística para estudiar los eufemismos y las metáforas en el contexto informativo de la prensa económica.

4.2. Los eufemismos en la crisis

A pesar de que el estudio de la metáfora ha centrado nuestro trabajo, los eufemismos merecen un apartado para su análisis, dada la importancia que poseen para comprender el alcance de la manipulación lingüística por parte de la opinión pública.

Este tema ha sido tratado por expertos y, siguiendo los estudios sobre el lenguaje periodístico de Bernardino M. Hernando (1990: 179-189), se pueden distinguir cuatro fines para los que se utiliza este recurso: disfrazar lo feo de bonito o neutro, lo fácil de complicado, lo concreto de vaguedades y la vacuidad de palabrería. A su vez, según este autor, las técnicas a las que se recurre para obtener estos efectos son principalmente tres: lenguaje amortiguado, redundancia y vaguedad. La obra de este autor nos sirve de introducción al eufemismo como

herramienta de persuasión y las conclusiones derivadas de su estudio sirven para reforzar el argumento de la correlación entre el lenguaje periodístico y el político:

No es que el eufemismo sea de utilización exclusiva del lenguaje político: es de uso normal en el lenguaje ordinario, tiene unas raíces psicosociales conocidas y en este aspecto su uso en el lenguaje periodístico estaría englobado en el contexto social general. Lo que ocurre es que el uso político ofrece más claras muestras de contagio al uso periodístico (Hernando, 1990: 179).

Este contagio eufemístico, que ya se observaba en esa época, ha florecido con la crisis junto con el uso de las metáforas y buena muestra de ello fue el objetivo del VIII Seminario Internacional de Lengua y Periodismo, organizado en 2013 por la Fundación San Millán de la Cogolla y la Fundéu BBVA, que pretendía analizar las transformaciones del español en plena crisis y debatir acerca de cuestiones como la influencia de la crisis en la manera en que los medios comunican la realidad, el lenguaje contestatario, la utilización de metáforas y eufemismos, la recuperación y creación de nuevas palabras o el dilema entre la corrección política y el lenguaje catastrofista. Algunas de las principales conclusiones de los expertos derivadas de estas jornadas resultan de gran interés para nuestro trabajo. A continuación, comentamos algunas de las más destacadas según los participantes y los propios medios que cubrieron el evento:

- Generalización en el lenguaje de los medios de comunicación de eufemismos (ajustes, externalización), como «recargo temporal de solidaridad para hablar de subida de impuestos o necesidades espaciales de las cajas cuando se habla de que están en quiebra» (García de la Riva, 2013), o «sustitutos eufemísticos» que contribuyen «a que decisiones difíciles de justificar queden disimuladas y minimizar el daño a sus autores» (EFE, 2013).
- Enriquecimiento léxico durante la crisis, que «nos ha hecho mucho más ricos en vocabulario ya que ahora utilizamos palabras que antes desconocíamos y sabemos lo que significan» (García de la Riva, 2013).
- Formación de nuevas palabras y recuperación de otras, «creaciones pluriverbales -bono basura y déficit asimétrico-, préstamos -troika y escrache-» (EFE, 2013).
- Multitud de terminología especializada ha pasado al lenguaje cotidiano: «prima de riesgo, dación en pago, agencia de calificación, desregulación, escrache, reajuste, rescate, corralito, reestructuración, externalización, desaceleración» (García de la Riva, 2013).

- Cambios en el significado de algunas palabras. «Austeridad antes tenía un sentido positivo; ahora es una amenaza. Rescate también era positivo y ahora es peligroso». También “crisis” es un término de origen médico que ahora se vende como una enfermedad (metáfora que analizaremos más en profundidad en el siguiente apartado) y, además, «nada hay más contradictorio que referirse a una crisis duradera, porque la crisis, o la tragedia, es la necesidad de decidir, de zanjar un asunto» (García de la Riva, 2013).
- Los «mecanismos por los que han llegado al español términos específicos de una situación de crisis económica» poseen «una "intencionalidad clara" en beneficio de quien toma decisiones» (EFE, 2013).
- Respecto a los medios, «obligación de hablar claro, llamar a las cosas por su nombre». Importancia de saber qué decir, ya que «nunca hasta ahora ha sido tan necesaria (sic) una explicación de lo que está pasando, sin eufemismos ni modelos técnicos que no se entienden» (García de la Riva, 2013).
- Denuncia acerca de «que el uso del lenguaje no es inocente, y el poder político y financiero intenta utilizarlo en su propio beneficio para manipular la realidad» e importancia y responsabilidad de los medios «como pantalla de resistencia contra ese intento de engaño» (García de la Riva, 2013).

Estas evidencias y opiniones vertidas por lingüistas expertos nos reafirman en el punto de vista crítico que se debe tener de cara a los medios de comunicación y al uso, en general, que se hace del lenguaje. La cultura y la educación diaria de la ciudadanía son esenciales en esta época de crisis para conseguir comprender los difíciles tiempos que vivimos y obtener respuestas certeras a cuestiones delicadas. El lenguaje políticamente correcto es un obstáculo para ello, ya que impide ver la crudeza de la realidad y la magnitud de los problemas y, además, está:

A menudo –como han denunciado ciertos lingüistas– al servicio de la desinformación, y como maquillaje y ocultación de la realidad. [...] Este lenguaje aspira a depurar toda la lengua, a extenderse socialmente y a configurar una comunidad hablante cívicamente homogénea y léxicamente monolítica, con palabras asépticas y sedantes” (Martínez, 2008: 48-49, 76).

4.3. Las metáforas en la crisis

En este último apartado, vamos a intentar articular, sin extendernos demasiado, algunas de las ideas fundamentales desarrolladas a lo largo del trabajo. Las metáforas económicas ya han sido analizadas de manera amplia en el segundo capítulo y después, como marco contextual, hemos dado en el tercer punto nuestra visión del desarrollo de la crisis y los problemas derivados de cuestiones como la toma de decisiones institucional. En esta ocasión, vamos a realizar un somero análisis de las metáforas utilizadas por distintos periódicos⁵⁵ en sus noticias económicas, según una muestra aleatoria de publicaciones, tanto en inglés como en español, durante tres momentos concretos: en primer lugar, examinaremos cómo ha tratado la prensa económica el periodo previo e inicial del estallido de la crisis (años 2007 y 2008); en segundo lugar observaremos la reacción de estos periódicos a la aprobación del primer rescate oficial a Grecia en mayo de 2010 y, para finalizar, comentaremos la respuesta mediática al anuncio del rescate a España en junio de 2012.

Existe una gran cantidad de estudios lingüísticos (y corpus de investigaciones consolidados) acerca del mundo de las metáforas y su relación con distintos campos, el de la economía particularmente desde finales del último siglo. Debido a esta razón, entre otras variadas que hemos justificado en nuestro trabajo, el análisis que llevaremos a cabo será desde un humilde punto de vista, siempre crítico, centrado en la repercusión de estas metáforas en el pensamiento social. Esta perspectiva puede enmarcarse en torno a las nuevas propuestas de análisis que, además de estudiar el rol de las metáforas dentro de la explicación y comprensión de fenómenos económicos, incluyen el estudio del razonamiento subsiguiente que encamina al receptor a asumir determinadas posturas sobre cuestiones complejas (Morris et al., 2007; Thibodeau y Boroditsky, 2011; Williams et al., 2011; Williams, 2013).

Asimismo, tendremos muy en cuenta el ámbito de las finanzas, ya que su abstracción lo hace uno de los más interesantes para este tema dentro del campo de la economía y, en este caso, resulta también importante para nuestro trabajo tener en consideración la cuestión de la deuda soberana, extensamente tratada con anterioridad. Sin duda, el periodo de la crisis ha reavivado el uso de metáforas económicas y también su análisis por parte de expertos. Uno de los trabajos de mayor valor para el nuestro es el de Ángel Arrese (2015), centrado en el contexto local español y que examina el tema en profundidad mediante el estudio de los

⁵⁵ El análisis de este estudio se apoya en la selección de artículos periodísticos recopilados por el profesor Jesús Bachiller desde septiembre de 2006, compuesto principalmente por artículos económicos de *El País* y *The Financial Times*, pero del que también hemos extraído noticias publicadas por *Cinco Días*, *The Guardian*, *The Economist* o *The Washington Post*.

principales periódicos de tirada nacional. En él se puede observar una constancia y repetición de las mismas metáforas entre todos los medios, aunque difieran en la frecuencia de uso.

Lo intrincado de la crisis es la creciente complejidad de los eventos económicos en un mundo tan globalizado y en una parcela tan poco conocida como las finanzas. Volviendo a nuestro análisis, vemos que esta situación se plasma en el año 2007 por el abundante uso, según hemos comprobado, de términos como “tensiones”, “nerviosismo” o “incertidumbre” en alusión al estado de los mercados. La *personificación* de estos va a ser una constante metafórica para describir sus vaivenes y, en esta ocasión, nos indica un estado de alerta ante los próximos acontecimientos y consecuencias, que parecen ser una completa incógnita en esa época. Por otra parte, comienzan a aparecer las metáforas *médicas* (“casos de infección”, “cuarentena”, “parálisis”) e incluso *referencias religiosas* (“pagan justos por pecadores”), lo que recalca esa sensación de alerta e inseguridad. El verbo “confiar” es otro de los que se suele acompañar a los agentes económicos como los bancos, mercados o las instituciones que, en teoría, están encargadas de regularlos. La repetida alusión a la desconfianza denota también ese desconocimiento de lo que va a acaecer, presumiblemente malo.

En 2008, las diversas metáforas observadas (se entremezclan con una frecuencia parecida campos semánticos de *fenómenos meteorológicos*, *navegación*, *fluidos*, *salud* o *mecánica*) muestran que el panorama se empezaba a ver peligroso ante los acontecimientos (“ataque de nervios”, “explosión de la burbuja”, “huracán”, “turmoil”⁵⁶, “mayhem”, “aviso para navegantes en los procelosos mares de las cajas”, “que cada palo aguante su vela”, “crunch”, “stalling”, “in tatters”, “collapse” o “salud estados financieros”) y comienza a aparecer la palabra “recesión”, pero quizás existía un punto de optimismo (“el viento puede empezar a cambiar”, “rescatar”, “reflotar”, “capear el temporal”, “parachoques”, “afloat”, “unwind”, “anchored”). En los artículos en inglés, el componente *religioso* vuelve a manifestarse (“hope of relief”, “faith”) sin abandonar los sentimientos de miedo (“panic”, “fear”) y desconfianza (“restore confidence”, “mistrust”). Por su parte, el sentir de los mercados se ve afectado por presiones externas desconocidas (“pressures”, “strains”, “tensions”) ante las que estos pueden responder de distinto modo (“shrug off”, “respond rationally”, “suffer”). La economía parece no levantarse durante este año y los mercados siguen sin proporcionar buenos augurios ante el estallido de la crisis, por lo que en los últimos meses se consolida la palabra “recesión”, en lo que se califica ya como “descalabro”. Todos estos ejemplos los hemos

⁵⁶ Elegimos la doble marca (cursiva y comillas) de forma consciente, con el objetivo de que la metáforas que mencionamos en este apartado sean más visibles.

seleccionado de varias noticias de *El País*, *The Financial Times* y, en menor medida, artículos de *The Guardian*.

Ahora daremos un salto en el tiempo para situarnos en mayo de 2010. A comienzos de mes, se declara oficial el primer rescate financiero internacional a Grecia y la situación española se describe internacionalmente con rasgos de incertidumbre y desconfianza. Dentro de nuestras fronteras, el verbo más utilizado para hablar de las finanzas del país es “sanear” y el acatamiento por parte del presidente Zapatero de las sugerencias de austeridad propuestas desde Bruselas se califica de “tijeretazo”. Los medios nacionales parecen intentar no ser alarmistas. Sin embargo, la perspectiva anglosajona de este mismo hecho refleja una mayor dureza de la situación (“*Zapatero wields the axe*”), aunque los conceptos de austeridad (muy repetido el término “*austerity*”) y competitividad (“*competitiveness*”) justifican la actuación y aparece el verbo “*need (for)*” (incluso “*no choice*”) para darnos a entender que no hay otra posibilidad (también reaparece la religión con “*anathema*”). Todo ello está destinado al objetivo de que los mercados respondan favorablemente, con referencias continuas a ganar credibilidad (“*credibility*”) (también “*Zapatero cheered financial markets*”, “*order markets to back off*”, “*convince investors*”, “*reinforce confidence*”, “*euphoric*”) debido la inseguridad de estos ante los últimos acontecimientos (“*market panic*”, “*impatient*”, “*disasters*”, “*bailout*”, “*contagion*”). El poder de convicción y destrucción de las directrices de la UE se refleja en el calificativo “*financial bazooka*” con el que los medios describen el plan de prevención para países en riesgo de solicitar rescate (“*the Iberian Peninsula is the main target of the financial bazooka*”, “*bazooka to warn off the markets*”), que obviamente son las naciones periféricas endeudadas a costa de Europa (“*the profligate*”, “*weak or profligate members of the club*”). De nuevo, todos los ejemplos relativos a esta etapa han sido seleccionados entre varias noticias de *El País* y *The Financial Times*; pero también, en menor medida, artículos de *The Economist*.

Indudablemente, esto reforzaba socialmente en Europa la visión anteriormente desarrollada de los países derrochadores del sur que ahora deben pagar por sus excesos con ajustes económicos draconianos. También empezaba a relucir el carácter intransigente de las instituciones europeas en cuanto a las deudas soberanas y su protocolo de actuación.

Por último, nos ubicamos en España en junio de 2012, fecha ya comentada de la “solicitud formal de asistencia financiera para la recapitalización de las entidades financieras españolas”. Así describía De Guindos lo que los medios explicaron en su mayoría como “rescate a la banca” (su equivalente serían los muy repetidos “*rescue*” y “*bailout*”), aunque también recogieron este acontecimiento con otros términos que lo suavizaban, como “ayuda” o “asistencia”. Los artículos ingleses analizados utilizaban otros eufemismos como “*clean-up*”

o “*humbling request*” para tratar el asunto, pero otro curioso término frecuente observado es la metáfora “*lifeline*”, que evoca la imagen de una cuerda salvavidas de uso *marítimo*. Esta idea nos dibuja un estado muy grave de la enferma economía española que necesita mantenerse con vida, como se puede ver a continuación en las metáforas *médicas* que se usan ante este acontecimiento, gran cantidad de ellas en cada artículo, para explicar la situación del país vista desde fuera: “*urgency*”, “*the health of Spanish*”, “*ailing banks*”, “*injection*”, “*austerity as a remedy*” o “*inoculating Spain*”. En español también se alude al manido “contagio” y a “estabilizar” con connotaciones de enfermo, pero los verbos más repetidos en referencia al rescate son “recapitalizar” (muy reiterado también en inglés “*recapitalize*”) y “refinanciar”. Por su parte, los mercados y su reacción son descritos con pesimismo (“poco entusiastas”) y su “presión” (“*pressure*” también frecuente) a España se califica como “acoso” o “castigo”, lo que denota sentimientos de persecución injusta o culpabilidad. Conviene de nuevo mencionar la procedencia de toda esta última muestra de ejemplos, que se ha seleccionado principalmente otra vez de entre varias noticias de *El País* y *The Financial Times*, pero en la que también han ayudado artículos de *The Washington Post* y noticias de *Cinco Días*.

Esta última parcela de análisis, más cercana en el tiempo, nos evidencia un auge significativo de las metáforas relacionadas con el mundo de la *medicina* a raíz del empeoramiento de la realidad económica nacional. La percepción que se crea de la crisis es la de una enfermedad epidémica de gran gravedad, existe riesgo de contagio y puede llegar a ser mortal. Como sucede con el rescate, cuando nos vemos enfermos, la solución es recurrir a ayuda profesional para obtener un punto de vista experto que, en este caso, nos prescribirá evitar cualquier exceso y, como pacientes, deberemos asumir ese esfuerzo mediante reposo, dietas o incluso medicación dura que no nos permita hacer vida normal. El enfermo deberá atenerse entonces a la receta que le impone el médico y confiar ciegamente en su recuperación, ya que él no entiende acerca de la materia y solo podrá observar día a día su evolución. Sus expectativas de mejoría se basan en la confianza que tiene en los profesionales y en lo recetado, que actuará con el tiempo, mientras él solamente debe esperar y vivir con la máxima moderación, no sea que un abuso le haga empeorar o recaer. Una vez finalice el tratamiento, todo volverá a la normalidad como cualquier problema pasajero de la vida.

Esta alegoría es una exageración de todo lo que pueden sugerir, en mi opinión, este tipo de metáforas *médicas* que comparan la economía con un ser humano, ya que su uso es muy recurrente al abordar cuestiones financieras que el receptor medio no alcanza a

comprender, por lo que subconscientemente equipara estas explicaciones con realidades que sí le son conocidas y así las asimila en cualquier razonamiento posterior.

De igual manera, la *personificación* generalizada de los mercados y la descripción de su comportamiento nos induce a pensar en ellos como entelequias, seres sobrenaturales, cuasidivinos, por encima del bien y el mal, que se rigen por lógicas complejas que escapan a nuestro entendimiento y, en consecuencia, aparecemos en una posición de meros observadores a merced de sus decisiones. Esto genera además un miedo, alentado por la opinión pública, a que a los mercados no les guste lo que ven y colapsen, dejen de funcionar o se derrumben súbitamente. Si bien es cierto que un desplome como el del célebre *crack* del 29 tiene muy malas consecuencias en la economía, es preciso tener en cuenta que existe una cierta distancia entre el mundo de las finanzas al que representan los mercados y la economía real de nuestra vida más cotidiana. La primera de las siete precisiones elaboradas por Luis Razeto para argumentar la imposibilidad de un colapso del mercado nos sirve para observar que el mercado realmente lo formamos nosotros:

Porque el mercado es la interacción y la coordinación de las decisiones de producción, distribución y consumo que efectúan permanentemente los seres humanos y sus organizaciones. Desde que existen, y mientras existan seres humanos y organizaciones, ha habido y habrá intercambios entre ellos, y el mercado seguirá funcionando (Razeto, 2012).

Además, para apoyar nuestras conclusiones podemos recurrir al estudio elaborado por Arrese que hemos citado con anterioridad, que justifica la elección de ciertos marcos metafóricos (“enfermedad” y “naturales”) por parte de la prensa con la hipótesis de «que resaltan el carácter externo, difícilmente controlable y alejado en cierta medida de la responsabilidad particular de cada país» (Arrese, 2015: 27). También:

Es interesante destacar el hecho de que en España hayan predominado “frames” metafóricos que se alejan en mayor medida de la intervención humana. Frente a las de guerra, mecanismos, juegos y entretenimiento, y actividades de seres vivos, las metáforas de salud y naturales apelan en menor grado a la responsabilidad de las personas. [...] La crisis se ve en este sentido como algo que procede del exterior, algo “que nos puede llegar”, de lo que nos podemos contagiar, sin poder controlarlo en exceso. Por otro lado, desde el punto de vista de las respuestas ante los problemas, estos marcos de análisis aluden bien a respuestas técnicas (las de la medicina ante la enfermedad), o

bien a respuestas reactivas (las que se dan ante los problemas derivados de fenómenos naturales inesperados) (Arrese, 2015: 30).

Antes de llegar a las conclusiones finales, existe otro recurso retórico que hemos percibido y no se puede pasar por alto pese a su amplia aceptación y difusión: la metonimia “Europa” en referencia a la zona euro. Este es un recurso muy frecuente que se usa para transmitir sensación de pertenencia obligatoria a la UE y a la moneda común, normalmente unido además a connotaciones de modernidad o progreso. Sin embargo, la realidad que debe tenerse presente es que existen numerosos países de la UE que no pertenecen a la zona euro (Gran Bretaña, Suecia, Polonia o Hungría) y también regiones cultural y geográficamente europeas que no forman parte siquiera de la UE (Suiza, Noruega, Serbia o los Balcanes, Bielorrusia, Rusia y Ucrania).

5. Conclusiones

Llegados a este punto, esperamos haber cumplido, al menos en parte, los objetivos que nos planteábamos en la introducción del trabajo.

Por un lado, creemos que se ha conseguido el objetivo principal de este TFG, ya que se ha logrado analizar e interpretar el papel y la repercusión en la sociedad actual del lenguaje económico y, concretamente, del uso de recursos retóricos abundantes en los medios de comunicación como los eufemismos y la metáfora. Hemos podido comprobar cómo estos recursos, la metáfora en particular, han ido cambiando, siguiendo el ritmo de la evolución de la propia crisis de la moneda única.

Por otro lado, hemos conseguido comprender la crisis del euro, en general, y sus causas, consecuencias y repercusión social particulares, lo que nos permite ser conscientes de la forma y magnitud en que las transformaciones sociales, políticas, económicas y culturales influyen en la evolución del lenguaje, al que podemos contabilizar entre los agentes de cambio más relevantes, ya que su renovación sería de gran importancia de cara a conseguir avances socioculturales. También hemos logrado reflexionar acerca del origen de esta crisis, marcado por la crisis financiera iniciada en EE.UU. desde 2007, pero que ha derivado en una crisis económica profunda debido a los defectos en el diseño de la moneda única y a la existencia de fuertes exposiciones en los sistemas económicos de distintos países. En la respuesta a la crisis hemos observado que se ha apostado por políticas económicas ortodoxas, basadas principalmente en la austeridad de las cuentas públicas y en el control de la inflación, lo cual ha agravado la situación de algunas economías que, como en el caso de la griega, ha sido

objeto de tres rescates. Todo ello ha hecho tambalear los cimientos de la moneda única, hasta el punto de poner en serio riesgo la continuidad del euro.

Desde el punto de vista lingüístico, hemos identificado y comprendido el carácter híbrido del lenguaje económico, como lo demuestran sus particularidades propias de otras disciplinas científicas y humanísticas. Respecto a ello, en este trabajo se ha puesto de manifiesto la relación de la economía con multitud de ámbitos sociales. Su lenguaje abstracto genera dificultades de comprensión, pero hemos interiorizado una gran cantidad de conceptos y nociones económicas que nos han ayudado a desentrañar sus connotaciones, demostrando especialmente el efecto persuasivo causado por las metáforas y sus posibles repercusiones sociales, que hemos tratado en profundidad. A su vez, hemos identificado y comprendido el papel de la metáfora como recurrente recurso retórico para explicar todo tipo de fenómenos económicos y la economía en general, ya que aporta al receptor la imagen de otro tipo de realidades más concretas con las que relacionar las ideas abstractas del mundo económico. También se ha demostrado la generalización y consolidación de estas en el discurso económico, así como su importancia a la hora de comprender la economía desde un punto de vista no experto, gracias al pequeño ejercicio del tercer capítulo en el que hemos señalado *a posteriori* todas las metáforas que íbamos usando para desarrollar nuestro trabajo.

En cuanto a esta figura, se ha observado el alto grado de coincidencia entre las clasificaciones de las metáforas conceptuales de la economía y se han sistematizado, consiguiendo aportar abundantes ejemplos en inglés y en español. Igualmente, se han recogido las posibilidades de traducción que tienen y hemos podido comprobar la gran frecuencia de equivalencias totales entre ambas lenguas.

Gracias al análisis lingüístico del discurso económico, y la estrecha interrelación entre la economía y el lenguaje con que se expresa, hemos podido entender y valorar mejor el origen y alcance de la crisis, a qué se ha debido, su relevancia a nivel social, económico y lingüístico. Se ha conseguido además hacer un breve estudio del uso de ciertos recursos retóricos a la hora de narrar y comentar ciertos acontecimientos económicos y las connotaciones que conlleva especialmente la utilización de eufemismos y metáforas. En primer lugar, estos maquillan el alcance de la crisis y dulcifican la realidad presentada a los ciudadanos. En el caso de las metáforas, se ha observado cómo su uso fomenta una visión de la economía en la que los agentes que influyen y deciden sobre ella se distancian y no asumen responsabilidades al respecto. Se ha comprobado también cómo el avance de la crisis ha ido fomentando el uso de metáforas médicas para explicar su evolución y su posible repercusión en el pensamiento social.

Además, hemos logrado comprender y resaltar el papel actual de los medios de comunicación en la configuración del pensamiento social, interiorizando para ello nuevos enfoques de análisis (como el ACD) para aportar humildemente un trabajo científico con cierta novedad en este campo.

Por último, uno de los aspectos que más nos ha podido limitar a lo largo del proceso de trabajo y plasmación de ideas es el problema de la gran carga subjetiva e ideológica que resulta difícil ocultar en la interpretación de este tipo de temas y que se ha aminorado en buena medida gracias al uso adecuado de citas y argumentos de otros autores con los que apoyar nuestro desarrollo del TFG.

Cabe indicar que este trabajo podría fácilmente continuarse y ampliarse mediante el análisis de más periódicos, noticias y artículos económicos e, incluso, elaborando un corpus de metáforas mediante programas informáticos que faciliten su análisis lingüístico. También este tema podría abordarse desde el punto de vista de los sectores más críticos al sistema actual, que personalmente consideramos muy interesante, y analizar en profundidad el lenguaje más revolucionario y contestatario de este tipo de medios, así como los recursos retóricos que utilizan para persuadir.

6. Bibliografía

- Abad, Mar (2015). ¿Somos unos PIGS (cerdos)? Una reflexión fotográfica de Carlos Spottorno sobre Portugal, Italia, Grecia y España, y un ensayo sobre el odio alemán a la siesta y la buena vida. *Yorokubu*[en línea]. 1 de julio de 2013. [Consulta: 16 de julio de 2015]. Disponible en web: <<http://www.yorokubu.es/pigs/>>
- Alcaraz Varó, E. y B. Hughes, (2002): Diccionario de términos económicos, financieros y comerciales. Inglés Español, Español-Inglés, Barcelona: Ariel Referencia.
- Althusser, L. (1970). Ideología y aparatos ideológicos del Estado. Recuperado el 20/07/2015 en: <http://www.infoamerica.org/documentos_pdf/althusser1.pdf>
- Arce Castillo, Ángela (2006). *El lenguaje político: recursos pragmático-discursivos en registros formales e informales*.
- Arrese, A. (2015). Las metáforas de la crisis del euro en la prensa española. *Communication & Society* 28(2), 19-38.
- Backhouse, R., Dudley-evans, T. y W. Henderson, (1993): "Exploring the Language of Economics". En W. Henderson et al. (eds.) (1993): *Economics and Language*, Routledge, London, pp. 1-20.
- Bellod Redondo, José Francisco, et al. (2012) *El Rescate De España: Del Ajuste Diferido A Bankia. Contribuciones a la Economía*, no 2012-06.
- Bicchieri, C., (1988): "Should a Scientist Abstain from Metaphor?" En A. Klamer, D. McCloskey y R. M. Solow (eds.): *The Consequences of Economic Rhetoric*, Cambridge: CUP, pp. 100-114.
- Boers, F., (2000): "Enhancing Metaphoric Awareness in Specialised Reading". En *English for Specific Purposes*, 19 (2), pp. 134-147.
- Boletín económico de ICE (2007): *Información Comercial Española*, nº. 2905, 2007, p. 1.
- Bondi, M., (1999): *English across Genres: Language Variation in the Discourse of Economics*, Modena: Edizioni Il Fiorino, por K. Hyland (2001): en *English for Specific Purposes*, 20 (3), pp. 305-308.
- Bruns, G., (1984): "The Problem of Figuration in Antiquity". En G. Saphiro y A. Sica (eds.): *Hermeneutics: Questions & Prospects*, Amherst: niversity of Masachussets

Press, pp. 147-164.

- Buendía, S. T. (2006). La neolengua de Orwell en la prensa actual: La literatura profetiza la manipulación mediática del lenguaje. *Revista Latina de comunicación social*, (61), 1.
- Califano, B. (2007). Análisis de discursos periodísticos sobre políticas de comunicación: el caso del Decreto 527. Ponencia ante las IV Jornadas de Jóvenes Investigadores, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Charteris-Black, J. y T. Ennis, (2001): "A Comparative Study of Metaphor in Spanish and English Financial Reporting" En *English for Specific Purposes*, 20 (3), pp. 249-266.
- Charteris-Black, J., (2000): "Metaphor and vocabulary teaching in ESP economics". En *English for Specific Purposes*, 19, pp. 149-165.
- Chung, S. F., Ahrens, K., y CH. Huang, (2003a): "ECONOMY IS A PERSON: A Chinese-English Corpora and Ontological-based Comparison Using the Conceptual Mapping Model". En *Proceedings of the 15th ROCLING Conference for the Association for Computational Linguistics and Chinese Language Processing*, Tsing-Hwa University, Taiwan.
- Clower, R. W., (1988): "The Ideas of Economists". En A. Klamer, D. McCloskey et R. M. Solow (eds.): *The Consequences of Economic Rhetoric*, Cambridge: CUP, pp. 85-99.
- Clower, R.W., (1988): "The Ideas of Economists", en Klamer, A., McCloskey, D. N., & Solow, R. M. (eds.). *The consequences of economic rhetoric*. Cambridge University Press.
- Crosling, G. y I. Ward, (2002): "Oral Communication: the Workplace Needs and Uses of Business Graduate Employees". En *English for Specific Purposes*, 21, pp. 41-57.
- Fouraker, L., (1958): "The Cambridge Didactic Style". En *Journal of Political Economy*, 66(1).
- Duddley Evans, A. & W. Henderson, (eds.) (1990): *The Language of Economics: The Analysis of Economics Discourse*, London: Macmillan.
- Dudley-Evans, T., (1993): "The Debate over Milton Friedman's Theoretical Framework: An Applied Linguist's View". En Henderson, W. et al. (eds.) (1993): *Economics and Language*, Routledge, London, pp. 132-133.
- ECB (2010a): "The ECB's monetary policy stance during the financial crisis",

- Monthly Bulletin of the EBC (January), pp. 63-71. Frankfurt: European Central Bank.
- ECB (2010a): “The ECB’s monetary policy stance during the financial crisis”, Monthly Bulletin of the EBC (January), pp. 63-71. Frankfurt: European Central Bank.
 - EFE, Agencia (2015). Expertos ponen de manifiesto como metáforas y eufemismos disimulan la crisis. *ABC.es (Agencias)* [en línea]. 17 de mayo de 2013. [Consulta: 22 de julio de 2015]. Disponible en web: <<http://agencias.abc.es/agencias/noticia.asp?noticia=1417933>>
 - Fabra Utray, Jorge (2015). Más allá del debate, Grecia como metáfora. *Economistas frente a la crisis* [en línea]. 18 de marzo de 2015. [Consulta: 6 de julio de 2015]. Disponible en web: <<http://economistasfrentealacrisis.com/mas-alla-del-debate-grecia-como-metafora/>>
 - Fairclough, N. (2001). *Language and power*. Pearson Education.
 - Farhi, M., & Cintra, M. A. M. (2009). Crisis financiera internacional: contagio y respuestas regulatorias. *Nueva sociedad*, 224, 104-127.
 - Fouraker, L., (1958): “The Cambridge Didactic Style”. En *Journal of Political Economy*, 66(1).
 - Fraile Vicente, E. (2007). *Las expresiones idiomáticas de la economía en inglés y español. Propuesta para un correcto tratamiento terminográfico*. Valladolid: Secretariado de publicaciones de la Universidad de Valladolid.
 - Fuertes Olivera, P. A. y E. Samaniego Fernández, (1998): “Metaphor and Motivation: a Study of English Informal Phraseological Units”, *Lexicology*, 4(1): 35-59.
 - Fuertes Olivera, P. A., Samaniego Fernández, E., Montero Martínez, S. y M. García de Quesada, (2002b): “La traducción económica inglés-español: reflexiones desde una perspectiva discursiva y terminológica”, en *Terminologie et Traduction*, 2, pp. 107-133.
 - Fundéu BBVA. Austericidio se refiere a matar la austeridad (2015). *Recomendaciones FUNDÉU BBVA* [en línea]. 16 de enero de 2015. [Consulta: 8 de julio de 2015]. Disponible en web: <<http://www.fundeu.es/recomendacion/austericidio-se-refiere-amatar-la-austeridad-1566/>>
 - Galeano, Eduardo (2000): *Patas arriba*, Siglo XXI, Madrid.
 - García de la Riva, Andrés (2015). *Contra los eufemismos de Estado. El país* [en

línea]. 17 de mayo de 2013. [Consulta: 22 de julio de 2015]. Disponible en web: <http://cultura.elpais.com/cultura/2013/05/17/actualidad/1368819235_704969.html>

- García de la Riva, Andrés (2015). La crisis ha enriquecido la lengua. *El país* [en línea]. 16 de mayo de 2013. [Consulta: 22 de julio de 2015]. Disponible en web: <http://cultura.elpais.com/cultura/2013/05/16/actualidad/1368730703_051922.html>
- García Delgado, J.L.; Martín Rodríguez, Manuel (2014). El mercado hipotecario de viviendas en España: crisis y reforma. *El País* [en línea]. 12 de enero de 2014. [Consulta: 22 de julio de 2015]. Disponible en web: <http://economia.elpais.com/economia/2014/01/10/actualidad/1389353957_262951.html>
- Gilarranz Lapeña, M. (2010), “La traducción de la metáfora en el lenguaje de la economía. Correspondencia en lenguas afines: italiano-español” (405-421). En: Actas del IV Congreso “El español, lengua de traducción para la cooperación y el diálogo”. Madrid: EsLetra. Disponible en: http://cvc.cervantes.es/lengua/esletra/pdf/04/044_gilarranz.pdf
- Giménez, J. C., (2000): “Business E-mail Communication: some Emerging Tendencies in Register”, en *English for Specific Purposes*, 19, pp. 237-251. Heilbroner, R. L., (1988): “Rhetoric & Ideology”. En A. Klamer, D. McCloskey y R. M. Solow (eds.): *The Consequences of Economic Rhetoric*, CUP: Cambridge, pp. 38-43.
- Goodwin, C. D., (1988): “The Heterogeneity of the Economists’ Discourse: Philosopher, Priest & Hired Gun”. En A. Klamer, D. McCloskey et R. M. Solow (eds.): *The Consequences of Economic Rhetoric*, Cambridge: CUP, pp. 207-220.
- Gordillo, Iván (2014). Para entender la Unión Económica y Monetaria europea, la crisis de la zona euro y las posibles soluciones a debate. *Economía Crítica y Crítica de la Economía* [en línea]. 23 de mayo de 2014. [Consulta: 16 de mayo de 2015]. Disponible en web: <<http://www.economiccritica.net/?p=3298>>
- Henderson, W. & A. Hewings, (1990): “The Language of Model-building”. En A. Dudley-Evans, & W. Henderson (eds.): *The Language of Economics: the Analysis of Economic Discourse* London: Macmillan, pp. 43-54.
- _____, (2000): “Metaphor, Economics & ESP: some Comments”. En *English for*

Specific Purposes, 19 (2), pp. 167-173.

- _____, (1993): "The Problem of Edgeworth's Style". En Henderson, W. et al. (eds.) (1993): *Economics and Language*, Routledge, London, pp. 200-222.
- Henderson, W., (1982): "Metaphor in Economics". *Economics*, 18 (4), pp. 147-157 (Reimpresión en M. Coulthard (ed.): (1986): *Talking about Text, Discourse Monograph n° 13*, University of Birmingham: English Language Research).
- Hernando, B. M. (1990). *Lenguaje de la prensa*. Madrid, 1990, 179-189.
- Juste, A. M. (2013). El fin del relato europeo. La crisis del proceso de integración y su impacto sobre las narrativas europeas. *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, 17(45), 607-630.
- Klamer, A. y D. Colander, (1990): *The Making of an Economist*, Boulder, Colorado: Westview Press.
- Klamer, A. y D. McCloskey, (1988): "Economics in the Human Conversation". En A. Klamer, D. McCloskey y R. M. Solow (eds.): *The Consequences of Economic Rhetoric*, Cambridge: CUP, pp. 3-20.
- Lakoff, G. (2007). *No pienses en un elefante: lenguaje y debate político*. Editorial complutense.
- Lakoff, G. y M. Johnson, (1980): *Metaphors We Live by*, Chicago: University of Chicago.
- McCloskey, D. N., (1987): "The two Cultures & Methodology". En *Critical Review*, 1(3), pp. 124-127.
- Martínez, J. A. (2008), *El lenguaje de género y el género lingüístico*, Oviedo, Ediciones de la Universidad de Oviedo.
- Marzábal, O. R., & Ferreira, V. M. (2012). La crisis financiera global en perspectivas: Génesis y factores determinantes. *Revista de economía mundial*, (31), 199-226.
- Mason, M. (1990): "Dancing on Air: Analysis of a Passage from an Economics Textbook". En Dudley-Evans, A. and Henderson, W., (eds.): (1990): *The Language of Economics: The Analysis of Economics Discourse*, London: Macmillan, pp. 16-28.
- McCloskey, D. N. (1983): "The Rhetoric of Economics". En *Journal of Economic Literature*, XXI, pp. 481-517.
- _____, (1985): *The Rhetoric of Economics*, Brighton: Wheatsheaf Books.
- Morris, M., Sheldon, O., Ames, D. & Young, M. (2007). Metaphors and the market: Consequences and preconditions of agent and object metaphors in stock market commentary. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 102, 174-192.

- Negro Alousque, I. (2015): “La traducción de las expresiones idiomáticas marcadas culturalmente”. En Revista de lingüística y lenguas aplicadas, 2010, no 5, p. 133-140. [Fecha de consulta: 12/07/2015]. Disponible en: dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3268943.pdf
- Nord, C., (1995): “Text-functions in Translation: Titles & Headings as a Case Point”. En Target, 7(2), pp. 261-284.
- Pinto dos Santos, V. B. M. (2002): “Genre Analysis of Business Letters of Negotiation”. En English for Specific Purposes, 21, pp. 167-199.
- Pizarro Sánchez, I., (1997): “La traducción de artículos de prensa económica: estudio-teórico-práctico”. En P. Fernández Nistal y J. Mª Bravo Gozalo (eds.): Aproximaciones a los estudios de traducción, Valladolid: Servicio de Publicaciones de la Universidad, pp. 193-215.
- _____ (2010): Análisis y traducción del texto económico (inglés-español), La Coruña: Netbiblo S.L.
- Ramos Pérez, Arturo A. (2001): *Globalización y neoliberalismo: ejes de la reestructuración del capitalismo mundial y del estado en el fin de siglo XX*. Plaza y Valdes.
- Razeto, Luis. (2012): «Un análisis alternativo de la actual crisis económica global y sus vías de superación », Polis [En línea], 21 | 2008, Publicado el 10 abril 2012, consultado el 23 de julio de 2015. Disponible en: <<http://polis.revues.org/2906>>
- Russo, A. (2008). Vulnerabilidad y contagio en el lenguaje de la economía. TRADUCCIÓN: CONTACTO Y CONTAGIO, 117. Disponible en: <<http://www.esletra.org/Actas - Puebla%202006.pdf#page=113>>
- Sanahuja, José (2013). Las cuatro crisis de la Unión Europea. *Manuela Mesa (Coordinadora). Cambio de ciclo: crisis, resistencias y respuestas globales. Anuario*, 2012, vol. 2013, p. 51-84.
- Sánchez García, Francisco José (2010). Eufemismos y disfemismos en el discurso parlamentario español. En: El español en contexto. Actas del las XV Jornadas sobre la lengua española y su enseñanza. E. T. Montoro del Arco y J. A. Moya Corral (eds.). Granada: Universidad de Granada.
- Serón Ordoñez, I. (2005) La traducción de la metáfora en los contextos financieros: Estudio de caso. Disponible en: <<http://isg.urv.es/cttt/cttt/research/seron.doc>>
- Solbjørg Skulstad, A., (1995): “`Sadly, there have been Further Redundancies ...`”: Strategies for Presenting Bad News in Chairman´s Statements”. En G. Budin, (ed.):

IITF INFOTERM Proceedings, the 10th European Symposium LSP, WIEN 95 on Language for Special Purposes, Multilingualism in Specialist Communication, University of Vienna, 1, pp. 287-300.

- Spottorno, Carlos (2013). *The PIGS*. RM Verlag, 2013.
- Thibodeau, P., Boroditsky, L. (2011). Metaphors We Think With: The Role of Metaphor in Reasoning. *Plos One* 6(2), 1-11.
- Van Dijk, T. A., & Mendizábal, I. R. (1999). *Análisis del discurso social y político*. Editorial Abya Yala.
- Van Dijk, Teun A.: (1995): "Ideology Analysis"; en Schäffner, Christina y Wenden, Anita L. (editores), *Language and peace*, Dartmouth. Aldershot.
- Vigo, A. (2005), "Caridad, sospecha y verdad. La idea de la racionalidad en la hermenéutica filosófica contemporánea", *Teología y Vida*, 46, 254-277.
- Viner, J., (1937): *Studies in the Theory of International Trade*, London & New York: Allen & Unwin.
- Williams, A. (2013). Metaphor, Media, and the Market. *International Journal of Communication* 7, 1404-1417.
- Williams, A., Davidson, R., & Chivers, E. (2011). Who's to Blame When a Business Fails? How Journalistic Death Metaphors Influence Responsibility Attributions. *J&MC Quarterly* 88(3), 541-561.
- Young, J. J. (2001): "Risk(ing) Metaphors". En *Critical Perspectives on Accounting*, 12, pp. 607-625.