

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MILANO
SCUOLA DI SCIENZE DELLA MEDIAZIONE
LINGUISTICA E CULTURALE

Corso di Laurea in Mediazione Linguistica e Culturale

-

FACULTAD DE TRADUCCIÓN E INTERPRETACIÓN

Grado en Traducción e Interpretación



Universidad de Valladolid

LA TRADUCCION INGLES-ESPANOL DE TEXTOS ECONOMICOS:
El informe economico.

Relatori/ Tutelado por: Prof. Moreno Pérez Leticia – Santos Lopez Luis Javier

Elaborato finale di/ Trabajo de fin de grado de

Sarah ALLOCCHIO

Matricola n° 823136

Anno Accademico 2014-2015

Año de presentación 2016

*Dedico questa tesi ai miei genitori, a
Alessandra, a Antonietta e a Sara che hanno
creduto in me quando stavo per perdere la
speranza. Grazie.*

ÍNDICE

Resumen

Introducción

Capítulo 1. Características de los textos económicos

1. Estudio contrastivo del campo

1.1. Marco teórico

1. Las variedades lingüísticas
2. El registro
3. Las lenguas de especialidad

1.2. El lenguaje económico

1. La economía
2. El lenguaje económico en inglés
3. El lenguaje económico en español

2. Características interlingüística del género a traducir

2.1. Los géneros textuales de la economía

2.2. La traducción de un texto económico

1. Los problemas ortotipográficos

2. Los problemas extratextuales

3. Los problemas intratextuales

Capítulo 2. Traducción de texto económico

1. Texto objeto de traducción

2. Propuesta de traducción

Capítulo 3. Análisis textual

1. Características textuales

2. Características sintactico- gramaticales

2.1. En el texto objeto de la traducción

2.2. En la traducción en español

3. Características terminológicas: glosario

4. Problemas de traducción y soluciones aportadas

Conclusiones

Bibliografía

RIASSUNTO

Questa tesi vuole identificare, analizzare ed, a seguito, proporre una soluzione ai vari problemi a cui possono essere confrontati i traduttori nonché gli interpreti di documenti economici al fine di aiutarli nei loro futuri impegni. Cominceremo col considerare gli aspetti teorici della linguistica generale, parleremo delle nozioni di base comuni a tutte le lingue per poi concentrarci in particolare sulla lingua inglese e spagnola. Definiremo alcuni termini chiave ed alcune nozioni indispensabili per la comprensione e l'analisi di un testo economico. A partire da queste basi teoriche, passeremo poi alla traduzione propriamente detta di un testo di questo ambito, dall'inglese allo spagnolo, traduzione che darà luogo all'elaborazione di un glossario economico dei principali termini tecnici utilizzati nel testo di partenza ed il loro equivalente nella lingua di arrivo. In modo più generico, andremo ad evidenziare le caratteristiche economiche presenti nel suddetto testo nonché i problemi di traduzione riscontrati attraverso un'analisi più approfondita.

RESUMEN

Este trabajo tiene como objetivo, el análisis y la propuesta de una solución a los distintos problemas a los cuales se pueden confrontar, los traductores y los intérpretes de los documentos económicos, con el fin de ayudarles en sus trabajos futuros. Para empezar, tocaremos los aspectos teóricos de la lingüística general, y hablaremos de nociones básicas comunes a todos los idiomas, para después, concentrarnos más detenidamente sobre las lenguas inglesa y española. Definiremos algunas palabras claves y nociones indispensables a la comprensión y al análisis de un texto económico. A partir de esta base teórica, pasaremos a una traducción de un texto económico, del inglés al español, al cabo de la cual nos detendremos más atentamente a poner en evidencia las características económicas presentes en dicho texto y los problemas de traducción encontrados a través de un análisis de mayor atención. En este trabajo, incluiremos en anexo, un glosario del lenguaje económico que tiene como objetivo resumir los principales términos técnicos utilizados en este texto, objetivo del trabajo.

Palabras clave: lenguaje económico, traducción de un texto económico, problemas de traducción.

ABSTRACT

This dissertation aims to identify, analyze and, as a result, propose a solution to the various problems which translators and interpreters can be faced when they work on economics documents. The aim is to help them in their future endeavors. We'll start by considering the theoretical aspects of general linguistics, we'll discuss the basics aspect, common to all languages, and then focus in particular on the English and Spanish. We'll define some key terms and we'll speak about what the economy is in order to understand better the context of a text. From these theoretical foundations, we'll make the translation of a economic and political text, from English into Spanish, translation that will lead to the development of a glossary of economic language used in the source text and their equivalent in the target language. In a more general way, we are going to highlight the economic characteristics in the text. At the en we'll make a linguistic analysis in order to help the translation in their future works.

Key words: economic language, translation of a economic text, economic characteristics.

INTRODUCCIÓN

Este trabajo es un análisis traductológico de un texto económico del inglés al español, más en particular de un informe publicado en el sitio web de la *House of Budget* estadounidense. Antes de analizar las características más importantes del texto elegido, intentaremos definir las características principales de los textos económicos tanto en lengua inglesa como en lengua española. Además, hablaremos del proceso de traducción de un texto del inglés al español de un texto económico..

Justificación

La traducción especializada se ha convertido en una disciplina indispensable para el desarrollo la sociedad. La principal motivación de este trabajo es explicar las dificultades más frecuentes que puede encontrar un traductor a la hora de traducir un texto económico especializado del inglés al español. Este estudio puede ser interesante para el campo de la traducción y de la mediación porque a la hora de traducir un texto económico, muchas veces el echo de mirar los trabajos posteriores pueden ayudar a encontrar las palabras más apropiadas para la situación. Se relaciona con el ámbito de la mediación en cuanto tenemos que tener en cuenta a la hora de traducir el texto, tanto de las reglas gramaticales de una lengua como de los aspectos culturales.

Objetivos

Para un traductor, la primera dificultad es la comprensión del texto de origen. La comprensión puede ser limitada por la ignorancia del traductor en un campo temático y por su terminología, pero también, puede ser limitada por falta de conocimiento de la macroestructura del género textual. En la primera parte del trabajo, vamos a intentar alcanzar diferentes objetivos con un análisis teórica: 1) Primero, explicar a los lectores los términos lingüísticos principales que van a ser útiles para entender el trabajo, como por ejemplo, que es la variedad lingüística, y de que lenguas de especialidad vamos a tratar en este trabajo. 2) Luego, aclarar lo que denominamos la economía, de que se trata y como esta estructurada. Esto nos permite entender el contexto en el cual se encuentra el texto. Los objetivos de la segunda parte son,

mirando la traducción del texto económico y tomando en consideración los aspectos teóricos de la primera parte, 1) comprobar que el texto en cuestión pertenece al registro económico, mediante ejemplos de características económicas en inglés y en español; 2) facilitar la traducción de otros textos económicos con el análisis de los problemas encontrados.

Metodología y plan de trabajo

El punto de partida del trabajo es un texto económico en inglés. Luego, con la ayuda de libros y estudios anteriores se hace una traducción del mismo basándonos en las reglas ortográficas y sintácticas del registro económico en cuestión. Por último, el estudio intenta también proponer algunas soluciones para problemas de traducción que todavía no están resueltos.

Está organizado en diferentes partes:

Primero, una «Introducción» en la cual, explicamos las motivaciones de este trabajo y sus objetivos. Seguido por tres capítulos.

El primer capítulo, denominado «Características de los textos económicos» pertenece a la parte teórica del trabajo. Después de haber aclarado algunos conceptos fundamentales, como la variación lingüística, hablaremos del lenguaje económico y analizaremos sus principales características primero en inglés y luego en español. Luego haremos una introducción de los géneros textuales del ámbito económico y de la estructura habitual de estos mismos. Para acabar este capítulo, estudiaremos los problemas más frecuentes de la traducción de un texto del inglés al español.

El segundo capítulo, por su parte, intitulado «Traducción de un texto económico» representa la parte práctica del trabajo. Es una traducción de una parte de un informe económico publicado en los Estados Unidos en el sitio web de la *House of Budget*. Debido a que el texto elegido pertenece al ámbito económico, encontraremos en ello muchas características de las cuales hemos hablado en el primer capítulo.

El tercer capítulo del trabajo, llamado «Análisis textual» trata de un análisis textual de la traducción realizada en el capítulo dos. A lo largo de este capítulo veremos de las características del texto en inglés, de las características de la traducción, y por último, de los problemas de traducción que hemos encontrado y de las soluciones que hemos aportado.

Al final encontramos un apartado con las conclusiones a las que hemos llegado con este trabajo y la bibliográfica que nos ha permitido hacerlo.

Tanto en Milán como en Soria, las asignaturas del doble título están perfectamente relacionadas con el tema de este trabajo de fin de grado. En efecto, a lo largo de estos tres años, tuve asignaturas económicas y políticas como asignaturas más lingüísticas. Esto me permite tener un conocimiento teórico del campo de la economía para entender el contexto y el argumento del texto pero también me permite hacer un análisis lingüístico y una traducción de las dos lenguas estudiadas a lo largo de mi graduación, el inglés y el español.

CARACTERÍSTICAS DE LOS TEXTOS ECONÓMICOS

En este capítulo vamos a analizar las principales características formales, lingüísticas y estilísticas de los textos económicos. Centrándonos sobre los dos idiomas estudiados, el inglés y el español. Se trata entonces de una primera parte específicamente teórica para, posteriormente, analizar el texto de manera práctica.

Primero, vamos a aclarar los términos que nos van a servir de punto de partida para el trabajo, desde lo más extenso es decir las variedades lingüísticas, hasta lo más particular, el registro económico. Luego, nos vamos a centrar en las características de esta lengua de especialidad, la de la economía, y vamos a ver sus particularidades en inglés y en español. Por último, vamos a estudiar la parte textual de este género, y cómo podemos traducir los textos de este ámbito.

1. Estudio contrastivo del campo

1.1. Marco teórico

Para empezar, es necesario aclarar los términos que vamos a utilizar como punto de partida para el trabajo: las variedades lingüísticas, el registro y por último las lenguas de especialidad.

1.1.1. Las variedades lingüísticas

El lenguaje permite a los seres humanos comunicar sus pensamientos e ideas, y refleja las diferencias que prevalecen entre los períodos, los lugares sociales, las áreas geográficas y las situaciones comunicativas. La sociedad atravesó muchas etapas de cambios durante los últimos siglos y por lo tanto el lenguaje ha seguido la misma evolución. Entonces, podemos decir

que, como la sociedad, el lenguaje no es estático sino dinámico. El término “variación lingüística” se debe a que hay, dentro de una misma lengua, una variación de acuerdo con el comportamiento del hablante. Cada persona tiene la posibilidad natural de hablar varios idiomas, y adaptarlo según la situación comunicativa. Pero las personas tienen también la posibilidad de, dentro una misma lengua, cambiar sus aspectos, adaptándose al tiempo, a la sociedad, a la situación comunicativa, al lugar etc... Por lo tanto, hay dos tipos de “variación lingüística”, interlingüística e intralingüística (Berruto: pagina web; Chiari: pagina web):

1. La variación interlingüística se refiere a la diferencia entre dos lenguas, la variación vertical, como por ejemplo la capacidad que tienen los traductores de pasar del inglés al español para traducir un texto. En un mundo "global", tanto a nivel individual como a nivel nacional, el idioma debe apoyar la comunicación de sujetos que no comparten el mismo código lingüístico. De hecho, si el individuo viaja, debe ser capaz de comunicarse en otros países. Además, los países tienen relaciones comerciales y políticas, así que tenemos que ser capaces de comunicar, para facilitar el diálogo en estos sectores. Por esta razón, la traducción tiene que enfrentarse a muchas barreras, ya que los códigos de diferentes idiomas no siempre son los mismos.

Esta capacidad de hablar diferentes lenguas se puede considerar como una oportunidad pero también como un defecto. Una oportunidad, porque permite enriquecer la mente del individuo y proponerle el aprendizaje de nuevas formas de comunicación que reflejan las sociedades a las que no pertenece. Un defecto, porque la globalización puede sustituir producir la internacionalización de un idioma, como por ejemplo el echo de que el inglés se difunde cada vez mas a nivel mundial.

2. La variación intralingüística o variación horizontal, es la capacidad que tenemos para cambiar el tipo de lenguaje que utilizamos entre un dialogo con un profesor o en el ámbito social. Se estudia de acuerdo con la sociedad, y esta estrechamente relacionada con la sociología. Como, en función de donde estamos y con quién estamos, tenemos la capacidad de cambiar nuestro modo de hablar dentro de un mismo lenguaje. Unos de los ejemplos más concreto de esta variación intralingüística son los dialectos.

Ahora vamos a hablar de los factores fundamentales que determinan esta variación:

- El tiempo, la variación diacrónica. Este tipo de variación está relacionada con el cambio lingüístico. A la hora de comparar textos de una misma lengua escritos en distintas épocas, podemos ver algunas diferencias en la gramática, en el léxico y también en la

ortografía. Estas diferencias aumentan a medida que se comparan textos más separados en el tiempo. Cada época, más o menos homogénea, tiene una variedad diacrónica;

- El espacio, también llamado variación diatópica, es la que da lugar a los geolectos y al regionalismo. Estamos en un eje geográfico, y la lengua se divide de acuerdo con los diferentes usos que se hacen del lenguaje de una región a otra como por ejemplo las variaciones lingüísticas de las distintas CCAA españolas. Esta diferencia se debe al hecho de que las formas lingüísticas que usan los hablantes están sometidas a ajustes comunicativos. Un grupo reducido de hablantes en estrecho contacto tiende a utilizar una lengua con características propias. Debido al hecho de que, la mayoría de las personas tienen un contacto más cercano con las personas de su propia ciudad, las variaciones tienden a ser más uniformes en áreas en las cuales los habitantes mantienen relaciones más fuertes. Por esa última razón, al ser menos frecuentes los contactos entre hablantes de regiones distantes, los idiomas tienden a diferir entre sí y a adoptar variaciones ligeramente diferentes en cada región;
- La posición social de los hablantes se traduce como la variación diastrática. Estamos en un eje social, vamos a analizar las diferencias de lengua de acuerdo con las distintas clases sociales a las que pertenece cada persona. Del mismo modo que los hablantes de regiones geográficas lejanas tienen menos contactos lingüísticos que los hablantes de una misma área geográfica, las personas de un mismo grupo social tienden a hablar de la misma manera. Esto da lugar a variantes diastráticas o “sociolectos”. Los hablantes con características socioeconómicas similares tienen características idiomáticas que les diferencian sistemáticamente o estadísticamente de otros grupos;
- La situación comunicativa, llamada variación diafásica, la que podemos llamar igualmente variación situacional. En este caso, no se estudia la sociedad sino el hablante. El mismo, de acuerdo con las situaciones de comunicación en el que se encuentra, empleará diferentes registros del mismo idioma. Este tipo de variantes implica cambios en el lenguaje a partir de la situación en la que se encuentra el hablante. En efecto, no hablamos de la misma manera durante una fiesta entre amigos que en una conferencia económica. Lo que provoca el cambio es el grado de formalidad de las circunstancias, la estricta observancia de las reglas, normas y costumbres en la comunicación lingüística que dan lugar a diferentes registros.

- El medio de expresión también llamado variación diamésica es la diferencia de lengua entre un texto escrito y un texto oral. El texto escrito suele ser más estructurado y más formal que un texto destinado a ser leído en alto.

Otras variables pueden ser también utilizadas para reflejar la diversidad dentro de una misma lengua: por ejemplo, edad, sexo, etnia, religión, profesión, grupo y, más en general, cualquier variable en la que las personas basan su identidad. Ahora vamos a centrarnos en la variación diafásica, la variación intralingüística que se relaciona con la situación comunicativa en la que se encuentra el hablante.

1.1.2. El registro

Hemos comentado anteriormente el hecho de que las variedades lingüísticas dan lugar a una multitud de lenguajes que, en función de unas variables definidas, pueden llegar a tener características distintas. Una parte de esas mismas variedades lingüísticas se relaciona con un registro de lengua más particular: la variación diafásica. En cada idioma podemos encontrar diferentes tipos de registros. García Izquierdo (2000: 176) usa la definición de Halliday y Hasan para definir el siguiente concepto de “registro”:

The register is the set of meanings, the configuration of semantic patterns, which are typically drawn upon under the specified conditions, along with the words and structures that are used in the realization of these meanings.

García Izquierdo (2000: 178) utiliza la teoría hallidayana que explica la correlación entre los registros y las tres variables siguientes: en primer lugar el campo léxico, que sería el tema del texto, luego el modo, que corresponde al propósito del texto en una determinada situación y por fin el tenor, que cambia de acuerdo con el tipo de relación que haya entre los interlocutores.

Basándose en la teoría Hallidayana, García Izquierdo (2000: 178) enumera las tres variables que definen un tipo de registro: el campo, el modo y el tenor.

1. El campo: “se refiere a las características semánticas del texto que podemos explicar por referencia a las características de la situación”. En otras palabras, el campo de un registro es el tema, el ámbito del registro. Por ejemplo el campo económico.

2. El modo: “se refiere al papel particular que se le asigna al texto en la situación de comunicación”. Suele ser, oral o escrita.

3. El tenor: se refiere a “las relaciones personales implicadas en el texto”. Aquí, entonces, hablamos de las diferencias entre las relaciones de los interlocutores. El tenor de un registro puede variar en función del grado de proximidad entre los hablantes.

1.1.3. Las lenguas de especialidad

Hemos comentado que el lenguaje es un medio privilegiado a través del cual los hombres logran comunicarse con los demás. Por lo tanto, es normal que, cada vez que se crea un nuevo grupo social en una sociedad se creé un nuevo idioma que permita transmitir los contenidos de este género. Las variedades lingüísticas dan lugar a diferentes tipos de registros, y esos mismos dan luz a lenguas de especialidad. El lenguaje es un medio de expresión que utiliza una comunidad en un lugar, una actividad, una circunstancia o un tiempo dados, y esta particular utilización del lenguaje crea las lenguas de especialidad. Según Calvi (2009: 15) las lenguas de especialidad son:

Variedades funcionales de la lengua que se han desarrollado históricamente como instrumentos de comunicación en un determinado ámbito científico o profesional. Estos lenguajes se basan en las estructuras fonéticas, gramaticales y léxicas de una lengua natural y se caracterizan por la formación de una terminología propia, así como por la preferencia por ciertas formas gramaticales y discursivas.

El lenguaje no es estático, si no que suele acompañar a la evolución de la sociedad en la cual nos movemos. En este sentido, cada vez que la sociedad crea un nuevo ámbito, a su vez crea un medio de comunicación, el cual permite facilitar los intercambios en este mismo ámbito.

Este trabajo se centra en la lengua de especialidad de la economía y. Hemos visto que el idioma sigue la evolución de los hablantes, y en nuestra época se integra cada vez más a nuestro modo de hablar el lenguaje económico para poder acceder a informaciones relevantes de este ámbito. Que sea entre economistas o con personas fuera de este ámbito. De este modo,

dentro de una misma lengua de especialidad, puede llegar a existir una diferenciación de lenguaje y de organización del texto. Según Garzone (2006: 7-8):

Language is now seen as a socio-cultural polysystem, or a diasystem. A "system of system", in other words a system which is not unitary and uniform, but rather made up of a number of sub-systems, all sharing some core characteristics, but each characterized by some peculiar distinctive features.

Entonces, podemos decir que cada lengua de especialidad tiene sus preferencias léxicas, morfosintácticas y pragmáticas. Sin embargo, cada lengua de especialidad conlleva unos elementos que le permite ser clasificada como "especial" y no como lengua "común". Esos son:

- Precisión, los términos que se utilizan son monoreferenciales;
- Densidad de información;
- Neutralidad, los términos no tienen ninguna connotación emotiva y el autor no suele hacer comentarios, por lo tanto se usa la forma impersonal;
- Inequívoco, los términos no pueden ser polisémicos y es mejor evitar la sinonimia;
- Carácter sistemático, a hora de crear nuevo términos, se suele seguir el mismo proceso para cada uno.

De acuerdo con los hablantes o con la situación comunicativa las lenguas de especialidad pueden variar, este fenómeno se llama, el nivel de especialización elegido por el autor. Según Garzone (2006: 11) puede ser *intraspecialístico*, la comunicación de dos especialistas de una misma disciplina; *interspecialístico*, la comunicación de dos especialistas de diferentes disciplinas; *didáctica o pedagógica*, la comunicación de un especialista con un alumno; *popular*; la comunicación de un especialista con el público. Así podemos encontrar distintas características en una misma lengua de especialidad, en función de su objetivo comunicativo.

1.2. El lenguaje económico

Empezamos por definir, en grandes líneas, en que consiste la economía y de que características principales consta el lenguaje económico.

1.2.1. La economía

Según Santos López (2009: 123) podemos analizar la “economía” desde cuatro enfoques diferentes:

1. En primer lugar, le podríamos dar un enfoque transaccional, comercial: la economía “es el estudio de aquellas actividades que implican producción e intercambio entre las personas.”;
2. En segundo lugar, enfocarla desde un aspecto más político: la economía “analiza sus movimientos globales- tendencias de precios, producción y empleo- con el fin de que los gobiernos puedan realizar políticas económicas.”;
3. En tercer lugar, desde un enfoque productivo: la economía “es el estudio de las elecciones de las personas de limitados recursos productivos para obtener diferentes productos y distribuirlos a los diferentes miembros de la sociedad para su consumo.”;
4. Y en un último lugar, desde un enfoque más financiero: la economía “es el estudio del dinero, de los tipos de intereses, del capital y de la riqueza”.

El hecho de que la economía se pueda analizar desde diferentes enfoques causa dificultades a los que quieran darle una definición más asequible. Algunos economistas dicen que aunque la economía sea una ciencia compleja, se acerca, muchas veces, a las ciencias humanas. En efecto, como podemos observarlo en los artículos de prensa, aunque el lenguaje económico se base en datos y términos complejos, se tiende a simplificar en relación con la función y la perspectiva que se quieran adoptar. En relación con el interlocutor, el lenguaje de la economía puede variar. Los estudios definen a la economía como “una disciplina poco

homogénea” que según Santos López (2009: 124) se puede dividir en dos ramas: la “teórica”, que tiene una información muy bien especificada y “aplicada”, que ni es totalmente especializada, ni totalmente general.

Siendo una disciplina única y particular, la economía tiene un lenguaje específico, un idioma especial para expresar los contenidos de los documentos de este mismo ámbito. Según Santos López (2009: 124):

El discurso económico se ha estudiado con arreglo a la metodología de las ciencias humanas, pues, aunque la economía demuestre su pretensión de acercarse a las ciencias puras a través de una investigación con métodos matemáticos y modelos estadísticos, la comunicación de sus teorías comparte muchas características con otras ciencias sociales, cuya consecuencia más previsible es la escasa estandarización de sus manifestaciones textuales; de hecho, se considera una ciencia escasamente estructurada porque permite organizaciones del discurso muy diferentes en función de la perspectiva que se adopta, lo que dificulta su categorización.

Como lo hemos destacado en los párrafos anteriores, la economía es una disciplina muy densa y extensa. Por esta misma razón, el lenguaje de la economía suele ser muy diferente en cada texto que podamos tocar de este ámbito. Santos López (2009: 125) utiliza la pirámide creada por George Pickett (1986: 16) para explicar los diferentes niveles de especialización del lenguaje desde el más coloquial hasta el más formal:

- Lengua general;
- La lengua para la comunicación con el público;
- La lengua de los negocios;
- La lengua de la comunicación entre empresas;
- El lenguaje especializado de determinadas compañías.

El lenguaje económico puede pertenecer a estas distintas categorías del lenguaje, de acuerdo con el interlocutor o/y el público. Podemos referirnos a él como un metalenguaje (un lenguaje que se utiliza para hablar de otros lenguajes), puesto que posee un código distinto del habitual, y que es preciso interpretar. Sin embargo, en algunas ocasiones, resulta difícil establecer los límites que existen entre este lenguaje específico y la lengua más común. La tendencia al carácter divulgativo del lenguaje de la economía favorece la interacción entre la terminología científico-técnica y las estructuras lingüísticas de la lengua común (Gómez de Enterría: 1999: pp.61-78)

Es muy difícil que un texto pertenezca a una sola disciplina. Por esa razón, a los textos económicos se suelen añadir informaciones de otras lenguas de especialidad en relación con el tema que se está tratando.

Ahora que hemos establecido las bases de lo que es la economía y el discurso económico, podemos empezar a centrarnos en los dos idiomas de trabajo: el inglés y el español.

1.2.2. El lenguaje económico en inglés

El Inglés Económico se denomina el EBE = *English for Business and Economics*. Este metalenguaje se caracteriza por la utilización de términos y estructuras del lenguaje común a las que dota unos significados específicos. El *Business English* (BE) estaría ubicado en un punto intermedio entre los lenguajes técnicos propiamente dichos y el lenguaje común. La mayor o menor tecnicidad vendrá dada por el contexto en el que se utilice. No se trata de un lenguaje intergrupar ya que cada vez se va aproximando más al lenguaje oral cotidiano. En el ámbito terminológico, hay distintos grados de aproximación del *Business English* al lenguaje cotidiano: general, transparente, adivinable, confuso, oscuro y opaco (dependiendo de la mayor o menor facilidad de comprensión para el hablante común).

En su obra, Pizarro Sanchez (2010: 104) nos habla del estudio echo por Alcaraz Varo (2000) que creó la diferenciación entre el vocabulario propio de la economía (el de los economistas puros que han adquirido una formación teórica en la universidad), el vocabulario comercial (que comprende el lenguaje de la correspondencia comercial, del transporte, seguros e aranceles, el de la compraventa de productos, tanto en los grandes mercados de materias

primas como en el marketing en los puntos de venta), y el vocabulario de las finanzas (mercados financieros).

Ahora vamos a hablar de los aspectos más relevantes del inglés económico. Primero, los aspectos léxicos: este lenguaje utiliza el 85-90% de vocabulario general frente a un 10-15% de léxico científico (palabras aisladas y a relaciones léxicas o colocaciones/combinaciones de palabras que no admiten ninguna movilidad estructural: sintagmas fijos o semifijos). Dentro del vocabulario especializado aparecen dos grandes bloques: el bloque de los términos técnicos (propios de esa disciplina), y el del vocabulario subtécnico (*subtechnical vocabulary*).

- a. Sufijos tales como *-ation*, *-ance*, *-th* o *-ness* indican el cambio de categoría gramatical: *inflation*, *insurance*
- b. Oraciones de relativo reducidas que favorece la omisión de referencias temporales: *quantity demanded*, *quantity supplied*;
- c. Grupos nominales compuestos: *elasticity-market*, *demand curve*;

Luego, los aspectos morfosintácticos:

- a. Nominalización procedente de verbos y adjetivos: *pursue-pursuit*, *good-goodness* o *endure-endurance*;

Transformaciones de nombre a verbo: *pauper-pauperise*, de adjetivo a verbo: *clear-clarify*, de nombre a adjetivo: *cat-catty*;

- b. Utilización de metáforas: *the elasticity of supply*;
- c. Personificaciones: *Energy was locked up in the coal*;
- d. Las conjunciones finales más comunes son: *so that*, *that*, *in order that*, *in order to*, y *so as to*;

- e. Utilización de la voz pasiva con el fin de reforzar la aparente objetividad del texto omitiendo el agente de la acción verbal: *A number of changes have been made to this year's Report.*;
- f. Verbos intransitivos;
- g. Oraciones cortas con pocas subordinaciones: *See the chart; According with this study we can see (...)*;
- h. Utilización de condicional, causal, consecutiva, final, concesiva y restrictiva: *The meeting was canceled because of the daily circumstances; If this analysis is correct, the crisis should end;*
- i. Presente y pretérito perfecto + pasado simple;
- j. Utilización de los modales: *During your analisis, you may take in concideration the fact that (...); The judge must follow protocol.*

Y por fin, los aspectos no verbales, ya que en español la relación entre los datos escritos y los gráficos son muy importantes para la comprensión de la información. Esos permiten una ilustración de los datos numéricos y de la información quizás un poco más clara en el texto.

1.2.3. El lenguaje económico en español.

El lenguaje económico es una parte de las variedades del idioma, ósea una lengua de especialidad. Resulta ser el medio de expresión que utilizan los economistas y otros individuos que quieran analizar el ámbito económico. Existen tres divisiones del español económico:

1. De la economía: el que causa menos problemas al traductor porque la terminología de las lenguas latinas suele ser más o menos la misma;
2. De las finanzas: el registro suele ser más coloquial y se introduce a menudo nuevos términos que, a veces son culturales, lo que puede crear dificultades a la hora de traducir. Pero dentro del español de las finanzas hoy en día, se encuentran muchos

términos que se relacionan con unas palabras inglesas, muchos prestados o calcos. Así que tendremos que encontrar palabras correspondientes en español para no perder el prestigio del idioma;

3. Del comercio: equilibrio entre términos tradicionales y términos modernos.

El lenguaje económico puede ser el lenguaje técnico-científico (más formal) y corresponde al lenguaje de las finanzas y de banca. Es un tipo de lenguaje transversal a las actividades económicas; o el lenguaje de los negocios (para propósitos generales o específicos).

Este tipo de lenguaje suele ser bastante complejo porque utiliza términos técnicos, específicos. Sin embargo, al día de hoy, se utilizan cada vez más palabras que se integraron en el registro cotidiano para facilitar la comprensión de los documentos de este ámbito más informal.

Ahora vamos a analizar los diferentes aspectos del lenguaje económico en español basándonos sobre el estudio de Santos López (2009). Primero, las características léxicas: Para la formación de neologismos en el lenguaje económico, en español se suelen utilizar:

a. La prefijación y la sufijación, método muy habitual en esa disciplina. Los prefijos más empleados son: anti-, auto-, ma-, cro-, multi-, intra-, para-, re- sub-, trans-, muy útiles para la denominación de instituciones: *antimonopolio*, actividades: *multimedia*, aspectos de la economía: *renegociación*, de la sociedad actual: *multinivel*, de los ámbitos territoriales e institucionales: *Eurolandia*;

La sufijación utiliza a menudo en el ámbito productivo: -ismo: *secretismo*, -izar: *optimizar*, -ista: *bajista*;

b. Las palabras compuestas con la disyunción, la contraposición y la sinapsis. Las disyunciones: las más frecuentes son sustantivo + adjetivo: *materia prima*; adjetivo + sustantivo: *alta dirección*; sustantivo + sustantivo: *hora hombre*; verbo + verbo: *dejar hacer*. La contraposición: *población-objetivo*, *compraventa*. La sinapsis, muy utilizada en los lenguajes técnicos: *rentabilidad neta de riesgo*, *periodo medio de maduración*;

c. Los préstamos, la mayoría son procedentes del inglés debido a la fuerte internacionalización de este lenguaje. Es también una demostración de que la información económica se vuelve siempre más globalizada. Pero estos anglicismos pueden convertirse en elementos peligrosos para la lengua española porque a veces son

innecesarios y podrían ser expresados con términos españoles correspondientes. Utilizan el término inglés para razones de prestigio. Por ejemplo, palabras como *lock out*, *mailing*, *manager*, *marketing* tienen correspondiente en español: *cierre*, *envío*; *director*; *comercialización*. En cambio *fixing*, *dumping*, *clearing* no tienen correspondiente;

- d. Adaptaciones de palabras extranjeras: *esponsor*, *fusión*, *inflación*, *paraíso fiscal*... Así se preserva una parte de la lengua nativa;
- e. Compuestos proveniente del inglés: *marketing mix*, *full costing* y mezclado con composiciones híbridas *tiempos early*, *tiempo last*, *stock de seguridad*;
- f. Uso de las siglas, abreviaturas o acrónimos que se refieren a instituciones, actividades, realidades socioeconómicas: *BCE*, *Banco Central Europeo*, *ID*, *investigación más desarrollo*, *pyme*, *pequena y mediana empresa*;
- g. La metáfora o juegos de palabras para hacer que el texto sea más comprensible al público. Por esa razón, cuando el mensaje económico especializado empieza a ser divulgativo, el lenguaje empieza a ser más polisémico para acercarse a los conocimientos de la sociedad. Por ejemplo el mensaje puede transmitirse con metáforas de ámbito de la vida cotidiana: *la economía es un organismo vivo, susceptible por tanto de sufrir malestares o enfermedades. El operador económico es el médico que puede buscar remedios, expedir recetas u operar al paciente.*

La economía utiliza tres tipos de códigos para comunicar sus ideas: el código verbal (lengua), el código matemático (ecuaciones, porcentajes...) y el código no verbal (tablas, gráficos, ilustraciones). En el código verbal, en el léxico entonces, podemos encontrar tres clases de términos: La utilización de una terminología concreta con distinto nivel de especialización según la temática y el nivel de abstracción.

- los técnicos (términos unívocos y monosémicos que se emplean en el español jurídico y el de los negocios): Ejemplo: *producto interior bruto*;

- los semitécnicos (son aquellos que, sin perder el significado que tienen en el lenguaje común, han adquirido otro en el de especialidad) Ejemplo: *negocios*;
- los generales (vocablos de uso frecuente en la especialidad; representa el vocabulario más amplio) de uso frecuente en una especialidad. Ejemplo: *deuda*.

Luego, las características morfosintácticas. El lenguaje especializado está compuesto por un 60% de sustantivos y adjetivos. De tal forma que en estos lenguajes, el verbo y las otras grandes categorías gramaticales no son importante como suelen serlo en el idioma más general. En el lenguaje económico (el lenguaje especializado) encontramos:

- Oraciones extensas: *RECE ASISTENCIA, S.A., cuyo objeto social consiste en realizar actividades relacionada con la Asistencia permanente y asesoramiento al automovilista, tanto en España como en el extranjero, ha continuado desarrollando la actividad comercial de captación y mantenimiento de Socios del RACE a través de las Delegaciones propias, Delegaciones concertadas y Oficinas de gestión.;*
- Abundancia de cláusulas de relativo: *A continuación le ofrecemos la relación de cursos que se impartirán. Asimismo le recordamos la conveniencia de indicarnos el número de personas de su empresa que estén interesados en los mismos y cuyas características profesionales [...].;*
- Patrones sintácticos reducidos, predominio de las subordinaciones adverbiales causales y las finales, el verbo pierde su referencia temporal, de tal modo que se pierde la contextualización temporal e la personalización;
- Voz pasiva que permite quitarle importancia al sujeto y dar demás peso al mensaje, al tópico de la conversación: *se ha abierto un expediente de regulación de empleo;*
- Nominalización de los verbos: *estallido, reciclado* y de los adjetivos: *exclusivismo*;
- Ausencia casi total de pronombres personales para quitar la personalización. Esto es otro modo para enfatizar el objeto y no el sujeto;

g. Recurso retorico: utilización de hipótesis.

Para concluir, podríamos analizar las características interculturales y no verbal del lenguaje económico. Es decir, a la hora de tratar un tema económico con otra cultura, otra lengua que la propia estudiada, es necesario conocer las peculiaridades de la cultura del interlocutor que uno pueda tener en frente. Hoy en día, esta adaptación se vuelve más necesaria al vivir en un mundo siempre más globalizado. La cultura española se apoya mucho en el contexto, así que la comunicación oral tiene que sumarse con los factores culturales que le afectan a ella (tabúes, cortesía, turnos de palabra...) y con los aspectos no verbales (cinésica, la postura y la prosémica, relaciones espaciales entre los interlocutores).

La cortesía es un elemento muy importante en el español hablado en el ámbito de los negocios, propiamente económico. Se está generalizando siempre más el “tu” y el “vosotros” pero no implica que el nivel de familiaridad aumenta, en cambio indica que “se sustituye un planteamiento jerárquico de la comunicación por uno cooperativo”.

Otro elemento no verbal que se suele encontrar para hacer la información económica más clara son los gráficos (en quesito, diagramas, en barras) cuya finalidad es presentar de forma visual los datos que se explican en el artículo.

2. Características interlingüística del género a traducir

2.1. Los géneros textuales de la economía

La traducción especializada es un instrumento indispensable para garantizar un desarrollo armonioso y permitir el buen funcionamiento de las empresas. Hay que tener en cuenta factores tales como el desarrollo de las relaciones internacionales entre comunidades culturales, por un lado, y la urgente necesidad de la comunicación entre los especialistas en diversos campos del conocimiento, por otro lado. La primera dificultad es la comprensión del texto de origen, que puede ser limitado por la ignorancia del campo temático y su terminología, y también por la falta de conocimiento por parte del traductor de la macroestructura del género textual.

Siendo una lengua de especialidad, la lengua de la economía tiene características léxicas pero tiene también de estilo. Por esta razón nacieron géneros textuales que pertenecen únicamente a este tipo de disciplina.

“Inquire into the Nature and Causes of the Wealth of Nations” escrito por Adam Smith en el 1776 es uno de los primeros textos económicos. Los textos económicos empezaron a desarrollarse, y se convirtieron en uno de los géneros textuales más importantes. Una de las razones de este prestigio puede ser el hecho de que el texto económico permite conciliar el discurso específico de la economía y el discurso que solemos abordar en los periódicos, simplificado para poder ser entendido por la mayoría de la población.

El idioma general tiene muchas variedades, y cada variedad a su vez está compuesta de una variedad de géneros textuales. Según García Izquierdo (2002: 136) el género textual “es una forma convencionalizada de texto que posee una función específica en la cultura en la que se inscribe y refleja un propósito del emisor previsible por parte del receptor”. Se basa en el contexto y en la relación entre emisor y receptor. Por lo que se refiere a los géneros textuales del lenguaje económico, los más formales son los estudios técnicos o científicos y los manuales. En cambio, los menos formales serían los géneros que se utilizan para la comunicación informal. Santos López (2009: 133) utiliza la clasificación que Ylu-Jokipii hace de los géneros más usados en el ámbito económico:

- Informe: relación no interactiva, canal escrito. El informe económico. La elaboración de un informe tiene diferentes etapas: La investigación, la descripción del problema y la solución del problema.

Según el estudio de Santo López J (2009: 134) existen entonces tres partes en el informe:

Una secuencia descriptiva que contiene los datos obtenidos en la fase de investigación, una secuencia expositiva en la que se clasifican y reformulan los datos del análisis para explicar las causas las consecuencias y las modalidades y una secuencia argumentativa en la que se propone una solución y se procura convencer al destinatario de su conveniencia y adecuación al problema.

- Encuentro/ negociación/ teleconferencia: relación interactiva, canal oral directo o indirecto
- Correo electrónico/ fax/ carta/ formulario: canal electrónico

Podemos tomar en consideración otra clasificación de los géneros económicos hecha por Mariana Orozco en El Trujaman revista diaria de traducción (2003) en la cual divide el texto económico en cuatro géneros:

- a. Los textos instructivos del ámbito privado (facturas, folletos publicitarios...). En este intercambio, una de las dos partes tiene que ser un ente privado;
- b. Los textos instructivos del ámbito público (formularios de impuestos, anuncios de instituciones públicas...);
- c. Los textos expositivos del ámbito público (noticia de prensa, informes de organismos públicos...). Estos textos suelen ser más complicados, respecto al tema abordado;
- d. Los textos expositivos del ámbito privado (cuenta de explotación, estudio de viabilidad...). En estos textos el grado de especialización es elevado, y suelen ser utilizados únicamente por los especialistas o con el fin de formar a nuevos especialistas.

Siguiendo esas dos clasificaciones, el texto que hemos analizado en este trabajo es un informe económico, y pertenece a los textos expositivos del ámbito público. Porque utiliza un léxico bastante especializado pero teniendo el propósito de ser entendido por gran parte de la población.

Existen dos otras subdivisiones de textos expositivos:

1. Divulgativos, es decir, textos que informan sobre un tema de interés. Van dirigidos a un amplio público objetivo, pues no exigen un conocimiento previo sobre el tema de la exposición (textos periodísticos, apuntes, libros de texto, enciclopedias, conferencias, textos coleccionables, folletos, etc.);
2. Especializados, es decir, textos que tienen un grado de dificultad alto, pues exigen conocimientos previos amplios sobre el tema en cuestión (informes doctorales, magistrales, leyes, artículos de investigación científica, monografías, etc.).

El texto estudiado pertenece a la categoría de los textos especializados, cuya función primordial es la de transmitir una o más informaciones sin limitarse a proporcionar datos pero también suele agregar explicaciones, describe con ejemplos y analogías. En estos tipos de textos suelen predominar oraciones enunciativas, la utilización de la tercera persona, el registro formal y la objetividad, tiene un registro formal, se caracteriza por la selección por parte del emisor de

los recursos lingüísticos adecuados, y el uso del lenguaje de forma adecuada, resulta de difícil comprensión para quien no conoce el tema pues que tiene un nivel de especialización alto (experto a experto) que se caracteriza por la utilización de un vocabulario técnico propio del área de interés y el uso de ciertas expresiones idiomatizadas con un significado especial, y por fin el mensaje intenta informar sobre un tema muy concreto, y utiliza el canal escrito.

2.2. La traducción de un texto económico

Podemos distinguir ciertas similitudes que pueden ser útil a la hora de traducir, sin embargo como en todas las disciplinas, tenemos que tener cuidado con problemas más emergentes. En esta parte, hablaré de los problemas más significativos de la traducción del inglés al español y en el capítulo 3 utilizaré mi texto para la ilustración de algunos de estos problemas.

A la hora de traducir un texto desde un idioma a otro necesitamos trasladar el pensamiento para que sea comprensible en otro idioma. Lo que caracteriza al traductor frente a otros especialistas, como químicos o ingenieros, es su misión como comunicador de saber especializarse en idiomas distintos: el traductor no es el especialista que produce o recibe información especializada sino el profesional cuya principal responsabilidad consiste en difundir esta información salvando barreras lingüísticas y culturales. En este sentido, el traductor, al igual que el documentalista, el bibliotecario, el lexicógrafo o el terminólogo, es un profesional que debe estar capacitado para trabajar con información especializada perteneciente a campos profesionales diversos y trabajar con ella con una gran precisión.

Ahora vamos a ver más precisamente la traducción del el inglés al español. A la hora de traducir un texto tenemos que confrontarnos a dificultades frecuentes. Podemos dividir los problemas de traducción en diferentes secciones basándonos en el estudio de Pizarro Sánchez (2010: 45-87).

2.2.1. Los problemas ortotipográficos

Los números:

- a. Marcador decimal: los números decimales se separan con coma decimal en español y con punto en inglés: *In France and Spain, the latest rates are 12.6% and 19.9%...* → *En Francia y Espana las últimas tasas son del 12,6% y del 19,9%...*;

- b. Millar: se utiliza un espacio para indicar la separación entre millares y millones, excepto en el caso de los años que van sin espacio, al ser normas internacionales se aplican tanto a la lengua española como a la lengua inglesa. Con bastante frecuencia se utiliza el punto para marcar los separadores de mil en español y la coma en inglés: *Current salary: £14,000 per annum.* → *Salario actual: 14.000 £ anuales.*;
- c. Millardos y biliones: Los equivalentes en español de trillón, billón y millón son billón, millardo o mil millones, y millón respectivamente: *Unemployment of 3.3 million costs the UK £40 billion a year.* → *El desempleo de 3.3 millones le cuesta a Reino Unido 40 millardos de libras al año.*
- d. Fecha: español (dd/mm/aa) / inglés: (mm/dd/aa): *We have audited (...) for the year ended December 31, 1995.* → *Hemos auditado (...) del ejercicio finalizado el 31 diciembre de 1995.*;
- e. Horarios: Español: 11.40 / inglés: 11:40;
- f. Unidades monetarias: El símbolo de las unidades monetarias se escribe pospuesto a la cifra en español peninsular: 42 £, y ante-puesto a la cifra en inglés: £22;
- g. Magnitudes: tenemos que convertir las pulgadas y las yardas en unidades españolas.

Signos de puntuación:

- a. Punto de exclamación y de interrogación al principio de la frase: es una característica típica del español que no se hace en inglés: *The Unemployment Rate: Is the Measurement Working?* → *¿Funciona la medida de la tasa de desempleo?*;
- b. Las comillas: en inglés americano comillas dobles (inverted commas), en inglés británico se utilizan comillas simples (quotation marks) y el español utiliza comillas angulares: *'It is both a liquidity and a capital crisis'* → *«Es una crisis de liquidez y de capital a la vez»*;
- c. El guión: En español se utiliza el guion solamente cuando el prefijo es una sigla o si empieza con mayúscula: *pre-Euro*. En cambio en inglés, la formación de palabras sin guión es más frecuente. Además el inglés suele utilizar el guión para aclarar una idea (hacer un ejemplo) en cambio en español se suele poner una coma y seguir con la frase;

- d. El punto: se utiliza más en inglés, en efecto el español utiliza más las conjunciones. Por lo que se refiere a las abreviaturas, el punto es obligatorio en español y no en inglés: *Telf* → *Telf.*
- e. La coma: la diferencia más relevante que tenemos entre los dos idiomas es la coma delante del “and”/”y”; en inglés se suele poner una coma antes de “and” y no se pone coma antes de “y” en español: *Such assets are: cash, accounts receivable, and inventory.* → *Dichos activos son: caja; cuentas a cobrar y existencias.*

Las mayúsculas:

- a. Días de la semana/ meses: en español se escriben con minúsculas y en inglés con mayúsculas: *The refinancing of commercial paper is expected to start tomorrow and end on September 20* → *Se espera que comience mañana la refinanciación de los efectos comerciales y que finalice el 20 de septiembre;*
- b. Títulos: en español solamente la primera palabra del título está escrita con mayúscula, en cambio en inglés todas las palabras lo son excepto las funcionales: *Working Population* → *La población activa;*
- c. Gentilicios y adjetivos derivados de nombres de países: se escriben en minúscula en español y en mayúscula en inglés: *Among the currencies in our chart, those of European countries...* → *Entre las divisas del gráfico, las de los países europeos...*

2.2.2. Los problemas extratextuales

- a. La aceptabilidad: depende de las diferencias culturales, del lector del texto. La traducción tiene que adecuarse a las normas de recepción del idioma objetivo;
- b. La intencionalidad: se refiere al hecho de que un texto tiene que seguir unas normas, como por ejemplo las reglas de un género textual;
- c. La intertextualidad: la relación con otros objetos, puede ser directa (citaciones) o indirecta (relación con otros textos del mismo género). Por lo que se refiere a la traducción económica se suele utilizar más la indirecta en cuanto permita contrastar el texto de base con otros estudios;
- d. La situacionalidad: el texto se pone en un espacio y en un tiempo determinado. “El espacio delimita las selecciones culturales y léxicas que se utilizan en el texto” (inglés

americano o británico); “El momento también afecta a las selecciones culturales y léxicas, convenciones, tradiciones y tipo textuales...” Tenemos que incluir en la situacionalidad los elementos de registro (campo, tenor y modo).

2.2.3. Los problemas intratextuales

La cohesión gramatical:

- a. El Enlace intraoracional: En inglés se suele utilizar la yuxtaposición y la coordinación (parataxis) más frecuentemente que la subordinación (hipotaxis). En efecto el inglés suele tener frases más cortas y simples que el español que prefiere las hipotaxis. De este modo, si mantenemos la estructura de la frase inglesa en español, resulta que nuestro texto se convierte en un texto demasiado simple, no elaborado con un estilo muy pobre. Al traducir desde el español al inglés tenemos el mismo problema, en efecto una frase demasiado complicada en inglés puede dar la impresión de leer un texto culto. Los estudios han mostrado que las oraciones más largas en español pueden ser de 40/53 palabras y en inglés solamente de 15/24 palabras: *More women are out of work than men. Youth unemployment is twice as high as the average. Nearly 6m people have been out of work for more than two years* → *El desempleo femenino supera al masculino, el juvenil duplica la media y cerca de 6 millones de personas son parados de larga duración;*
- b. Orden de las palabras: el español es más flexible que el inglés. En efecto, las palabras se modelan más fácilmente en la oración. La lengua inglesa suele mantener la estructura: sujeto-verbo-objeto-complementos;
- c. Conjunciones: Como hemos dicho, la lengua española se caracteriza por oraciones largas y complejas así que suelen utilizarse más conjunciones que el inglés, que usa por su lado, otras categorías gramaticales como las preposiciones, los pronombres: *Provision is made against profits earned in case where the ability to repatriate dividends or capital is doubtful* → *Se realiza una provisión con cargo a los beneficios obtenidos cuando sea dudosa la posibilidad de repatriar los dividendos o el capital;*
- d. Sintagma nominal: pre y postmodificación. En español los sintagmas son más simples y cortos que en inglés (es el contrario que por la sintaxis). En inglés, a propósito, tenemos muchos premodificadores que no existen en español. Esto, a la hora de traducir puede causar algunos problemas: *These accounts are based on the historical cost accounting convention* → *Las cuentas se basan en el principio contable de coste histórico.* En

cuanto a la posmodificación, podemos decir que es más frecuente en español. Una de las razones podría ser, compensar el menos uso que hace de la premodificación: *Profit on ordinary activities before tax for the year...* → *El beneficio de actividades ordinarias antes de impuestos del ejercicio...*;

- e. Adjetivos: (normalmente) se colocan después del sustantivo en español y delante del sustantivo en inglés: *Interest cost on major fixed assets...* → *El coste por intereses de los activos fijos principales...*;
- f. La voz pasiva: En inglés la voz pasiva se utiliza cuando se quiere dar más importancia a la acción y no al agente/ sujeto. Por ejemplo en los textos formales la voz pasiva sirve para alcanzar la impersonalidad y enfatizar la acción en vez del actor, por eso se suele omitir el sujeto. En español, se puede usar el pasivo pero no con la misma frecuencia, porque mantenerla en todos los casos sería un uso poco natural del idioma español. El hecho de que haya una diferenciación en la frecuencia de la voz pasiva entre el inglés y el español, hace que el traductor tenga que optar por diferentes estrategias: Utilizar un pasivo refleja; Utilizar la voz activa impersonal; Mantener la voz pasiva del texto origen; Usar la voz activa con sujeto no pronominal; Emplear la voz activa impersonal con el verbo en tercera persona del plural: *A number of changes have been made to this year's Report.* → *Se ha realizado un número de cambios en el Informe de este año.*
- g. Tiempos verbales: El español tiene más formas verbales que el inglés, lo que, en el momento de la traducción provoca que no haya una correspondencia exacta entre los dos idiomas. Una de la diferencia más común es el uso frecuente del inglés de la forma progresiva del verbo que no se puede siempre traducir en español. Así que por ejemplo en español podemos traducirla con una perífrasis “estar + gerundio” o con una forma no continua. A la hora de traducir el pasado tenemos que tener en cuenta que el pasado simple en inglés se puede traducir con el pretérito perfecto simple, compuesto o con pretérito imperfecto en español. En mi traducción he utilizado la mayoría de las veces el pretérito perfecto simple porque en mi opinión es el tiempo verbal que queda mejor en ese tipo de texto económico;
- h. Los modales: El uso de los modales en inglés es muy frecuente (can, might, must, should...). Se utilizan para expresar una posibilidad, una probabilidad... En cambio en español la probabilidad suele ser expresada con el subjuntivo o con la forma “tener que”. Pero, el subjuntivo español puede traducir en inglés con el infinitivo, el gerundio también;

- i. Forma no personales: (infinitivo, gerundio y participio)
- El participio en inglés “se traduce erróneamente cuando su significante coincide con la de un adjetivo, puesto que en esos casos, las oraciones resultantes pueden ser muy ambiguas.” En esos casos el conocimiento del campo léxico es necesario;
 - El gerundio en inglés se utiliza más frecuentemente que en español. Así que para evitar los anglicismos el traductor puede usar: preposición/locución + sustantivo; preposición + sustantivo + participio; al + infinitivo; subordinada condicional; infinitivo; elipsis; de forma que; dado; aunque. “En general, cuando el gerundio funciona como verbo se traduce como verbo; si funciona como adjetivo” se utiliza una de estas estrategias de traducción;
- j. Pronombre personal sujeto: la lengua inglesa suele utilizar siempre el pronombre en las frases, en cambio en español se puede omitir: *You need a balance sheet to know...* → *Necesita un balance para saber....* Otra diferencia está en el hecho que en inglés no haya diferencia entre el “you” singular y el plural. Entonces el traductor tiene que interpretar el nivel de formalidad en el texto para poder traducir este “you” con “tu” o con “vosotros”;
- k. Posesivos: los posesivos se utilizan con más frecuencia en inglés, así que para evitar los anglicismos a veces tenemos que traducirlos con artículos definidos o con él “se” reflexivo. A veces la traducción del posesivo desde el inglés hasta el español puede traer ambigüedad porque en inglés el posesivo tiene un género, algo que no tiene en español;
- l. Adverbios: No hay una correspondencia perfecta entre el sufijo -ly y -mente. Así que la traducción directa, aunque gramaticalmente correcta puede no ser apropiada en algunas oraciones;
- m. Artículo:
- El artículo indefinido se utiliza en inglés para hablar de un sustantivo general, en cambio en español en estas situaciones se suele utilizar el artículo definido;
 - “Delante de hundred, thousand, certain and such se utiliza artículo en inglés, pero no en español”;
 - Delante de los porcentajes no se ponen artículos en inglés y los hay en español;

- “Las cantidades indeterminadas en plural no suelen llevar artículo en inglés, pero en español se utiliza el artículo determinado”;
- El artículo definido en inglés se puede omitir a veces, en cambio no se puede en español;
- Los títulos profesionales no necesitan el artículo en inglés y los necesitan en español;
- Los días de la semana necesitan el artículo en español;
- Las profesiones necesitan el artículo indefinido en inglés;
- Los términos geográficos modificados llevan el artículo en español.

Cohesión léxica:

- a. Relaciones semánticas, sinonimia (variación léxica) y polisemia (variación semántica): En el lenguaje de la economía la polisemia/sinonimia no suele poner problemas de traducción en cuanto una palabra suele tener un referente en este campo. Sin embargo a la hora de traducir desde un lenguaje de especialidad hasta un otro podemos encontrar problemas. Cuando traducimos los textos económicos de menor formalidad (para los no especialistas) los casos de polisemia son más frecuentes, porque el lenguaje utilizado está más cerca del lenguaje cotidiano. La elección de un término en cambio de otro está en la situación, en el contexto y depende de cada lengua;
- b. Abreviaturas, símbolos, siglas y acrónimos:
 - Abreviaturas: el traductor se tiene que informar para encontrar la traducción aceptada por cada palabra;
 - Símbolos: son idénticos en ambas lenguas (internacional);
 - Acrónimos y siglas: se pueden también clasificar como internacionales.
Si uno de estos elementos no tiene su correspondiente en el idioma objetivo, el traductor puede dejar la palabra sin cambiarla y añadir una nota al final para explicarla;
- b. Anglicismos y neologismos: La globalización de la economía hace que muchos términos en este campo son calcos del inglés en otros lenguajes como por ejemplo en español. Los términos pueden ser importados sin modificaciones, o modificados fonéticamente o

morfológicamente para aumentar la coherencia del texto. En algunos casos el préstamo está difundido en el idioma objetivo así que está aceptado en esa misma. Sin embargo, a la hora de traducir, tenemos que preocuparnos de estos préstamos, porque muchos calcos tienen un correspondiente en español, y poner la palabra en inglés puede quitar importancia al español. Así que es oportuno hacer una selección de los términos que tienen que permanecer calcos (para razones culturales por ejemplo) y los términos que tenemos que traducir.

CASO PRACTICO: TRADUCCION DE TEXTO ECONOMICO

1. Texto objeto de traducción

DEBT CRISIS IN AMERICA:

WHAT IT MIGHT LOOK LIKE

The federal budget is on an unsustainable path. Publicly held debt as a share of the economy is over 70 percent, and total public debt exceeds 100 percent. As baby boomers retire and entitlement costs soar, this share will increase unabated in future years, absent reform. This level of debt is unsustainable because its growth exceeds that of the overall economy. As a result, debt-service costs absorb an increasing share of national income. The country must borrow an increasing amount each year—both to fund its current services and to make good on previous commitments. This dynamic threatens to provoke a debt crisis—like the one that is playing out in troubled countries like Greece and Spain. A debt crisis in America would not only be devastating at the macroeconomic level, it would also inflict acute pain upon families and businesses.

Macro Impact of a Debt Crisis

In 2010, economists Ken Rogoff and Carmen Reinhart completed a landmark study that looked at the historical relationship between public debt and GDP growth and inflation in a variety of advanced and developing countries. The study used new data from 44 countries spanning roughly 200 years.

The authors found extensive empirical evidence that when *gross* public debt exceeds 90 percent of GDP, economic growth declines materially. Among the 20 advanced countries in the study, for instance, annual GDP growth averages 3 to 4 percent when debt is relatively moderate or low (i.e., under 60 percent of GDP). But annual growth dips to just 1.6 percent when debt is high (i.e., above 90 percent of GDP). Note that this study focuses on *gross central government debt*, which is most akin to the concept of total public debt in the U.S.

The study also disaggregates the data to focus solely on the growth and inflation effects of debt levels in the United States throughout the country's history (i.e., from 1790 to 2009). As the adjacent chart illustrates, average economic growth is dramatically lower when gross U.S. debt exceeds 90 percent of GDP. For the years in which gross debt has exceeded 90 percent of the economy, Rogoff and Reinhart found that median GDP growth has declined by nearly 1 percent on average. When gross debt is below 90 percent, median GDP growth tends to range between the robust levels of 3 to 4 percent a year. Notably, the study also finds that average inflation rates jump sharply higher when gross debt exceeds 90 percent of the economy in the

U.S. Under such a high-debt scenario, inflation reaches, on average, nearly 6 percent a year—compared with the normal rate of around 2 to 3 percent when debt is at more moderate levels. Essentially, the Rogoff and Reinhart study finds that gross debt above 90 percent in the U.S. is associated with “stagflation”—a toxic mix of shrinking economic growth and rising inflation.

Reinhart and Rogoff completed a follow up study last year looking at the potential longer-term effects on growth from elevated levels of government debt. Relative to their 2010 study, they noted that their historical estimates relating higher debt with slower growth were likely “understated” when applied to future projections of a debt-saddled economy. In their 2012 paper, they studied 26 “debt overhang” episodes in advanced economies since 1800 when gross debt as a share of GDP exceeded 90 percent for at least five years. They found that debt levels above 90 percent are associated with an average growth rate that is 1.2 percentage points lower than periods with lower debt. More importantly, they found that the average duration of these debt-overhang episodes was a whopping 23 years, “implying a massive cumulative output loss” in the wake of such an episode. For instance, if a country experiencing a debt overhang actually experienced growth that was 2.3 percent, as opposed to the 3.5 percent under more moderate levels of debt (i.e., 1.2 percent lower growth), real GDP would be 24 percent lower relative to the baseline growth case at the end of 23 years (see chart). Even if growth was just 0.5 percentage points lower, real GDP would still be 11 percent lower after 23 years.

Interestingly, Reinhart and Rogoff found that debt-overhang cases were not necessarily associated with a significant rise in government-borrowing rates. For example, in about 40 percent of the 26 debt-overhang case studies, interest rates were either lower or about the same as they were during moderate-debt-level years. This is important because some policymakers believe that U.S. debt levels are not problematic because interest rates are at historically low levels—an implicit signal that financial markets are not concerned about the country’s fiscal position. Reinhart and Rogoff note that “those waiting for financial markets to send the warning signal through higher interest rates that government policy will be detrimental to economic performance may be waiting a long time.” Their study “casts doubt in the view that soaring government debt is a non-issue simply because markets are presently happy to absorb it.” These analyses are important because the U.S. has quickly moved toward the “tipping point” threshold on debt in recent years. In fact, it may already be in the midst of a debt-overhang episode and on the verge of an actual “crisis” scenario in the coming years. The U.S. has already breached the critical 90 percent level on gross debt, and according to the Congressional Budget Office, it ended 2012 with gross debt in excess of 100 percent of GDP.

Like a household or a business, a government’s leverage is best represented by the level of its debt in relation to its income. The U.S. government’s leverage—typically portrayed by economists as *publicly held debt* as a share of GDP—reached about 73 percent in 2012. If this was a temporary rise in the debt, it would not be as alarming. But because Federal spending has

grown recently and nearly 80 million baby boomers are beginning to retire, the debt continues to rise for the foreseeable future under current spending and tax policies. According to the CBO's analysis of the President's FY 2013 budget, the debt will reach over 80 percent of GDP in the near term before flat-lining at a still-large 76 percent by the end of the decade. In future decades, debt as a share of GDP will rise sharply higher than these levels as a result of out-of-control entitlement spending, particularly in Medicare. This large increase in debt is unsustainable because its growth exceeds that of the overall economy. As a result, debt service costs absorb an increasing share of national income and the country must borrow an increasing amount each year to both fund its ongoing services and make good on its previous debt commitments. For this reason, economists caution that government leverage in excess of about 60 percent of the economy is not sustainable for an extended period of time. When debt is growing faster than a country's economy indefinitely, that country accelerates over time to a crisis situation.

2. Propuesta de traducción

CRISIS DE LA DEUDA EN AMERICA

COMO PODRIA EXPLICARSE

El presupuesto federal se encuentra en un camino insostenible. La deuda que cotiza en bolsa como porcentaje de la economía es superior al 70%, y la deuda pública total supera el 100%. Como los *baby boomers* se jubilan y los costes por prestaciones se disparan, sin reforma, esta proporción aumentará sin parar en los próximos años. Este nivel de deuda es insostenible porque su crecimiento es superior a la de la economía en general; en consecuencia, los costes de servicio de la deuda absorben una proporción creciente del ingreso nacional. El país tiene que pedir préstamos cada año más importantes, tanto para financiar sus servicios actuales como para hacer valer los compromisos anteriores. Esta dinámica amenaza con provocar una crisis de la deuda, similar a la de los países con problemas como Grecia y España. Una crisis de la deuda en EE.UU. no solo sería devastadora al nivel macroeconómico, sino que también infligiría mucho dolor a las familias y las empresas del país.

El impacto macroeconómico de una (potencial) crisis de la deuda.

En 2010, los economistas Ken Rogoff y Carmen Reinhart completaron un estudio histórico que analizó la relación histórica entre la deuda pública, el crecimiento del PIB y de la inflación en varios países desarrollados y en desarrollo. Este estudio utilizó los nuevos datos de 44 países que abarcan unos 200 años.

Los autores encontraron amplias pruebas empíricas de que cuando la deuda pública bruta es superior al 90% del PIB, el crecimiento económico disminuye significativamente. Por ejemplo, entre los 20 países desarrollados del estudio, se calcula un promedio de crecimiento anual del PIB del 3 al 4% cuando la deuda es relativamente moderada o baja (es decir, por debajo del 90% del PIB). Sin embargo, el crecimiento anual disminuye a tan solo un 1,6% cuando la deuda es alta (es decir, por encima del 90% del PIB). Hay que tener en cuenta que este estudio se centra en la deuda bruta del gobierno central, que en los EE.UU. es lo que más se parece al concepto de la deuda pública total.

El estudio también desagrega los datos para centrarse exclusivamente en el crecimiento y los efectos de la inflación de los niveles de deuda en los EEUU a lo largo de la historia del país (es decir, desde 1790 hasta 2009). Como se puede ver en el gráfico adjunto, el crecimiento económico promedio es dramáticamente más bajo cuando la deuda bruta de EE.UU. supera el 90% del PIB. Rogoff y Reinhart encontraron que el crecimiento medio del PIB ha disminuido en casi un 1% en promedio durante los años en los que la deuda bruta ha superado el 90% de la economía. Cuando la deuda bruta es inferior al 90%, el crecimiento promedio del PIB tiende a oscilar entre los sólidos niveles de 3 a 4% al año. El estudio también revela que las tasas medias

de inflación suben considerablemente cuando la deuda bruta supera el 90% de la economía de los EE.UU. En tal situación de deuda elevada, la inflación alcanza, en promedio, cerca de 6% al año; en comparación con la tasa “normal” de cuando la deuda se encuentra en niveles más moderados que suele ser más o menos 2 o 3%. Fundamentalmente, el estudio de Rogoff y Reinhart concluye que, en EE.UU., cuando la deuda bruta está por encima del 90% es un periodo de "estanflación"; Una mezcla tóxica entre la reducción del crecimiento económico y el aumento de la inflación.

El año pasado, Reinhart y Rogoff completaron un estudio consecutivo observando los posibles efectos a largo plazo sobre el crecimiento de los niveles elevados de deuda pública. De acuerdo con su estudio de 2010, señalaron que sus estimaciones históricas que relacionaban la deuda mayor con un crecimiento más lento eran probablemente “discreto” cuando se aplicaba a las proyecciones futuras del total de la deuda económica. En el artículo de 2012, estudiaron 26 episodios de "sobreendeudamiento" de las economías avanzadas desde 1800, cuando la deuda bruta como porcentaje del PIB superó el 90% durante al menos cinco años. Llevaron a la conclusión que los niveles de deuda superiores al 90% están asociados con una tasa media de crecimiento que es de 1,2% inferior que aquella de los períodos con menor deuda. Más importante aún, encontraron que la duración media de tál episodios de exceso de la deuda pública fue la friolera de 23 años, "lo que implica una enorme pérdida acumulativa" en la estela de tal episodio. Por ejemplo, si un país tiene un exceso de deuda pública entonces tendrá que hacer frente a un crecimiento que fue del 2,3% en comparación con el 3,5% bajo niveles más moderados de la deuda (es decir, un crecimiento de 1,2% menos), el PIB real sería del 24% menor en relación con el crecimiento de partida después de 23 años (ver gráfico). Después de 23 años, incluso si el crecimiento es solo de 0,5% menor, el PIB real seguiría siendo un 11% inferior.

Es interesante destacar que Reinhart y Rogoff encontraron que los casos de deuda de “sobreendeudamiento” no necesariamente se asocian con un aumento significativo en las tasas de préstamos al gobierno. Por ejemplo, en cerca de 40% de los 26 países en sobreendeudamiento, las tasas de interés eran inferiores o casi las mismas que lo fueron durante los años con un nivel de deuda moderado. Este elemento resulta importante porque algunos políticos creen que los niveles de deuda de los EE.UU. no son problemáticos, porque las tasas de interés están en niveles históricamente bajos; Un señal implícita que los mercados financieros no están preocupados por la situación fiscal del país. Los dos estudiosos señalan que "los que esperan para que los mercados financieros envíen la señal de aviso a través de tasas de interés más altas que la política del gobierno será perjudicial para el rendimiento económico pueden esperar mucho tiempo". El estudio “pone en duda la opinión de que la elevación de la deuda pública no sea un problema porque los mercados están actualmente dispuestos a absorberla”. Estos análisis son importantes porque los EE.UU. se han movido

rápidamente hacia el umbral de "punto de inflexión" en la deuda en los últimos años. En efecto ya se podría estar en el medio de un episodio de sobreendeudamiento y, en los próximos años, al borde de un escenario actual de "crisis". Los EE.UU. ya han llegado al nivel crítico del 90% de la deuda bruta, y de acuerdo con la Oficina Congressional del Presupuesto (Congressional Budget Office), terminó 2012 con una deuda bruta de más de 100% del PIB.

Al igual que un hogar o un negocio, la influencia de un gobierno es más bien representado por el nivel de su deuda en relación con sus ingresos. La influencia del gobierno de los EE.UU., que suele ser representada por los economistas en cuanto propiedad pública de la deuda como porcentaje del PIB, alcanzó unos 73% en 2012. No sería tan alarmante si se trataba únicamente de un aumento temporal de la deuda, pero como el gasto federal creció recientemente, y cerca de 80 millones de *baby boomers* están empezando a jubilarse, la deuda sigue aumentando en el futuro próximo en virtud del gasto corriente y de las políticas fiscales. Según el análisis de la CBO (Congressional Budget Office) del presupuesto del presidente para el año fiscal 2013, la deuda llegara a más del 80% del PIB en el corto plazo antes de reinvertir un todavía grande 76% a finales de la década. En las próximas décadas, como resultado del gasto en prestaciones fuera de control, en particular en campo de la salud, la deuda como porcentaje del PIB va a aumentar mucho más que los niveles actuales. Este gran aumento de la deuda resulta insostenible porque su crecimiento es superior a la de la economía en general. Como resultado, los costes del servicio de la deuda absorben una parte creciente de la renta nacional y el país tiene que pedir prestado cada año más mayor cada para financiar sus servicios actuales y cumplir sus compromisos de deuda anteriores. Por eso, los economistas advierten que demasiada influencia del gobierno, de aproximadamente 60% de la economía, no es sostenible durante un período de tiempo demasiado prolongado. Cuando en un país la deuda crece más rápido que la economía durante un tiempo indefinido, con el tiempo, ese país es más propicio a una situación de crisis.

ANALISIS TEXTUAL

Después de hablar de los rasgos de los textos económicos en ambas lenguas, y basándonos en la proposición de traducción del texto de partida, vamos a ver cuales características de los textos económicos inglés y españoles están presente en mi texto y como hemos decidido traducirle y porque. Primero vamos a hablar de las características textuales, osea, la forma del texto, como esta organizado el texto de trabajo y porque he decido seguir una forma de traducción en vez otra. Luego, hablaremos de “texto” en sentido léxico, de las características sintáctico-gramaticales, y terminología, haciendo ejemplos concretos de elementos económicos del texto y elaborando un glosario terminologico de este ámbito. Y, por último, hablaremos del proceso de traducción, y de las dificultades encontradas y de las soluciones por las cuales hemos optado.

El autor del texto utilizado para este trabajo es la *House of Budget* estadounidense, un comité permanente de la *United States House of Representatives*, la cámara baja del Congreso. Sus responsabilidades incluyen la supervisión legislativa del proceso presupuestario federal, la revisión de todos los proyectos de ley y las resoluciones relativas al presupuesto, y las agencias y programas financiados al margen del proceso presupuestario de monitoreo. El comité operó brevemente como un comité de selección en 1919 y 1921, durante los Congresos 66a y 67a, antes de ponerse a un comité permanente en 1974. Su responsabilidad principal es la elaboración y la preparación de la Resolución Concurrente en el Presupuesto, comúnmente conocida como la "resolución sobre el presupuesto". Este artículo se publicó en el sitio web oficial de la misma <http://budget.house.gov/> en la sección “News” el 22 de febrero de 2013 en Washington.

La publicación de estos tipos de textos, especializados y explicativos, en esta parte del sitio web se debe al hecho de que el autor intenté explicar al público los hechos económicos, intentado utilizar palabras técnicas pero también palabras más sencillas para permitir la comprensión total del análisis. La información que contiene esto documento se trasmite al público de diferentes maneras, la primera es en la página web, la segunda es una sección denominada “*Read summary here*” (se trata de un resumen de los rasgos principales del análisis) y la tercera, la que he elegido para mi trabajo (la más completa y más precisa), es la que se denomina “*Read full analysis here*”.

El texto tratado es un análisis económico que toma como punto de partida el estudio de los economistas Reinhart y Rogoff que estudiaron la situación de la deuda americana en 2013. Entonces, el autor del texto de trabajo toma como base los datos estudiados por estos dos economistas y añade informaciones y explicaciones para aclarar y explicar el “problema”. De tal modo es un texto que relata cuestiones económicas, y por lo tanto utiliza un vocabulario técnico/semitécnico para explicar, exponer y resumir los datos más importantes sobre el tema.

1. Características textuales.

En la primera parte, vamos a hablar de la forma del texto elegido para este trabajo, de sus características estructurales y de sus diferentes partes. Basándonos sobre la parte teórica del primer capítulo vamos a centrarnos más en concreto haciendo ejemplos y profundizando en dirección más particular.

Como explicado en el primer capítulo, el ámbito económico se está convirtiendo siempre más en una disciplina muy importante, en cuanto hace posible las relaciones en los países, en un mundo siempre más globalizado. Se publican muchos documentos económicos hasta que estos llegan a formar un grupo más o menos homogéneo que siguen características estilísticas precisas.

Basándonos en la clasificación enunciada en el capítulo 1 de Ylu-Jokipii, podemos decir que el texto de la traducción es un informe económico. En efecto si tomamos el texto completo podemos encontrar las tres partes que tiene el informe económico según Santo López J (2009: 134) como decido en el primer capítulo:

- La enunciación del problema;
- La reformulación del problema en modo claro;
- La solución del problema.

En el texto que he elegido para este trabajo, estas tres partes pueden ser individuadas también siguiendo otra división, la de: Introducción (La enunciación del problema) – Desarrollo (La reformulación del problema en modo claro) – Conclusión (La solución del problema).

INTRODUCCIÓN:

- Título: DEBT CRISIS IN AMERICA: WHAT IT MIGHT LOOK LIKE. De qué habla el texto: “*debt crisis*”; Dónde: “*in America*”; Porque: “*What it might look like*”;
- Exposición: los tres primeros párrafos.

DESARROLLO:

- Primera parte: “Macro Impact of Debt Crisis”: los aspectos generales;
- Segunda parte: “Micro Impact of U.S. Debt Crisis”: un análisis un poco más en el particular.

Pero, en este texto la organización de las dos últimas partes (desarrollo y conclusión) no sigue este esquema. Podemos ver que las dos partes del desarrollo que son: al nivel “macro” y al nivel “micro”, tienen cada una sus propias conclusiones. Conclusiones que no se destacan del análisis, y que por lo tanto no están claramente visibles.

Luego, si tomamos en cuenta la clasificación de Mariana Orozco del primer capítulo de este trabajo, sobre los géneros económicos, este texto se pondría en los textos expositivos/explicativos del ámbito público, explica de forma objetiva unos hechos ocurridos en un espacio y un tiempo determinados para hacer que se comprenda el tema. Además, como vamos a ver más abajo en este tercer capítulo, el autor utiliza un léxico bastante especializado, pero siempre simplificándolo, a la hora de intentar incluir más personas.

Desde otro punto de vista, el texto que he elegido puede ser también clasificado de texto especializado, comunicación entre especialistas, que se puede analizar desde un enfoque político/financiero. Este género de texto, como previamente dicho en el primer capítulo, tiene la función primordial de transmitir una o más informaciones añadiendo informaciones siempre más precisas, ejemplos y descripciones concretas. En efecto, en el texto elegido los dos estudiosos quieren divulgar, explicar, exponer y resumir unos datos. Ahora vamos a dar algunos ejemplos que nos permiten reconocer de que se trata de un texto especializado del género de la economía. Tiene:

- oraciones enunciativas: “*The federal budget is on an unsustainable path*”; “*Interestingly, Reinhart and Rogoff found that debt-overhang cases were not necessarily associated with a significant rise in government-borrowing rates.*”;

- utilización de la tercera persona : *“the authors” / “the study” / “Reinhart and Rogoff”*. Esta forma siempre se encuentra al principio del párrafo. Para hacer el discurso más impersonal e imparcial. Lo que lo convierte en un discurso objetivo y entonces creíble;
- vocabulario especializado: *“federal budget” “public debt”; “national income”; “GDP”...* (ver la parte 4 del capítulo: Características terminológicas).

El hecho de que el texto sea un texto especializado y explicativo hace que el trabajo del traductor sea todavía más difícil porque además de tener que conocer los términos de esta lengua de especialidad en ambas lenguas, el traductor tiene que saber transmitir lo más fielmente posible el análisis y las explicaciones del texto. Tiene que tener cuidado, entonces, de no equivocarse con los propósitos y la opinión del autor.

2. Características sintáctico-gramaticales

Ahora que hemos hablado de la estructura del texto, podemos centrarnos en las características lingüísticas y léxicas. Nos vamos a centrar en cada uno de los textos, el inglés y luego el español. Intentando dar ejemplos a las características económicas enunciadas en el primer capítulo.

2.1. En el texto objeto de la traducción

Primero, los aspectos léxicos:

a) Sufijos que indican el cambio de categoría gramatical: *“inflation”; “growth”*;

b) Oraciones de relativo reducidas que favorece la omisión de referencias temporales:

“The federal budget is on an unsustainable path.”;

c) Grupos nominales compuestos: *“Publicly held debt”; “debt-service costs”; “Macro impact”; “inflation rate”; ‘long-term effects’*.

Luego, los aspectos morfosintácticos:

a) Nominalización:

- verbo a nombre : *“those waiting for financier market”; “Federal spending”* ;

- b) Las conjunciones finales: *“to make good on previous commitments”; “For the years in which gross debt has exceeded 90 percent of the economy (...)”*;

- c) Utilización de la voz pasiva: *“median GDP growth has declined”; “a government's leverage is best represented by”*;

- d) Utilización de participios de presente: *“implying a massive cumulative output loss”*; *“For instance, if a country experiencing a debt (...)”*; *“those waiting for financial markets to send the warning signal (...)”*;

- e) Verbos intransitivos: *“median GDP growth tends to range between...”*;

- f) Oraciones cortas con pocas subordinaciones: *“Publicly held debt as a share of the economy is over 70 percent, and total public debt exceeds 100 percent. As baby boomers retire and entitlement costs soar, this share will increase unabated in future years, absent reform. This level of debt is unsustainable because its growth exceeds that of the overall economy.”*;

- g) Utilización de condicional, causal, consecutiva, final, concesiva y restrictiva: *“it would not be as alarming”*;

- h) Presente y pretérito perfecto + pasado simple: *“The U.S. has already breached the critical 90 percent level on gross debt, and according to the Congressional Budget Office, it ended 2012 with gross debt in excess of 100 percent of GDP.”*;

- i) Utilización de los modales: *“The country must borrow”*;

- j) Repetición: las palabras *“debt”* y *“growth”* aparecen muchas veces en el texto;

- k) Oraciones retóricas: anacoluta *“For instance, if a country experiencing a debt overhang actually experienced growth that was 2.3 percent, as opposed to the 3.5 percent under more moderate levels of debt (i.e., 1.2 percent lower growth), real GDP would be 24 percent lower relative to the baseline growth case at the end of 23 years (see chart).”*;

l) Coordinación y subordinación: “En 2010, los economistas Ken Rogoff y Carmen Reinhart completaron un estudio histórico que analizó la relación histórica entre la deuda pública, el crecimiento del PIB y de la inflación en varios países desarrollados y en desarrollo.”;

m) Personificación: “The federal budget is on an unsustainable path”; “A debt crisis in America (...) would also inflict acute pain.”.

2.2. En la traducción en español.

Primero, las características léxicas:

a) La prefijación y la sufijación: “reducción”, “proyecciones”, “promedio”, “perjudicial”, “macro económica”;

b) Las palabras compuestas con la contraposición y la sinapsis: contraposición “largo plazo”; sinapsis “costes de servicio”;

c) Los préstamos: “baby boomers”;

d) Compuestos proveniente del inglés: “inflación”, “estanflación”;

e) Uso de las siglas, abreviaturas o acrónimos: “GDP”, “CBO”, “FY”.

El código verbal del español económico utiliza tres clases de términos como previamente dicho en el capítulo 1. La palabra “deuda” se utiliza a menudo en este texto y tiene diferente niveles de especialización creando términos:

- técnicos: “sobraendeudamiento”;
- semitécnicos: “deuda pública bruta”;
- generales: “deuda”.

Luego, las características morfosintácticas:

a) Oraciones extensas: “En 2010, los economistas Ken Rogoff y Carmen Reinhart completaron un estudio histórico que analizó la relación histórica entre la deuda pública, el crecimiento del PIB y de la inflación en varios países desarrollados y en desarrollo.”;

b) Abundancia de cláusulas de relativo;

c) Patrones sintácticos reducidos: “El presupuesto federal se encuentra en un camino insostenible.”;

d) Voz pasiva: “la influencia de un gobierno es más bien representado por”;

e) Nominalización de los verbos y de los adjetivos:

- Verbo a nombre: “prestamos”;

- Adjetivo a nombre: “crecimiento”.

3. Características terminológicas

En esta parte del trabajo vamos a trabajar siempre con las características sintáctico – gramatical de la lengua pero vamos a elaborar un glosario de los términos mas “importantes” para proponer una traducción de estos.

Término original	Contexto	Término meta	Fuente
Federal budget	The federal budget is on an unsustainable path.	Presupuesto federal	Www.linguee.it
Public debt	(...) and total public debt exceeds 100 percent.	Deuda pública	late.europa.eu
Debt-service costs	As a result, debt-service costs absorb an increasing share of national income.	Costos de servicio de la deuda	Www.linguee.it
National income	(...) an increasing share of national income and the country	Ingreso nacional	late.europa.eu

	must borrow an increasing amount each year (...)		
Gross public debt	The authors found extensive empirical evidence that when <i>gross public debt</i> exceeds 90 percent of GDP	Deuda pública bruta	Www.linguee.it
GDP	In future decades, debt as a share of GDP will rise sharply higher than these levels as a result of out-of-control entitlement spending, particularly in Medicare.	PIB	late.europa.eu
Gross central government debt	Note that this study focuses on <i>gross central government debt</i> , which is most akin to the concept of total public debt in the U.S.	Deuda bruta del gobierno central	late.europa.eu
Average inflation rates	Notably, the study also finds that average inflation rates jump sharply higher when gross debt exceeds 90 percent of the economy in the U.S.	Tasas medias de inflación	late.europa.eu
Stagflation	Essentially, the Rogoff and Reinhart study finds that gross debt above 90 percent in the U.S. is associated with “stagflation”	Estanflación	late.europa.eu
Longer-term effects	Reinhart and Rogoff completed a follow up study last year looking at the potential longer-term effects on growth from elevated levels of government debt.	Efectos a largo plazo	late.europa.eu
Debt-overhang	In fact, it may already be in the midst of a debt-overhang episode and on the verge of an actual	Sobreendeudamiento	Www.linguee.it

	“crisis” scenario in the coming years.		
Average growth rate	They found that debt levels above 90 percent are associated with an average growth rate that is 1.2 percentage points lower than periods with lower debt.	Tasa media de crecimiento	Www.linguee.it
Government-borrowing rates	Reinhart and Rogoff found that debt-overhang cases were not necessarily associated with a significant rise in government-borrowing rates.	Tasas de préstamos al gobierno	late.europa.it
Interest rates	“those waiting for financial markets to send the warning signal through higher interest rates that government policy will be detrimental to economic performance may be waiting a long time.”	Tasas de interés	late.europa.eu
Tipping point	These analyses are important because the U.S. has quickly moved toward the “tipping point” threshold on debt in recent years.	Punto de inglexión	uate.europa.e
Income	As a result, debt service costs absorb an increasing share of national income and the country must borrow an increasing amount each year (...)	Ingresos	late.europa.eu
Publicly held debt	Typically portrayed by economists as <i>publicly held debt</i> as a share of GDP	Propriedad publica de la deuda	Www.linguee.it
Federal spending	But because Federal spending has grown recently and nearly 80	Gasto federal	Www.linguee.it

	million baby boomers are beginning to retire		
Tax policies	(...) the debt continues to rise for the foreseeable future under current spending and tax policies.	Políticas fiscales	late.europa.eu

4. Problemas de traducción y soluciones aportadas.

En este último apartado se tratará, tomando en consideración la parte teórica del trabajo, de tomar algunas partes del texto que sean resultadas difíciles de traducción y de explicar porque hemos decidido de traducirle de este modo. El inglés y el español son dos idiomas muy diferentes con cada uno sus propias normas formales y gramaticales. Entonces a la hora de traducir un texto tenemos que confrontarnos a dificultades frecuentes. Vamos a seguir el mismo esquema visto en el primer capítulo para enumerar los errores más frecuentes.

4.1. Los problemas ortotipograficos

a) Los números: Marcador decimal: “1.6 percent” → “1,6%”;

b) Signos de puntuación:

- Las comillas utilizada en inglés “understated”, “debt overhang” no son las misma de las commillas espanolas «discreto», «sobreendeudamiento»;
- El guión se utiliza de manera diferente en inglés y en español,, en efecto como podemos ver en este ejemplo: “The U.S government’s leverage – typically portrayed by economists as publicly held debt as a share of GDP – reached about 73 percent in 2012.” → “La influencia de un gobierno de los EE.UU, que suele ser representada por los economistas en cuanto propiedad publica de la deuda como porcentaje del PIB, alcanzó unos 73% en 2012.”, si en inglés utilizamos el guión, en español tenemos que convertirlo en una coma para seguir las reglas de puntuación;

- El punto: En inglés las frases suelen ser mas cortas que en español, por esta razón en estos ejemplos podemos ver como donde el texto inglés tiene un punto, el texto español tiene una coma, lo que hace que la frase tiene una estructura mas compleja en español que en inglés. *“This level of debt is unsustainable because its growth exceeds that of the overall economy. As a result, debt-service costs absorb an increasing share of national income.”* → *“Este nivel de deuda es insostenible porque su crecimiento es superior a la de la economía en general; en consecuencia, los costes de servicio de la deuda absorben una proporción creciente del ingreso nacional.”*;
- La coma: en el texto en inglés encontramos la frase *“the historical relationship between public debt and GDP growth and inflation in a variety of advanced and developing countries.”*. En español, no se suele repetir “y” cuando se hace una enumeración, por esta razón utilizamos en la traducción una coma primer y luego la coordinación “y”: *“la relación histórica entre la deuda pública, el crecimiento del PIB y de la inflación en varios países desarrollados y en desarrollo.”*;

c) Las mayúsculas: En los títulos en inglés, todas las palabras empiezan con mayúscula como en “Congressional Budget Office” en español no, entonces en la traducción tenemos que tener en cuenta esta regla y traducirlo como “Oficina congresional del presupuesto”.

4.2. Los problemas intratextuales

a)Cohesión gramatical:

- Enlace intraoracional: *“This level of debt is unsustainable because its growth exceeds that of the overall economy. As a result, debt-service costs absorb an increasing share of national income. The country must borrow an increasing amount each year”* → *“Este nivel de deuda es insostenible porque su crecimiento es superior a la de la economía en general; en consecuencia, los costes de servicio de la deuda absorben una proporción creciente del ingreso nacional.”*;
- Los comentarios, aclaraciones, precisiones, como por ejemplo “absent reform” se encuentra en este caso al final de la frase, en cambio en español, se pone entre dos comas en el medio: *“As baby boomers retire and entitlement costs soar, this share will increase unabated in future years, absent reform.”* → *“Como los baby boomers se jubilan*

y los costes por prestaciones se disparan, sin reforma, esta proporción aumentará sin parar en los próximos años.”;

- Orden de las palabras. En inglés el nombre va al final de grupo nominal, a la hora de traducir tenemos que invertir el orden de palabra, ejemplo: “*extensive empirical evidence*” → “*amplias pruebas empíricas*”, “*Publicly held debt*” → “*deuda pública total*”;
- Sintagma nominal: “*unabated*” → “*sin parar*”, en este caso una palabra puede tener que traducirse con dos porque no tiene su correspondiente en la otra lengua, “*troubled countries*” → “*países con problemas*”;

- Tiempos verbales:

→ Una de la diferencia más común es el uso frecuente del inglés de la forma progresiva del verbo que no tiene un correspondiente fijo en español. Así que por ejemplo en español podemos traducirla con una perífrasi “*estar + gerundio*” o con una forma no continua: “*like the one that is playing out in troubled countries*” a “*similar a la de los países con problemas*”, “*are beginning to retire*” a “*están empanzando a jubilarse*”;

→ A la hora de traducir el pasado tenemos que tener en cuenta que el pasado simple en inglés se puede traducir con el pretérito perfecto simple, compuesto o con pretérito imperfecto en español. En mi traducción he utilizado la mayoría de las veces el pretérito perfecto simple porque en mi opinión es el tiempo verbal que queda mejor en este tipo de texto económico: “*Completed*” a “*completaron*”;

- Los modales no existen en español, entonces tenemos que encontrar una perífrasi que exprime lo mas precisamente la idea, en este ejemplo he elegido la forma “*tener que*”: “*The country must borrow*” a “*El país tiene que pedir*”;

- Forma no personales (infinitivo, gerundio y participio):

→ Adverbios: “*Publicly held debt*” a “*La deuda que cotiza en bolsa*”

→ El artículo delante de un grupo nominal puede omitirse en inglés: “*Macro Impact of a Debt Crisis*” pero en la traducción en español tenemos que tener cuidado y no olvidarnos de ponerlo: “*El impacto macroeconómico de una (potencial) crisis de la deuda.*”;

“*economists Ken Rogoff and Carmen Reinhart completed a landmark study*” a “*los economistas Ken Rogoff y Carmen Reinhart completaron un estudio histórico (...)*”;

- El verbo “retire” en inglés no es reflexivo, en cambio a la hora de traducir en español se convierte en “se jubilan”: “As baby boomers retire” a “Como los baby boomers se jubilan”.
- La formul “both (...) and (...)” en inglés se traduce en español con la forma correspondiente “tanto para (...) como para (...)”: “both to fund its current services and to make good on previous commitments.” a “tanto para financiar sus servicios actuales como para hacer valer los compromisos anteriores.”;
- Las formulas introductorias de una frase, como por ejemplo “Note that”, “Notably”, “Interestingly” no se suelen traducir solamente con un adverbio en español sino con otra forma utilizado “que”: “Note that this study focuses on gross central government debt” a “Hay que tener en cuenta que este estudio se centra en la deuda bruta del gobierno central”; “Notably, the study also finds that average inflation rates jump sharply higher when gross debt exceeds 90 percent of the economy in the U.S.” a “El estudio también revela que las tasas medias de inflación suben considerablemente cuando la deuda bruta supera el 90% de la economía de los EE.UU.”; “Interestingly, Reinhart and Rogoff found that debt-overhang cases were not necessarily associated with a significant rise in government-borrowing rates.” a “Es interesante destacar que Reinhart y Rogoff encontraron que los casos de deuda de “sobreendeudamiento” no necesariamente se asocian con un aumento significativo en las tasas de préstamos al gobierno.”;

b) Cohesión léxica:

- La abreviaturas “U.S” se traduce en esté caso con “EE. UU”;
- La sigla “GDP” inglesa, corrisponde a “PIB” en español;

c) En mi traducción he decidido de dejar el anglicismos “baby boomer” porque no existe en español una palabra que refleja totalmente este idea, entonces, traduciéndola se podría perder una parte de la significación;

d) La palabra “share” en inglés, se puede traducir con diferentes palabras en español. En efecto en el texto la hemos traducida con las palabras “porcentaje” y “proporcion”: “Publicly held debt as a share of the economy” a “La deuda que cotiza en bolsa como porcentaje de la economía”; “this share will increase unabated in futur years” a “esta proporción aumentará sin parar en los próximos años.”;

e) En el texto en inglés se utilizan dos palabras diferentes para las expresiones “*the economy is over 70 percent*” y “*total public debt exceeds 100 percent.*” En español las palabras “over” y “exceeds” se traducen con la misma palabra en diferentes formas: “*la economía es superior al 70%*” y “*la deuda pública total supera el 100%*”;

f) La abreviacion “i.e.” en inglés no se traduce con una abreviacion en español “es decir”: “*(i.e., under 60 percent of GDP)*” → “*(es decir, por debajo del 90% del PIB)*”;

g) Cuando se hace referencia a un documento, cada lengua se refiera a el mediante una palabra para situarlo en el espacio, en inglés, utilizaremos en este texto la palabra “adjacent” y en español “adjunto”: “*As the adjacent chart illustrates*” a “*Como se puede ver el en gráfico adjunto*”;

h) En la frase, “*In their 2012 paper*”, he decidido transformar el articulo posesivo “their” en una articulo indefinido “el” (“*En el artículo de 2012*”) porque no existe en español una articulo posesivo que podría expresar la misma información que el inglés;

i) “*More importantly*” podría traducirse literalmente como “*Más importante*”, pero en español no tendría exactamente el mismo significado, por esta razon en el texto, he decido agregar la palabra “aún” para mantener la misma información: “*Más importante aún*”;

j) En la lengua inglesa se suele hacer más repeticiones que en español, por eso, en la frase “*Reinhart and Rogoff note that “those waiting for financial markets to send the warning signal (...)*” me parecía inútil repetir los nombres de los estudiosos, así que he decido traducirlo como: “*Los dos estudiosos señalan que “los que esperan para que los mercados financieros envíen la señal de aviso (...)*”;

k) la palabra “*Medicare*” no tiene un correspondiente en español, así que para reproducir la idea tenemos que explicar lo que es, por esta razón, lo he traducido con: “*en particular en campo de la salud*”.

Este texto tiene características técnicas relacionadas con el ámbito económico sin embargo el echo de que sea un informe divulgativo hace que se utilizan palabras técnicas pero siempre explicándolas lo mas claramente posible. En efecto los problemas de traducción son relacionados con palabras económica/técnicas pero también con problemas que encontramos a

la hora de traducir textos del inglés al español en otras lenguas de especialidad y en la lengua cotidiana. Los problemas, entonces, pueden ser relacionados con palabras técnicas y con tiempos verbales o formulas propias de cada lengua. He encontrado mas problemas en el principio del texto, en los dos primero apartado. Una de las razones de esta mayor dificultad podría ser el echo de que al principio de los textos técnicos se suele resumir la información (sin explicación) que sera explicada y ejemplificada a lo largo del texto. Entonces los primeros apartados tendrían que ser mas técnicos y, desde luego, mas problemáticos para la traducción.

CONCLUSION

Tomando como punto de partida las variedades lingüísticas, el registro y los lenguajes de especialidad, hemos estudiado a lo largo de este trabajo las características del lenguajes económico en inglés y en español.

Después de haber explicado algunos marcos teóricos, y de haber enumerado las diferentes características de estas variedades lingüísticas en ambas lenguas, el trabajo propone una traducción de un texto económico sacado de la House of Budget estadounidense.

Desde un texto económico, hemos echo un análisis textual para poder ejemplificar las características enumeradas en el primer capítulo. Así podemos ver como está organizado un texto económico en inglés y en español y en el mismo tiempo ver las similitudes y las diferencias de estas características de una lengua a otra.

Con esté trabajo querría poner en luz el echo de que para traducir un texto, el traductor tiene que tener, tanto competencias lingüísticas como competencias extralingüísticas. Personalmente, creo que un buen traductor necesita saber todas las palabras de una lengua, pero también tener un conocimiento en general del sector. Me parece que este trabajo refleja muy bien el grado de mediación y traducción, en el que aprendemos no solamente los aspectos lingüísticos de una lengua sino que nos confrontamos con el nivel cultural y los diferentes ámbitos, económicos, políticos, médicos de una lengua. Las asignaturas teóricas de estos campo, nos permiten entender las dinámicas y nos permiten traducir un texto especialista entendiendo la información. Esta claro que, a la hora de traducir un texto, la parte léxica es muy importante, y hacer un glosario terminología y un análisis de los problemas que he encontrado puede facilitar el trabajo de otros traductores que quizás tendrán los mismos problemas.

De echo, el trabajo de traductor no es ni mecánico ni estático. Un traductor descubre cada día y en todas sus traducciones, palabras y informaciones nuevas, que le permiten enriquecerse tanto profesionalmente como personalmente. Esta es la razón por la cual he elegido esta carera, el crecimiento continuo y el aprendizaje cotidiano.

BIBLIOGRAFIA

AINCIBURU, María Cecilia, *Morfología y productividad del léxico económico*, Siena, Facoltà di Economia “Richard Goodwin 2003. [en línea]. Disponible en:

<http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/ciefe/pdf/02/cvc_ciefe_02_0016.pdf> [consulta: 3 septiembre 2015].

ALCARAZ VARO, Enrique, *El inglés profesional y académico*, Madrid, Alianza, 2000.

BERRUTO, Gaetano, “*Variazione linguistica*”, *Enciclopedia dell’italiano*, 2011. [en línea]. Disponible en: <[http://www.treccani.it/enciclopedia/variazione-linguistica_\(Enciclopedia_dell'Italiano\)/](http://www.treccani.it/enciclopedia/variazione-linguistica_(Enciclopedia_dell'Italiano)/)> [consulta: 10 noviembre 2015].

CHIARI, Isabella, “*La variazione linguistica, analisi del testo letterario*”, [en línea]. Disponible en: <<http://www.alphabit.net/ATL4LaVariazioneLinguistica.pdf>> [consulta: 10 noviembre 2015]

CORTESE, Giuseppina, *La lettura nelle lingue straniere*, Milano, Franco Angeli, 1980.

BORDONABA ZABALZA, Cristina / MAPELLI Giovanna / SANTOS LÓPEZ, Javier / CALVI, Maria Vittoria, *Las lenguas de especialidad en español*, Roma, Carocci, 2009.

GARCÍA IZQUIERDO, Isabel, *Análisis textual aplicado a la traducción*, Valencia, Tirant lo Blanch, 2000.

GARCÍA IZQUIERDO, Isabel, *El género plataforma de confluencia de nociones fundamentales en didáctica de la traducción en Discursos [Em linham]: estudos de tradução* pp. 13-20, Lisboa, Universidade Aberta, 2002.

GARCÍA IZQUIERDO, Isabel, *Competencia textual para la traducción*, Valencia, Tirant lo Blanch, 2011.

GARZONE, Giuliana, *Perspectives on ESP and popularization*, Milano, CUEM, 2006.

GARZONE, Giuliana, *Specialized discourse in english*, Milano, Arcipelago, 2014 - 2015.

GARZONE, Giuliana, *La traduzione come fuzzy sets*. [en linea]. Diponible en: <https://books.google.it/books?id=anImCAAQBAJ&pg=PA222&lpg=PA222&dq=Garzone+traduzione+e+fuzzy+sets&source=bl&ots=O1VBiCtul&sig=8KDaLI9yTG6jLpPA8rTrso-jwec&hl=fr&sa=X&ved=OCCEQ6AEwAGoVChMIr620gceSxgIVSWsUCh2PAQBI#v=onepage&q=Garzone%20traduzione%20e%20fuzzy%20sets&f=false> [consulta: 25 junio 2015].

GARCIA, Joaquin / FUENTES, Maria Teresa, *Texto, terminología y traducción*, Salamanca, Almar, 2002.

GOMEZDE ENTERRIA, Josefa, *El discurso especializado de la economía y el comercio. Una propuesta para la enseñanza en el aula de español de los negocios*, en *La identidad del español y su didáctica*, pp.61-78, Viareggio, Mauro Baroni, 1999.

LERAT, Pierre, *Las lenguas especializadas*, Barcelona, Ariel, 1997.

LEON RODRIGUEZ, Mario, *Manual de interpretación y traducción*, Madrid, Luna publicaciones, 2000.

OROZCO, Mariana, *Propuesta de clasificación de los textos del ámbito económico*, El Trujaman revista diaria de traducción, 2003. [en línea].
Disponible en: <
http://cvc.cervantes.es/trujaman/anteriores/diciembre_03/11122003.htm
> [consulta: 10 septiembre 2015].

PICKETT, George, *Business English: Falling between Two Styles*, 1986.

PIZARRO SANCHEZ, Isabel, *Análisis y traducción del texto económico (inglés - español)*, Oleiros – Coruña, Netbiblo, 2010.

RODRIGUEZ-PINERO ALCALA, Ana Isabel / GARCIA ANTUNA, Maria, *Lenguas de especialidad y lenguas para fines específicos: Precisiones terminológicas y conceptuales e implicaciones didácticas*, Universidad de Cádiz. [en línea].
Disponible en:
<http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/asele/pdf/20/20_0907.pdf> [consulta: 30 junio 2015].

TROSBORG, Anna, *Analysing professional genres*, Ámsterdam - Philadelphia, John Benjamins Publishing Company, 2000.

BHATIA, Vijay Kumar, *Analysing genre: Language Use in Professional Settings*, London, Longman, 1993.

DEBT CRISIS IN AMERICA: WHAT IT MIGHT LOOK LIKE

The federal budget is on an unsustainable path. Publicly held debt as a share of the economy is over 70 percent, and total public debt exceeds 100 percent. As baby boomers retire and entitlement costs soar, this share will increase unabated in future years, absent reform.

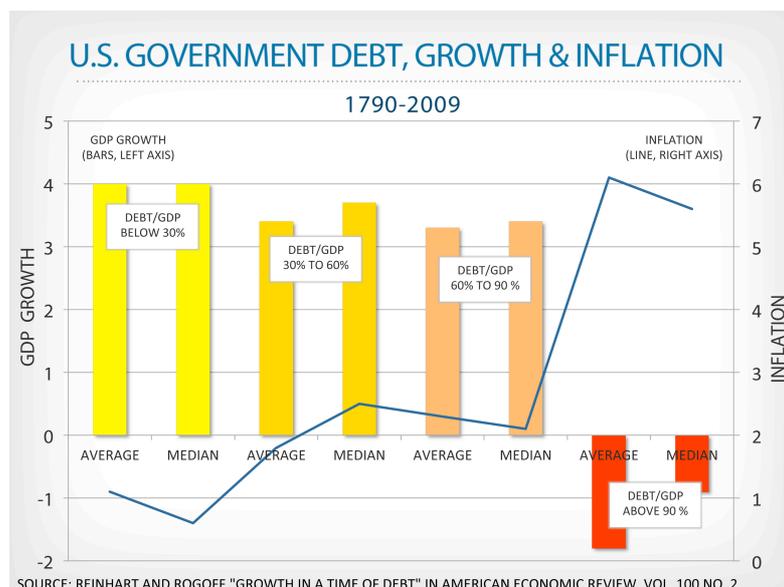
This level of debt is unsustainable because its growth exceeds that of the overall economy. As a result, debt-service costs absorb an increasing share of national income. The country must borrow an increasing amount each year—both to fund its current services and to make good on previous commitments.

This dynamic threatens to provoke a debt crisis—like the one that is playing out in troubled countries like Greece and Spain. A debt crisis in America would not only be devastating at the macroeconomic level, it would also inflict acute pain upon families and businesses.

Macro Impact of a Debt Crisis

In 2010, economists Ken Rogoff and Carmen Reinhart completed a landmark study that looked at the historical relationship between public debt and GDP growth and inflation in a variety of advanced and developing countries. The study used new data from 44 countries spanning roughly 200 years.

The authors found extensive empirical evidence that when *gross* public debt exceeds 90 percent of GDP, economic growth declines materially. Among the 20 advanced countries in the study, for instance, annual GDP growth averages 3 to 4 percent when debt is relatively moderate or low (i.e., under 60 percent of GDP). But annual growth dips to just 1.6 percent when debt is high (i.e., above 90 percent of GDP).¹ Note that this study focuses on *gross central government debt*, which is most akin to the concept of total public debt in the U.S.²



¹ Rogoff/Reinhart, page 25: "Growth in a Time of Debt," January 2010

² Total public debt in the U.S. includes the debt recorded in intra-governmental accounts like the Social Security Trust Fund. By contrast, debt held by the public—a net concept—measures the debt held by entities in the private economy and excludes the debt in these intra-governmental accounts.

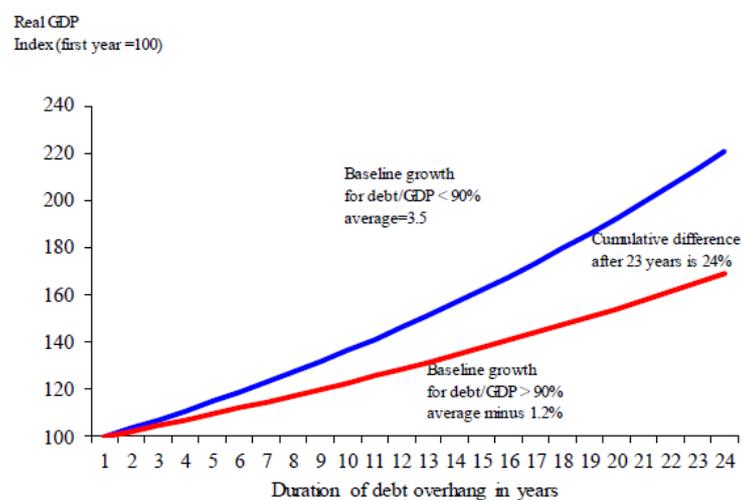
The study also disaggregates the data to focus solely on the growth and inflation effects of debt levels in the United States throughout the country's history (i.e., from 1790 to 2009). As the adjacent chart illustrates, average economic growth is dramatically lower when gross U.S. debt exceeds 90 percent of GDP. For the years in which gross debt has exceeded 90 percent of the economy, Rogoff and Reinhart found that median GDP growth has declined by nearly 1 percent on average. When gross debt is below 90 percent, median GDP growth tends to range between the robust levels of 3 to 4 percent a year.

Notably, the study also finds that average inflation rates jump sharply higher when gross debt exceeds 90 percent of the economy in the U.S. Under such a high-debt scenario, inflation reaches, on average, nearly 6 percent a year—compared with the normal rate of around 2 to 3 percent when debt is at more moderate levels. Essentially, the Rogoff and Reinhart study finds that gross debt above 90 percent in the U.S. is associated with “stagflation”—a toxic mix of shrinking economic growth and rising inflation.³

Reinhart and Rogoff completed a follow up study last year looking at the potential longer-term effects on growth from elevated levels of government debt. Relative to their 2010 study, they noted that their historical estimates relating higher debt with slower growth were likely “understated” when applied to future projections of a debt-saddled economy. In their 2012 paper, they studied 26 “debt overhang” episodes in advanced economies since 1800 when gross debt as a share of GDP exceeded 90 percent for at least five years. They found that debt levels above 90 percent are associated with an average growth rate that is 1.2 percentage points lower than periods with lower debt. **More importantly, they found that the**

average duration of these debt-overhang episodes was a whopping 23 years, “implying a massive cumulative output loss” in the wake of such an episode.⁴ For instance, if a country experiencing a debt overhang actually experienced growth that was 2.3 percent, as opposed to the 3.5 percent under more moderate levels of debt (i.e., 1.2 percent lower growth), real GDP would be 24 percent lower relative to the baseline growth case at the end of 23 years (see chart). Even if growth was just 0.5 percentage points lower, real GDP would still be 11 percent lower after 23 years.

Figure 5. Real GDP and Debt Overhangs: Basic Calculus of Cumulative Effects



³ Note that the study does not find a correlation between high government debt and sharply higher inflation among all industrialized countries, just the United States.

⁴ Reinhart/ Rogoff, page 2, “Debt Overhangs: Past and Present” April 2012

Interestingly, Reinhart and Rogoff found that debt-overhang cases were not necessarily associated with a significant rise in government-borrowing rates. For example, in about 40 percent of the 26 debt-overhang case studies, interest rates were either lower or about the same as they were during moderate-debt-level years. This is important because some policymakers believe that U.S. debt levels are not problematic because interest rates are at historically low levels—an implicit signal that financial markets are not concerned about the country’s fiscal position. Reinhart and Rogoff note that “those waiting for financial markets to send the warning signal through higher interest rates that government policy will be detrimental to economic performance may be waiting a long time.” Their study “casts doubt in the view that soaring government debt is a non-issue simply because markets are presently happy to absorb it.”⁵

These analyses are important because the U.S. has quickly moved toward the “tipping point” threshold on debt in recent years. In fact, it may already be in the midst of a debt-overhang episode and on the verge of an actual “crisis” scenario in the coming years. The U.S. has already breached the critical 90 percent level on gross debt, and according to the Congressional Budget Office, it ended 2012 with gross debt in excess of 100 percent of GDP.



Like a household or a business, a government’s leverage is best represented by the level of its debt in relation to its income. The U.S. government’s leverage—typically portrayed by economists as *publicly held debt* as a share of GDP—reached about 73 percent in 2012. If this was a temporary rise in the debt, it would not be as alarming. But because Federal spending has grown recently and nearly 80 million baby boomers are beginning to retire, the debt

continues to rise for the foreseeable future under current spending and tax policies. According to the CBO’s analysis of the President’s FY 2013 budget, the debt will reach over 80 percent of GDP in the near term before flat-lining at a still-large 76 percent by the end of the decade. In future decades, debt as a share of GDP will rise sharply higher than these levels as a result of out-of-control entitlement spending, particularly in Medicare. This large increase in debt is unsustainable because its growth exceeds that of the overall economy. As a result, debt service costs absorb an increasing share of national income and the country must borrow an increasing amount each year to both fund its ongoing services and make good on its previous debt commitments. For this reason, economists caution that government leverage in excess of about 60 percent of the economy is not sustainable for an extended period of time. **When debt is growing faster than a country’s economy indefinitely, that country accelerates over time to a crisis situation.**

⁵ Ibid., pages 3 and 23.

Another factor that could invite a crisis is U.S. reliance on foreign debt, which makes it vulnerable to interest-rate shocks. U.S. reliance on foreign creditors has increased dramatically over the past few decades. Foreigners now own roughly *half* of all publicly held U.S. debt, a sharp increase from a generation ago when foreigners owned just 5 percent of U.S. debt (see chart). This makes the U.S. vulnerable to a sudden shift in foreign-investor sentiment, particularly during a time of crisis. If foreign investors, for instance, begin to lose confidence in U.S. fiscal sustainability and long-term economic viability (including the level of inflation and the value of the dollar), the result could be a sizeable increase in interest rates as foreigners demand higher compensation to offset the perceived risk of holding U.S. debt. In recent years, foreigners have flocked to Treasury debt in a “flight to quality,” which helped to keep U.S. borrowing rates at record low levels. But these investment flows work both ways, as Europe’s debt crisis illustrates. As risk perceptions change, particularly with regard to sovereign credit, investors could seek to avoid U.S. debt, thereby helping to drive up interest rates. To put that risk in perspective, a sustained increase of just 1.0 percentage point on U.S. borrowing rates would cost in excess of \$100 billion per year over the medium term and would sum to nearly \$1 trillion (\$944 billion) over the course of a ten-year budget window.⁶

While foreigner creditors are a major holder of Treasury securities, the largest single holder is the Federal Reserve. As part of its quantitative easing (QE) efforts to lower interest rates, the Fed has accumulated a huge balance sheet of roughly \$3 trillion, with nearly \$2 trillion of those holdings consisting of Treasury securities.⁷ As part of this QE program, the Fed is adding \$85 billion a month to its balance sheet primarily through the purchase of Treasury securities, which if continued means the Fed’s balance sheet will grow by \$1 trillion annually.

When looking at the Federal government’s debt held by the public, over half is held by foreign creditors or is from the Fed “printing money” (acquiring Treasury securities through its QE program).

Governments that have a relatively high share of shorter-maturity debt outstanding are at a higher risk of a sudden rise in interest rates because more of their debt needs to be rolled over when rates are moving upward. That can exacerbate an already-precarious fiscal situation. During the financial crisis a few years back, Treasury issued a sizeable amount of relatively shorter-term debt in order to better manage its cash flow for emergency-spending needs and to take advantage of record-low short-term rates. Although Treasury has subsequently moved to increase the average maturity of its debt portfolio, it still has a sizeable amount of outstanding debt that will need to be rolled over in the next few years. For instance, the Treasury has roughly \$4.2 trillion in debt obligations coming due before the end of 2014. In other words, over one-third of the U.S. total marketable debt will be maturing over the next 24 months. That means a large chunk of Treasury’s outstanding debt needs to be rolled over in the next few years at a time when interest rates may be moving higher from all-time lows (due to both strengthening economic activity and concerns about U.S. debt). This dynamic, coupled

⁶ OMB, FY 2013 budget, Table 3-1: Sensitivity of the Budget to Economic Assumptions

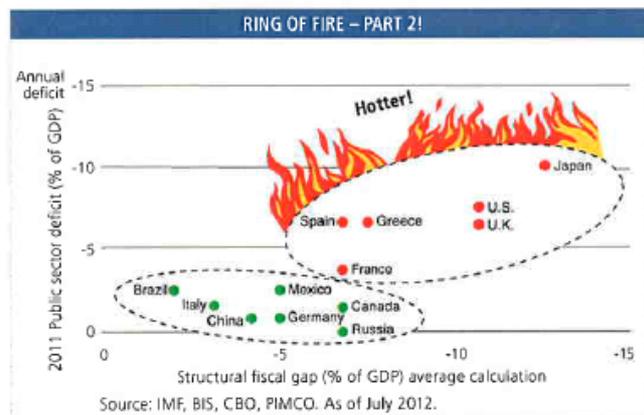
⁷ Federal Reserve, Factors Affecting Reserve Balances, Table H.4.1., January 31, 2013.

with the increased reliance on foreign creditors, puts the U.S. at a greater risk of a liquidity event should risk perceptions about its fiscal position change abruptly in credit markets.

Because the U.S. economy is viewed as the strongest and most stable in the world, the Treasury is able to borrow at extraordinarily low interest rates. With financial crises and Europe's troubles, there has been a "flight to quality," which has pushed interest rates lower. In addition, the Fed's quantitative-easing program has put downward pressure on interest rates. As a result, despite the fact that debt as a share of the economy has doubled in the past five years, the federal government's interest expense on the national debt has declined due to the dramatic decline in interest rates. From 2007 to 2012, debt held by the public doubled from 36 percent to 72 percent. Despite this huge growth in the debt, the interest expense on this debt *declined* during this same period, falling from 1.7 percent of the economy in 2007 to 1.4 percent in 2012. Today's interest rates are below the averages of the 1980s and 1990s, when the economy was much stronger and the debt as a share of the economy was much lower.⁸

There are a variety of ways to show how dire the fiscal position is. Bill Gross, the well-known bond-fund manager at PIMCO, recently estimated the U.S. "fiscal gap," comparing it to other countries using fresh data from the International Monetary Fund, the Bank of International Settlements, and the CBO. The fiscal-gap calculation represents the amount of a country's deficit that must be closed (via tax hikes, spending cuts, or some combination of the two) to keep its debt-to-GDP ratio under control. It includes the unfunded liabilities from Social Security, Medicare, and Medicaid. Gross estimates that the U.S. has an annual fiscal gap of about 11 percent of GDP. According to his calculations, the U.S. would need to

cut spending or raise taxes by that amount over the next five to ten years to keep overall debt-to-GDP levels below a potential crisis level. (A fiscal gap of 11 percent of GDP represents about \$1.6 trillion per year.) In these terms, the U.S. is in a worse fiscal position (in terms of unfunded liabilities and overall "fiscal gap") than the troubled European economies of Spain and Greece. Gross



characterizes the countries with both large annual deficits and a large fiscal gap as being in a danger zone—or, a "ring of fire" (see chart). In fact, Gross says that if the U.S. continues on this path and does not start to close this gap, the country "will begin to resemble Greece before the turn of the next decade. . . . [T]he inevitable result will be that our debt/GDP ratio will continue to rise, the Fed would print money to pay for the deficiency, inflation would follow and the dollar would inevitably decline. Bonds would be burned to a crisp and stocks would certainly be singed; only gold and real assets would thrive within the 'Ring of Fire.'"⁹

⁸ See CBO letter to Chairman Ryan:

http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/ftpdocs/120xx/doc12081/ryan_letter_interest_rates_2-24-2011.pdf

⁹ PIMCO Investment Outlook, October 2012

If such a debt crisis were to materialize, Gross warns:

[T]he U.S. would no longer be in the catbird's seat of global finance and there would be damage aplenty, not just to the U.S. but to the global financial system itself, a system which for 40 years has depended on the U.S. economy as the world's consummate consumer and the dollar as the world's global medium of exchange. If the fiscal gap isn't closed even ever so gradually over the next few years, then rating services, dollar reserve holding nations and bond managers embarrassed into being reborn as vigilantes may together force a resolution that ends in tears. It would be a scenario for the storybooks, that's for sure, but one which in this instance, investors would want to forget. The damage would likely be beyond repair.¹⁰

At the macroeconomic level, the risk is that the U.S. could eventually reach a "tipping point" on its debt levels, precipitating a sudden change in investor sentiment and behavior. If, for instance, market psychology changes, and foreign investors suddenly begin to lower their demand for U.S. debt—or even move out of dollar-denominated assets more generally—interest rates could spike to a dangerous level, forcing the U.S. to make immediate and painful fiscal adjustments (like the austerity programs that have provoked riots in Greece and Spain). **Facing the inability to borrow at a reasonable rate in the market, the U.S. would have to slash government spending and raise taxes to narrow its large fiscal gap.** In such a crisis, the Federal Reserve may also face rising pressure to step in and "monetize" the government's debt—essentially printing money to buy up the public debt that private investors refuse to finance. Len Burman, former director of the Tax Policy Center, writes in a recent paper that this would amount to "a catastrophic budget failure" that would be "disastrous" for the U.S. and global economy.¹¹ Importantly, because this would fundamentally be a crisis of U.S. federal finances, the government would be unable to borrow money to support the private economy, as it did during the recent financial crisis. **If the U.S. was forced to address such a situation internally without the benefit of cheap foreign credit, meaning by cutting domestic spending and raising taxes to close the budget gap, Burman estimates that the economy could shrink by 25 or 30 percent, a contraction that would rival the economic decline of the Great Depression.**¹²

U.S. Treasury bonds are the lynchpin of global debt markets, held as safe and highly liquid assets by virtually all financial institutions worldwide. A U.S. debt crisis would lead to sharp declines in the price of these bonds, causing a deterioration in the balance sheet of large financial institutions that would be orders of magnitude more disruptive than the subprime crisis. Burman and his colleagues write that "it could easily take the nation a generation or longer to recover from (such a) disaster."¹³

¹⁰ Ibid.

¹¹ Burman, et al. "Catastrophic Budget Failure" presented at Joint TPC-USC Conference, January 15, 2010

¹² Ibid.

¹³ Ibid.

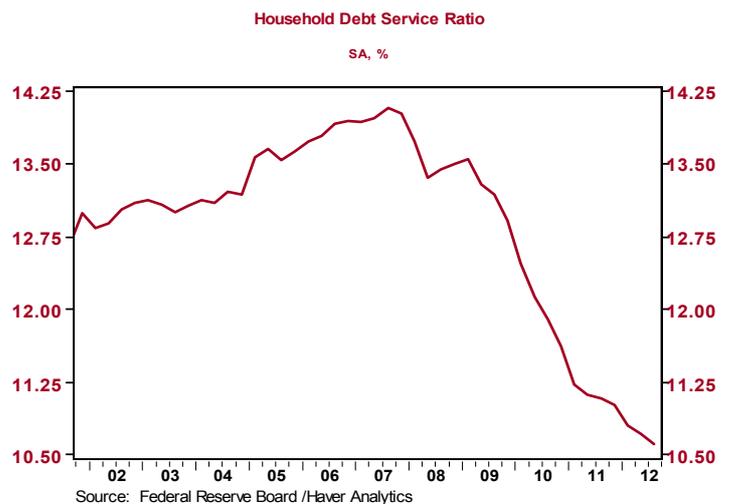
Micro Impact of a U.S. Debt Crisis

The 2008 financial crisis initially appeared to be a problem for a couple of big Wall Street banks, but it quickly grew into a recession that dragged down the entire U.S. economy. Over four years later, the economy is still functioning at subpar levels, and the unemployment rate recently ticked back up to 7.9 percent. During this crisis, the federal government has been able to borrow huge sums of money to provide and augment government services, despite plummeting revenue collection.

A debt crisis would weaken the economy and limit the ability of the federal government to respond, inflicting acute pain upon families and businesses. Market concern about the U.S.'s fiscal position would initially be manifested in higher borrowing rates on U.S. government debt. **Nearly all consumer-borrowing rates are linked in some respect to longer-term Treasury rates, so that rise in interest rates would increase the economy-wide cost of credit in the U.S. As Treasury rates increased, rates on mortgages, credit cards, and car loans would soon follow.**

This would most likely come as a shock to most Americans who have grown accustomed to building up a great deal of debt in a climate of historically low interest rates. Despite the recent increase in saving rates, households are still heavily leveraged. They have \$12.9 trillion in debt—or roughly 108 percent of their total disposable income. But because of these historically low interest rates, households' debt-service ratio (the share of debt payments as a percentage of disposable personal income) have dipped to a 20-year low of just over 10 percent (see chart). This has lulled consumers into a false sense of security with regard to the financial burden of paying off their debt should interest rates rise significantly.

Roughly three-quarters of household debt is home mortgages while the rest is credit-card debt, auto loans, and margin debt. It turns out that roughly *half* of all that debt is in the form of variable-interest-rate loans, meaning that a sudden increase in Treasury bond rates would lead to higher borrowing costs for consumers relatively quickly. According to the current level and composition of household debt, estimates suggest that an interest-rate increase of just 1 percentage point would lead to over \$400 in yearly interest payments for the average family.¹⁴ Given that a serious debt crisis could lead to a sharp increase in Treasury rates, the added interest costs for the typical family could easily exceed \$1,000 per year or more. To a new homebuyer, a 1-percentage-point increase in mortgage rates (which are currently at their



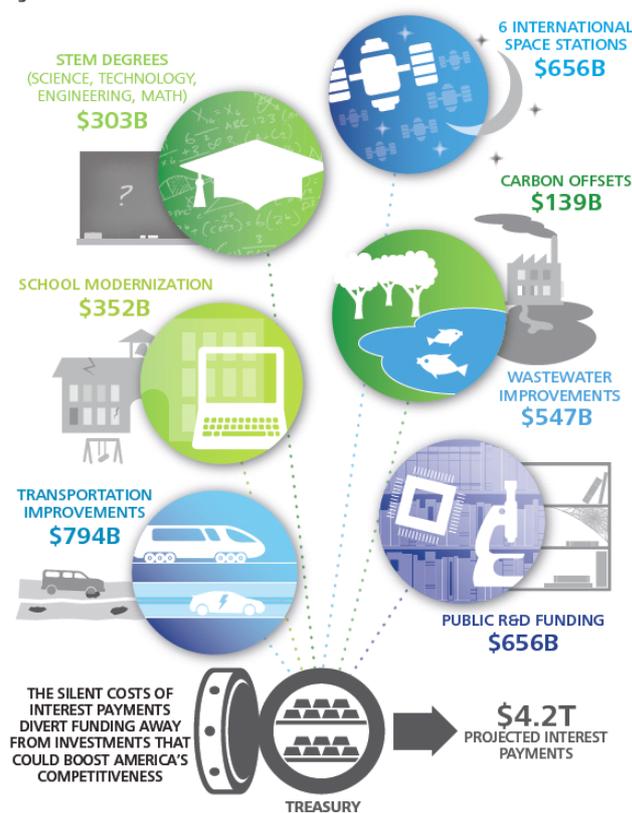
¹⁴ Center for American Progress: "Payment Due: The Effects of Higher Interest Rates on Consumers and the Economy" September 20, 2004

lowest rate on record) adds as much as 19 percent to the total cost of a home.¹⁵ As household-borrowing costs spiked, growth in overall consumer spending, which accounts for nearly 70 percent of GDP, would decline.

Higher borrowing costs would also be a serious impediment for businesses. The corporate sector has roughly \$11.5 trillion in loans that will mature over the next five years.¹⁶ A sharp rise in interest rates over this period would lead to lower business investment as companies faced a much higher hurdle for profitability on potential expansion plans. Businesses would be doubly squeezed because their funding costs would rise just as demand for their products (particularly consumer-durables bought on credit like cars, home furnishings, etc.) would slip. The inevitable result would be less business expansion and higher unemployment. As Harvard Business School professors Richard Vietor and Matthew Weinzierl write, "Capital markets will visit the sins of the public sector upon the private one. If the cost of borrowing rises for the U.S. government, it will rise for private-sector borrowers as well."¹⁷

Even absent a spike in interest rates, federal borrowing is poised to affect individuals and businesses indirectly as the country will have to forego spending on programs that support the economy such as basic research, infrastructure, weather reporting, passport services, patent and trademarks, and the operation of the air-traffic-control system. In a study last year entitled

Figure 5. The silent toll of interest on US debt: Investments left undone



"The Untold Story of America's Debt," Deloitte LLP, a tax, audit and consulting firm, discusses the ways in which debt will hamper U.S. competitiveness. Deloitte estimates that the U.S. is poised to spend at least \$4.2 trillion on interest payments alone over the next decade, according to current spending patterns. In order to fund this bill, Deloitte argues that "a great variety of meaningful investments will almost certainly be left undone simply because interest payments will push them out of the budget. This is the silent cost of prior debts that, unless explicitly recognized, crucially leads policymakers to underestimate the effect that prior deficits have already had on this decades planned expenditures."¹⁸ The chart below illustrates the "silent cost" of interest payments by highlighting the many investments that would be less expensive than the estimated interest payments over the next decade.

¹⁵ New York Times, "Interest Rates Have Nowhere to Go but Up," April 10, 2010

¹⁶ "The Untold Story of America's Debt," Deloitte LLP, June 2012

¹⁷ Ibid, page 10

¹⁸ Ibid, page 10

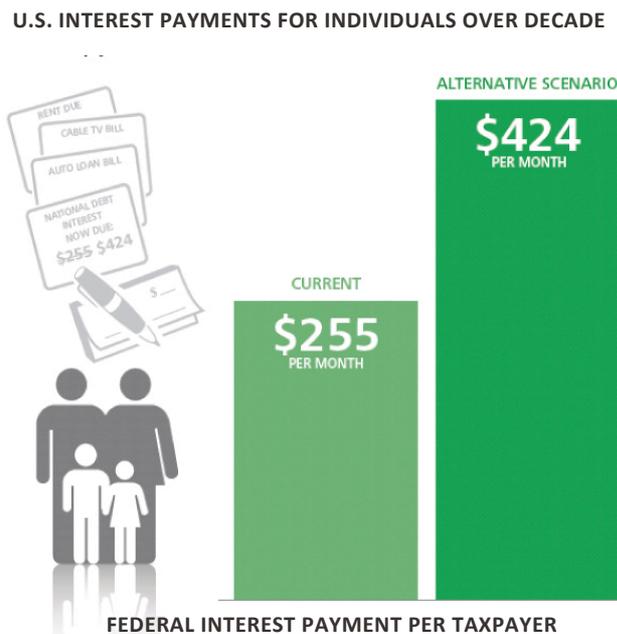
They include modernizing every school in America, building 80,000 miles of highways, tripling R&D funding, and paying for all costs associated with science, technology, engineering, and math (STEM) degrees in the country.

Deloitte also illustrates what debt and interest payments might mean for the average taxpayer since the buildup in debt will likely mean higher taxes or benefit reductions in future. If current federal interest payments were allotted to taxpayers (including those who file but pay no income tax), they would equal about \$255 per month. Under Deloitte's alternative scenario—in which growth is slightly lower than expected, interest rates are slightly higher than expected, and current tax and spending policies are extended—that amount is expected to jump to \$424 per month for each taxpayer over the next decade.¹⁹

Probably the greatest impact would be on those who depend on the federal government for assistance. The federal budget is dominated by programs that provide transfer payments to individuals. While defense spending dominated the federal budget for most of its history, Social Security at over \$700 billion this year is the largest program in the budget. Most of this spending on direct assistance to individuals is mandatory spending and not subject to annual approval each year. This spending automatically rises during recessions, and Congress frequently augments it. For example, during the recent recession, unemployment assistance grew by more than four-fold, rising from \$32 billion in FY 2007 to \$152 billion in FY 2010.

At \$2 trillion annually, this mandatory-spending category amounts to 60 percent of federal spending. When discretionary programs such as education and job training (\$100 billion annually), housing (\$40 billion annually), and veterans' health care are added (\$60 billion), the federal budget is dominated by programs that provide assistance to individuals.

Programs such as deposit insurance both protect individual savings and prevent bank runs. When the economy is strong, funding for deposit insurance is offset by premiums. But during recessions—particularly those provoked by a financial crisis—spending on deposit insurance soars as the federal government steps in to take over financial institutions and protect depositors. Using the most recent financial crisis as an example, deposit insurance was generating net income to the federal government in 2007 (-\$1.7 billion). But in the first year of the crisis, deposit insurance spending surged to a net +\$28 billion.



¹⁹ Ibid, page 15

During the crisis, the federal government was able to borrow funds to provide assistance to these individuals and meet other responsibilities. In a debt crisis, not only would the crisis weaken the economy, it also would curtail the ability of the government to borrow funds and finance spending for those who depend on it for assistance. One need not look to Europe to find examples of forced austerity. There are examples in the United States, where municipalities have gone bankrupt and have been unable to provide basic services. In Central Falls, Rhode Island, for instance, pensions have been slashed by up to 55 percent for retirees. Stockton, California has seen crime rates skyrocket as the city has been forced to lay off 25 percent of their police force in the face of increasing pension costs.

A debt crisis would limit the federal government's ability to rollover debt—much less to increase debt to finance existing benefits. While Greece and Spain have experienced a debt crisis, an economy in a deep recession, the imposition of austerity programs, and civil unrest, they have had the European Union and the IMF provide financing to buy them time. If the U.S. encountered a debt crisis, it's unclear whether other countries would provide interim financing. Even if other countries wanted to assist the U.S., they might not have the capacity to do so. The Greek economy, for example, amounts to about \$300 billion annually—compared with a \$16 trillion U.S. economy. In other words, the federal-budget deficit for the first two months of this year amounted to \$292 billion, enough debt to finance the entire Greek economy for a year.

Public finance is critical to national security. In a debt crisis, the federal government's ability to finance its military could be compromised. Though defense spending has been declining as a share of the federal budget, the U.S. was also engaged in war during the financial crisis. As the federal government was responding to the financial crisis, President Obama also ordered the surge in operations for the War in Afghanistan on December 1, 2009. Though the cost of the surge of \$35 billion was relatively small, history shows that a country's ability to finance its military is critical to success on the battlefield. In *The Ascent of Money*, Niall Ferguson attributes Wellington's victory over Napoleon to the British's ability to borrow funds.²⁰

If the U.S. is to retain its role in the world, it must change its fiscal course – and that means curbing its out-of-control spending, particularly on entitlement programs. There is a growing need for policy makers to reassure credit markets that the U.S. is engaged in charting a course back to sustainable deficit and debt levels reasonably soon. The sovereign debt crisis in Europe, as well as the forced austerity in some financially troubled U.S. states, provides a cautionary tale that it is always best to take action to shore up budget deficits before market forces demand it. A debt crisis in America would not only imperil the U.S. and global economy, it would also inflict immediate and acute pain on the American consumer and those who depend on government assistance.

²⁰ Ferguson, Niall, *The Ascent of Money*, page 80.