

UNIVERSIDAD NACIONAL  
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS  
SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSGRADO  
ESCUELA DE LITERATURA Y CIENCIAS DEL LENGUAJE  
MAESTRÍA PROFESIONAL EN TRADUCCIÓN (INGLÉS - ESPAÑOL)

EL PAPEL DEL ANÁLISIS HISTÓRICO EN LA TRADUCCIÓN DE TEXTOS  
TÉCNICOS COMO BASE DE TOMA DE DECISIONES TERMINOLÓGICAS

Traducción e Informe de Investigación  
Trabajo de graduación para aspirar al grado de Magíster en Traducción  
(Inglés – Español)

Presentado por

SUSAN MONTERO CASTRO  
Cédula # 2 503 402  
Carné # 931300

2009

**Nómina de participantes en la actividad final  
del Trabajo de Graduación**

presentado por la sustentante  
**SUSAN MONTERO CASTRO**  
el día  
12 de noviembre de 2009

*Personal académico calificador:*

M.A. Catalina Domian Sánchez  
Profesora encargada  
Seminario de Traductología III

---

M.A. Rocío Miranda Vargas  
Profesora tutora

---

M.A. Sherry Gapper Morrow  
Coordinadora  
Plan de Maestría en Traducción

---

*Sustentante:*  
Susan Montero Castro

---

## Advertencia

*La traducción que se presenta en este tomo se ha realizado para cumplir con el requisito curricular de obtener el grado académico de la Maestría en Traducción Inglés-Español, de la Universidad Nacional.*

*Ni la Escuela de Literatura y Ciencias del Lenguaje de la Universidad Nacional, ni el traductor, tendrán ninguna responsabilidad en el uso posterior que de la versión traducida se haga, incluida su publicación.*

*Corresponderá a quien desee publicar esa versión gestionar antes las entidades pertinentes la autorización para su uso y comercialización, sin perjuicio del derecho de propiedad intelectual del que es depositario el traductor. En cualquiera de los casos, todo uso que se haga del texto y de su traducción deberá atenerse a los alcances de la Ley de Derechos de Autor y Derechos Conexos, vigente en Costa Rica.*

## Dedicatoria

A Dios por el don de la vida y sus grandes bendiciones.

A mi papá por ser ejemplo de superación, esfuerzo y dedicación. Por enseñarme ¡a no claudicar!

A mi mamá por sus oraciones y sabios consejos. Por enseñarme que ¡si se puede!

A mi esposo por su paciencia, su apoyo y por alentarme a lograr este y cada uno de mis sueños.

A mis hermanos por sus deseos y buenos pensamientos. Por estar siempre a mi lado.

¡Dios los bendiga y muchísimas gracias!

## Agradecimientos

Deseo agradecer profundamente a Catalina Domian, Sherry Gapper y Rocío Miranda por sus consejos, dedicación, disponibilidad y paciencia. Gracias por encaminarme nuevamente en la senda que llevó a la culminación de este proyecto.

¡Dios las bendiga!

## Resumen

En este trabajo de graduación se elabora una propuesta metodológica para tomar decisiones terminológicas en textos técnicos que presenten términos o referencias culturales con un trasfondo histórico, político, social y económico. Los ejemplos analizados se tomaron del texto *The Nuts and Bolts of Reinsurance\**, y otros libros de apoyo. Se parte del análisis de ciertos términos y alusiones culturales teniendo en cuenta la indagación histórica, la recolección de datos y la teoría del sentido o interpretación como base teórica para respaldar el trabajo realizado.

En primer lugar se lleva a cabo un estudio histórico de términos y referencias culturales que permitieron contextualizar estos elementos en una época y lugar, facilitando así la toma de decisiones terminológicas. Posteriormente, se elabora una propuesta metodológica que sirve de guía para realizar traducciones de textos técnicos que presenten terminología con estas características. Dicha propuesta consta de cinco estrategias: análisis textual profundo, el estudio de la cultura del documento original, la adaptación del texto meta a la época del texto fuente, el análisis de elementos propios de diversos géneros y el análisis de estructuras estilísticas con un propósito específico en los textos técnicos. Se incluye un anexo histórico para que el lector comprenda la razón de las decisiones tomadas, además de la traducción del texto fuente.

**Descriptor:** textos técnicos, análisis histórico, referencias culturales, propuesta metodológica.

---

\* Riley, Keith. *The Nuts and Bolts of Reinsurance*. Londres: LLP Professional Publishing, 1997.

## Abstract

The current study proposes a method for translation decisions in technical texts with cultural references or terminology that have a historical, political, social and economical background. The examples analyzed were taken from *The Nuts and Bolts of Reinsurance*<sup>\*</sup>, and other related reference books. Historical research, understood for the purposes of this investigation, as the process of data collection, study and analysis of terms and cultural references through reading and the search for precise and reliable sources, is used to analyze terminology with those characteristics; in addition, the Interpretative Theory is used as theoretical support of this work.

First, a historical study of terminology and cultural references is carried out to put these elements in context, time and place, facilitating the decision-making process. Then, a methodological proposal is developed to translate technical texts that contain terminology with these characteristics. This proposal consists of five strategies: deep text analysis, the study of the source text culture, adaptation of the target text to the time of the source one, analysis of elements from different genres and analysis of stylistic structures with a specific purpose on technical texts. The translation of the source text is included, as well as a historical appendix to clarify the terminological decisions.

**Keywords:** technical texts, historical research, cultural references, methodological proposal.

---

<sup>\*</sup> Riley, Keith. *The Nuts and Bolts of Reinsurance*. London: LLP Professional Publishing, 1997.

## Índice general

Nómina.....	ii
Advertencia.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimientos.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Índice general.....	viii
Traducción.....	1
Capítulo I.....	2
Capítulo II.....	7
Capítulo III.....	41
Informe de investigación.....	80
Introducción.....	81
Presentación general.....	81
Antecedentes y justificación.....	83
Capítulo I: Marco teórico.....	90
Capítulo II: Análisis histórico de elementos.....	107
Capítulo III:: Propuesta metodológica.....	143
Análisis textual profundo.....	145



Estudio de la cultura del texto original.....	147
Adaptación del texto meta a la época del texto fuente .....	159
Análisis de elementos propios de diversos géneros.....	162
Análisis de estructuras estilísticas con un propósito específico .....	165
Cuadro de resumen.....	167
Capítulo IV: Conclusiones y recomendaciones.....	169
Bibliografía.....	178
Anexo 1: Texto original.....	187
Anexo 2: Anexo histórico.....	233

# Traducción

## Capítulo I

### ¿Qué es un reaseguro y por qué es necesario?

Para responder esta pregunta elemental, conviene retroceder a los orígenes del seguro y no me refiero a la cafetería del señor Lloyd<sup>1</sup> o a los mercaderes de Lombardía<sup>2</sup>; mucho se ha escrito ya sobre este tema. De lo que hablamos es de los conceptos básicos, dejando de lado la historia, y para hacerlo voy a utilizar una pequeña parábola<sup>3</sup>.

Fred Bloggs habitaba en una aldea<sup>4</sup>, en una modesta cabaña<sup>5</sup>, donde existían cientos de cabañas similares a la de él. Un día, la de Fred fue arrasada por el fuego y él se quedó en la miseria. Afortunadamente, tenía muy buenos vecinos que unieron fuerzas para reconstruirla; además, recogieron algunos muebles viejos para que tuviera un lugar donde sentarse, comer y dormir.

La moraleja de esta historia consiste en que el infortunio de un hombre se dividió entre unas cien personas y cada una de ellas fue capaz de asumir su responsabilidad. Esto es el seguro en su forma más simple.

Ahora, como la vida es más compleja y los buenos vecinos son difíciles de encontrar, el enfoque de la aldea cooperadora para asegurar el riesgo se vuelve poco fiable. Intente tocar las puertas de sus vecinos después de que su casa se quemó para ver si la buena vecindad llega hasta ayudarlo a reemplazar su casa y sus pertenencias.

Los profesionales intervinieron muy pronto; los aseguradores de Lloyd<sup>6</sup> se encontraban entre los primeros, pero no necesariamente relacionados con el seguro de vivienda. Se ideó un sistema de cobro de primas y así se acumulaban fondos para

pagar por las posibles pérdidas. Conforme creció el número de aseguradores, aceptaron incrementar la cantidad de riesgos y así las pérdidas estarían propensas a suceder solo de vez en cuando. Es evidente que si usted asegura 100.000 casas, algunas de ellas están propensas a sufrir pérdidas.

Los aseguradores estaban en condiciones de usar información estadística recolectada de su experiencia asegurando muchos miles de riesgos; esto les permitió perfeccionar sus estructuras de tarificación para reflejar con mayor exactitud el grado de riesgo.

Volvamos a la parábola: Fred pensó que sería una buena idea formalizar el seguro de las casas en la aldea ya que Giles, el granjero, no había sido tan generoso como los demás vecinos; así que empezó a preguntarse si la buena vecindad siempre vendría al rescate en una crisis. Fred formó un club<sup>7</sup> en el que todos los propietarios de la aldea pagaban contribuciones semanales.

El dinero se guardó en el banco donde generaba intereses y se constituyó así de manera gradual un fondo que sería suficiente para adquirir una cabaña nueva y algunos muebles, en el caso de que ocurriera otro incendio. Inclusive Giles formó parte del grupo, porque temía que si alguna vez le sucedía a él lo mismo, los vecinos recordarían lo tacaño que había sido con Fred y se rehusarían a ayudarlo.

Cuando las personas de la próxima aldea supieron sobre el proyecto, estuvieron ansiosas de unirse y pronto Fred se encontró con un negocio próspero. De vez en cuando surgían pérdidas menores, pero siempre existió dinero suficiente en el banco para hacer frente a los costos de reparación.

La historia debió terminar ahí; sin embargo, sucedieron dos cosas:

1. Sobrevino un huracán muy fuerte que provocó la pérdida de muchos techos y eso causó que la compañía casi fuera a la quiebra.
2. Se le solicitó a la compañía asegurar la casa señorial<sup>8</sup> por un valor muchísimo mayor que el de cualquiera de las cabañas que se encontraban en la contabilidad de ese momento.

Esto es a lo que se refiere el reaseguro. Un asegurador puede estar en condición de enfrentar las obligaciones que surjan de situaciones cotidianas; sin embargo, existen momentos cuando se le pide asumir riesgos que son más grandes de lo normal, así como también riesgos de eventos ocasionales que pueden generar un número inusual de pérdidas. Vamos a ver este aspecto en forma más detallada:

### ***Grandes riesgos***

Si una compañía asegura varios miles de edificios valorados en alrededor de £100.000 y solo uno o dos en £5 millones, los registros de la compañía (cartera) pierden su equilibrio por los grandes riesgos. La prima que recibe la compañía por cada uno de los riesgos pequeños puede ser de unas £100.

Si uno de los riesgos de £5 millones se destruye por completo, la compañía perderá el equivalente de las primas de 50.000 riesgos menores para pagar una sola pérdida. La compañía actuaría sabiamente si compra un reaseguro en estos riesgos mayores, con el fin de protegerse contra esta falta de equilibrio.

### ***Pérdidas catastróficas***

En términos de reaseguro, una catástrofe es un acontecimiento individual que tiene como resultado pérdidas que afectan a más de un riesgo asegurado. Técnicamente, el incendio en un edificio que se extiende a otro, donde los dos están asegurados por la misma compañía, es una catástrofe; en este caso, una

conflagración. Ejemplos más comunes de catástrofes son los huracanes, terremotos, inundaciones y heladas invernales que producen la explosión de las tuberías y la contaminación del agua, etc.

En este tipo de acontecimientos cada pérdida individual puede ser pequeña, como la del daño a los techos durante una tormenta, pero las pérdidas acumuladas de la compañía pueden ser en muchas ocasiones el total de las primas anuales. Estos dos son los factores más comunes que llevarán a que una compañía adquiera un reaseguro.

La compañía observa los factores que la expondrán a niveles más altos de riesgo de lo que es capaz de soportar; entonces, deja los riesgos adicionales a otras compañías o suscriptores, conocidos como reaseguradores.

A partir de aquí podemos ver el propósito de la compañía al comprar un reaseguro: estabilizar los resultados a largo plazo con el fin de mantener la rentabilidad al suprimir las fluctuaciones en el resultado de suscripción causados por pérdidas mayores poco frecuentes.

Eso no significa que el reaseguro exista para garantizar que la compañía obtenga un beneficio. No obstante, si el negocio de la compañía es rentable, en 99 de cada 100 años, la compañía, generalmente, está dispuesta a sacrificar una parte de ese beneficio para proporcionar una cobertura contra las consecuencias del mal año.

El propósito de comprar un reaseguro se puede resumir como la estabilización de los resultados para proteger el balance del asegurador. El reaseguro no es la única forma de realizar esto; las compañías utilizan diversos instrumentos financieros como derivados, transacciones monetarias, canjes de tasas de interés, etc.

Sin embargo, el reaseguro o transferencia de riesgo sigue siendo el medio de protección más ampliamente utilizado contra las grandes fluctuaciones en los resultados de suscripción de los aseguradores.

Hasta aquí, he usado el seguro de la propiedad en todos los ejemplos, por un sentido de simpleza. El seguro es un campo muy variado y es increíble cuantas clases diferentes de riesgo son asegurables. Nos ocuparemos de muchas de ellas más adelante en este libro.

## Capítulo II

### Tipos de reaseguro

Antes de ocuparnos de los distintos tipos de reaseguro, veamos otra forma de prevenir un riesgo grande; este método es más antiguo que el reaseguro y se conoce como coaseguro. Mediante este método, varias compañías aseguradoras toman una porción de un riesgo, y el nombre de cada asegurador, así como su cuota del riesgo, aparecerá en la póliza del seguro. Es muy común que esto lo planee el agente de seguros quien llena una nota (*slip*) que contiene los detalles del riesgo.

El agente lleva la nota a cierta cantidad de suscriptores quienes marcan la aceptación en la nota. Cada uno de los suscriptores formará parte de una relación contractual con la parte asegurada. La compañía que acepta el 10% de la cuota del coaseguro de un riesgo será responsable únicamente del 10% de cualquier pérdida, aunque alguno de los otros coaseguradores no pueda pagar su parte. Algunas de las compañías aseguradoras se coaseguran ellas mismas, en riesgos individuales o usando acuerdos preestablecidos de negocios combinados con otras compañías (*pooles*).

El reaseguro difiere del coaseguro en muchos aspectos, sin embargo, la más importante es que no existe una relación contractual entre el asegurado directo y el reasegurador; los contratos son individuales; uno es entre el asegurado y el asegurador y el otro entre el asegurador y el reasegurador (ver el gráfico 1.)

En este esquema se puede observar que el asegurador debe pagar todos los reclamos al asegurado, indistintamente de si el asegurador puede recuperar sus pérdidas de sus reaseguradores. Existen muchos tipos de reaseguros, pero se

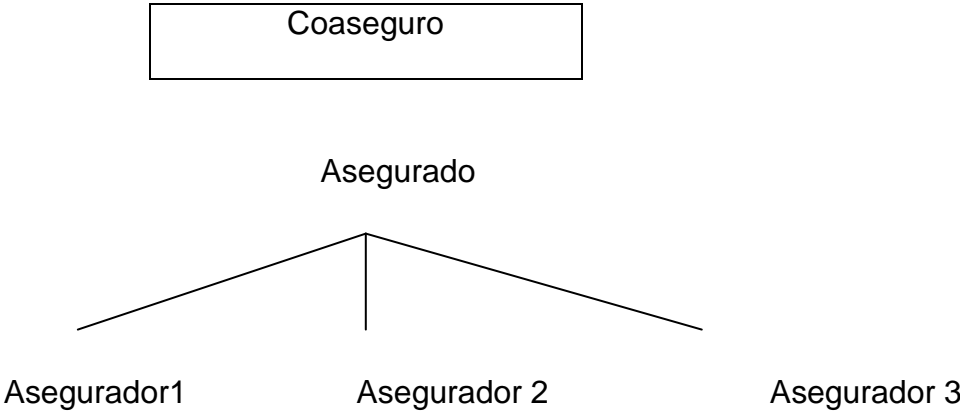


pueden dividirse en dos grupos principales; el facultativo y el tratado; dentro de estos existen varias subdivisiones.

### Facultativo

Facultativo es un término que significa opcional y se emplea generalmente para describir el reaseguro de un riesgo individual. Es opcional tanto para el asegurador como para el reasegurador: el asegurador tiene la libertad de decidir si adquiere un reaseguro o no, cuánto reaseguro compra y a quién comprárselo; los reaseguradores están en la libertad de aceptar el riesgo o no.

**Gráfico 1. Coaseguro frente a reaseguro.**



Las relaciones contractuales entre el asegurado y cada asegurador se dan en forma separada. Si un asegurador no paga su parte de un reclamo, los otros no son responsables más allá de las cuotas que le corresponden.

## Reaseguro

Asegurado



Asegurador



Reasegurador(es)

El asegurado solo tiene una relación contractual con el asegurador. El asegurado no es una parte del contrato entre el asegurador y los reaseguradores. El asegurador debe pagar los reclamos válidos aun si fracasa en su intento de recuperar de sus reaseguradores.

En la forma más sencilla, el reaseguro facultativo es muy similar al coaseguro, con excepción de las diferencias en las relaciones contractuales mencionadas anteriormente, así como el pago de la comisión de los reaseguradores al asegurador; en una relación de reaseguro, el asegurador se conoce como el reasegurado o Compañía cedente.

Esta comisión de cesión se designa para rembolsar a la Compañía cedente por los costos de adquisición de la porción del riesgo cedida al reasegurador (la comisión de intermediación o la agencia de comisión son pagadas por el reasegurado para obtener nuevos negocios), así como realizar una contribución

hacia los otros costos de la Compañía cedente, como la administración, la publicidad, etc.

Si el asegurador paga 20% de la prima bruta original como costo de adquisición y recibe una comisión de cesión total de 25% sobre la colocación del reaseguro facultativo, el 5% adicional se atribuye como una sobrecomisión, que será la contribución hacia los otros costos de la compañía cedente que se mencionan anteriormente.

En teoría, un asegurador no debe obtener una utilidad de la comisión de reaseguro; pero en la realidad, las tasas de comisión son utilizadas por los reaseguradores en una forma competitiva y con frecuencia pueden ser altamente ventajosas para los aseguradores directos como una forma de mejorar la utilidad de suscripción neta. El reaseguro facultativo se puede dividir en dos categorías principales: pro-rata o proporcional y el exceso de pérdidas o no proporcional.

### Reaseguro pro – rata o proporcional

Si el asegurador cubre un riesgo valorado en £10 millones, pero solamente se puede permitir perder £1 millón en una sola pérdida, podría comprar un reaseguro por el 90% del riesgo.

Los reaseguradores recibirían el 90% de la prima bruta original (menos su parte de cualquier impuesto de la prima, así como la comisión de cesión a una tasa acordada) y rembolsarían a la compañía por el 90% de todos los pagos de reclamos que el reasegurado hace al asegurado.

El reaseguro, al igual que el seguro, se coloca generalmente en forma de una nota o *slip* que se muestra a los posibles reaseguradores, quienes indicarán si

desean apoyar el riesgo suscribiendo una línea (aceptar una parte del riesgo) en la nota. Esto lo puede enviar el asegurador al mercado, ya sea por un corredor o a las oficinas del reasegurador por fax, carta o más recientemente por medios electrónicos a través de una red.

En algunos casos, a la colocación facultativa le sigue un documento formal de póliza de reaseguros, conocido como una póliza de reaseguro total, pero hoy día la mayor parte de las colocaciones facultativas proporcionales se formalizan por una nota de la póliza, que es una etiqueta preimpresa adjunta a la nota, la cual indica que el reaseguro sigue los términos y las condiciones de la póliza original, excepto en los casos específicamente modificados por las condiciones de la nota.

Esto les ahorra mucho tiempo a los aseguradores porque significa que la nota que prepararon al inicio de la colocación se convierte de hecho en el documento de la póliza. El siguiente ejemplo es una nota típica para un reaseguro facultativo proporcional:

**Referencia del corredor:** F13245

**Tipo:** Incendios, rayo y explosión, como el original

**Forma:** Nota de la póliza

**Asegurado:** Textiles ABC, Limitada

**Reasegurado:** Compañía de Seguros XYZ Limitada

**Periodo:** 12 meses al 1ero de enero de 1996.

**Interés:** Edificios, Maquinaria y contenidos de la fábrica textil del asegurado.

**Suma reasegurada:** 90% de £10.000.000 divididos de la siguiente manera:

Edificios: £3.000.000

Maquinaria: £4.000.000

Inventarios: £6.000.000.

**Ubicación:** Warrington Road, Derby, Inglaterra.

**Condiciones:** Cláusula total de reaseguro: Siendo un reaseguro de términos y garantizada la misma tasa bruta de condiciones, para seguir los pagos de reclamos del reasegurado y que dicho reasegurado retiene durante la extensión del presente no menos del 10% en materias y riesgos idénticos y en la misma proporción de cada parte individual, y en el caso de que la cantidad retenida sea menor que la mencionada con anterioridad, las líneas de los reaseguradores en el presente se reducirán proporcionalmente.

**Prima:** Tasa bruta original: 2,25%

**Comisión:** 25% más impuestos como original

**Corretaje:** 5% de la prima bruta del presente

**Información:** Fábrica en operación desde 1967. No se reporta o conoce ninguna pérdida hasta hoy.

La nota es deliberadamente simple, pero créase o no, notas como estas se colocaron en el mercado no hace muchos años. Hoy día los reaseguradores necesitan más información que les permita evaluar un riesgo y desean ver el informe de inspección más reciente, de tal forma que puedan conocer el tipo de construcción de los edificios, protección contra incendios, tareas de mantenimiento general, detalles de maquinaria, etc.

La Cláusula de reaseguro total se ve un poco anticuada hoy en día, casi Shakesperiana<sup>9</sup>, pero, aún se usa en el mercado londinense<sup>10</sup>. El propósito es vincular el contrato de reaseguros para seguir las fortunas de la compañía cedente (reasegurado). En otras palabras, el reasegurador acepta la responsabilidad del 90%

de las pérdidas del reasegurado que afectan la póliza original a cambio de lo cual él recibirá 90% de la prima bruta original.

La proporción de 90% del reasegurador cubre todos los intereses bajo la póliza original; el reasegurado no escoge el mantener para sí el 100% del rubro de edificios y nada en los contenidos. Esto es lo que significan las palabras: “en la misma proporción de cada parte individual.”

La cláusula procura establecer la retención del reasegurado; esto es usado por los reaseguradores para obtener una idea de lo que piensa en realidad el reasegurado sobre el riesgo. Se establece, por lo tanto, una condición de reaseguro en la que si, por ejemplo, el reasegurado declara que él retiene el 10% del riesgo y después de una pérdida sucede que había colocado otra parte del 5% con otros reaseguradores, dando como resultado una retención de solo 5%, los reaseguradores tendrían el derecho a pagar únicamente el 50% del monto de la pérdida.

Sin esta disposición, se puede argumentar que los reaseguradores anularían cualquier reaseguro sobre la base de declaraciones falsas, si resultase que el asegurado ha retenido menos de la cantidad establecida en el momento de la colocación. La cláusula completa de reaseguro no especifica si los reaseguradores contribuirían con los gastos del reasegurado incurridos en el ajuste del reclamo (gastos del ajustador, etc).

La práctica común indica que los reaseguradores pagan su parte de cualquier costo incurrido en el ajuste del reclamo establecido en la póliza, siempre y cuando no hayan surgido solo como resultado del reclamo y además no sean parte de los gastos administrativos corrientes del reasegurado, como el salario de los empleados

permanentes. Sin embargo, ahora algunas compañías más grandes contratan ajustadores de pérdidas y consejeros legales a tiempo completo que son presupuestados dentro de la compañía, por lo tanto cada división paga por el servicio que recibe.

Las compañías argumentan que contratar estos especialistas es más económico que emplear compañías externas para ajustar y liquidar sus reclamos; por lo tanto arguyen que las facturaciones despachadas son un gasto legítimo de ajuste de reclamos y los reaseguradores deberían pagar su parte. Este argumento se acepta generalmente en el mercado del reaseguro.

### Reaseguro de exceso de pérdida o no proporcional

Utilizaré el mismo ejemplo antes mencionado: la compañía podría escoger pagar el primer £1 millón de cada pérdida que afecta ese riesgo; por lo tanto, si hay una pérdida de £1,5 millones los reaseguradores no pagarían el 90%, sino únicamente la cantidad que excede £1 millón, en este caso £500.000 o 33,33% de la pérdida original. La mayoría de las pérdidas que afectan propiedades (y muchos otros tipos de riesgo) son parciales, y se cumple, entonces, que al pagar el primer £1 millón de cada pérdida, es probable que el asegurador pague más del 10% de todas las pérdidas que afectan el riesgo.

De hecho, con el paso de los años, la industria de los seguros ha elaborado cuadros estadísticos para mostrar cuáles porcentajes de todos los pagos de siniestros se relacionan con pérdidas individuales en diferentes porcentajes de los valores asegurados originales.

Los reaseguradores no cobran el reaseguro proporcional de la prima original por excesos provistos de cobertura de pérdida debido a que están más lejos de ser expuestos a pérdidas parciales que el asegurador original, que se hace cargo de las facturas por las pérdidas pequeñas más frecuentes. Por el contrario, los reaseguradores cobran un porcentaje de la prima original, calculado con base en un cuadro de descuentos a primera pérdida.

Las pólizas a primera pérdida existen en el seguro directo, donde el asegurado tiene certeza de que nunca sufrirá una pérdida por el valor total de la propiedad asegurada. Normalmente, si la propiedad se asegura por menos de su valor total, una condición, conocida como coaseguro aplicaría en el caso de una pérdida. Por ejemplo, si el valor de la propiedad es de £10 millones pero solo está asegurada por £5 millones, los aseguradores aplicarían el coaseguro en el caso de un reclamo parcial y pagarían solamente el 50% de cada reclamo. La idea subyacente es que como el asegurado solo compró un seguro por el 50% del valor auténtico (de ese modo pagaría únicamente el 50% de la prima total), él escogió, en efecto, asegurarse por el 50% del riesgo.

Por otra parte, si el mismo asegurado declarara el valor correcto a los aseguradores, pero toma una póliza por solamente la mitad del valor total, los aseguradores podrían cobrar la prima basados en el valor total y dar, luego, al asegurado un descuento por el exceso de 50% del riesgo, el cual él mantiene bajo su propio riesgo.

Esto se llama un seguro a primera pérdida, porque los aseguradores pagarán los primeros £5 millones de cada pérdida y no aplicarán la condición de coaseguro. El cuadro1 muestra una escala de primera pérdida típica, aun cuando en aras de la



sencillez, las cifras se incrementan en fases del 10% del valor asegurado. En la práctica, las cifras aumentan en incrementos de 1% o menores:

**Cuadro1: Una escala de primera pérdida típica**

<i>Porcentaje de la Primera pérdida a la original suma completa asegurada declarada</i>	<i>Prima como % de la tarifa bruta</i>
10%	54%
20%	66%
30%	75%
40%	80%
50%	83%
60%	85%
70%	87%
80%	91%
90%	95%

En nuestro ejemplo, el asegurado solo compró un seguro hasta por el 50% del valor total declarado; por ende solo pagaría el 83% de la prima que habría sido cobrada por un seguro de valor total. De hecho, los aseguradores están diciendo que una cobertura de exceso de pérdida por el 50% en exceso del primer 50% valdría 17% de la prima por una póliza a valor total.

Escalas similares se usan en el reaseguro de exceso de pérdidas. Si el asegurado toma una póliza de valor total por £10 millones y el asegurador decide pagar todas las pérdidas superiores a £1 millón, se puede comprar un reaseguro de

exceso de pérdidas por £9 millones en exceso de £1 millón lo que representa un exceso del 90% del 10% de los valores asegurados originales.

En teoría, la prima del reaseguro rondaría el 46% de la prima original y el asegurador mantendría el 54% de la prima original para asumir el pago del primer £1 millón de cada pérdida sufrida. La prima del reaseguro se debe aplicar a la prima original neta de los costos de adquisición incurridos por el asegurador para obtener el negocio, debido a que la escala aplica a la prima pura de riesgo.

Sin embargo, se debe hacer hincapié en que es probable que los distintos reaseguradores utilicen escalas distintas y, por supuesto, el elemento de competitividad puede llevar al reasegurador a descontar la tarifa más fuertemente de lo que la escala sugiere.

En la siguiente nota se destaca que no existe una comisión de cesión y se debe a que la prima del reaseguro ya no cumple con la tarificación original. En realidad, el reasegurador incorpora la comisión dentro de la prima de reaseguro. Otro elemento a tener en cuenta es que una escala de primera pérdida solo cumple con su cometido si la tarificación original es la adecuada.

Si el reasegurador considera que la tasa original es solo el 50% de la tarifa correcta para el riesgo es probable que duplique la tasa original antes de aplicarle el factor de tarificación de exceso de pérdida para llegar a la cotización de la prima del reaseguro.

El siguiente ejemplo es una nota característica para un reaseguro facultativo de exceso de pérdida:

**Referencia del agente:** F13246

**Tipo:** Reaseguro de Incendio, rayo y explosión, como original

**Forma:** Póliza completa

**Asegurado:** Textiles ABC, Limitado

**Reasegurado:** Compañía de Seguros XYZ Limitada

**Periodo:** 12 meses al 1ero de enero de 1996.

**Interés:** Edificios, Maquinaria y contenidos de la fábrica textil del asegurado.

**Suma reasegurada:** £9.000.000 de Pérdida última neta, todas y cada una de las pérdidas en exceso de £1.000.000 de Pérdida última neta, todas y cada una de las pérdidas. En relación con la suma original asegurada de £10.000.000 se divide de la siguiente forma: Edificios: £3.000.000

Maquinaria: £4.000.000

Inventarios: £3.000.000.

**Ubicación:** Warrington Road, Derby, Inglaterra.

**Condiciones:** Cláusula última neta

**Prima:** £8.280 ajustable en 36,8% de la prima bruta original

**Corretaje:** 10% de la prima bruta

**Información:** Fábrica en operación desde 1967. No se reporta o conoce ninguna pérdida hasta la fecha. Tasa bruta original de 2,25%, por millar.

Se puede observar que la tasa de reaseguro se relaciona a la prima bruta original; para llegar a 36,8% se toman los costos de adquisición originales que eran el 20% de la prima original. De ahí que la prima pura de riesgo sea £22.500 (2,25 por millar x £10 millones) menos 20% = £18.000. Aplicamos, entonces, la cifra de 46% de la escala para llegar a £8.280 que representa 36,8% de la prima bruta original de £22.500. La razón de que la prima de reaseguro sea ajustable es que la prima

original se puede ajustar durante el período de la póliza, por ejemplo, si los inventarios de las acciones se declaran por mes.

En la práctica, un suscriptor puede cargar la prima de exceso de pérdida, para originar sus propios gastos, el margen de ganancia y la cantidad pagada al agente por obtener el negocio. El elemento más importante en un reaseguro de exceso de pérdida es la Cláusula de Pérdida Última Neta la cual establece la forma en que el reaseguro funcionará. Existen muchas variaciones de esta cláusula, pero el siguiente es un ejemplo característico:

#### Cláusula de pérdida última neta

“El término “Pérdida Última Neta” significa la suma realmente pagada por el reasegurado con respecto a cualquier ocurrencia, incluyendo casos de litigio, si existen, y cualquier otro gasto de siniestros del reasegurado, (excluyendo, no obstante, gastos de oficina y salarios de los oficiales de la compañía) pero los salvamentos y las recuperaciones, incluyendo las recuperaciones de otros reaseguros serán deducidos primero de estas pérdidas para alcanzar la cantidad de responsabilidad (seguro contra daños a terceros), si existe alguna.

Todos los salvamentos, recuperaciones o pagos recibidos o recuperados posteriormente a cualquier liquidación de pérdidas se aplicarán como si se hubieran recibido previamente al ajuste mencionado y todos los ajustes necesarios se realizarán por las partes abajo firmantes. En esta cláusula nada se interpretará en el sentido de que una recuperación no se pueda efectuar hasta que la pérdida última neta del reasegurado haya sido establecida.”

En tiempos recientes, se han presentado muchas discusiones legales en relación con la frase “realmente pagado” que aparecía en esta cláusula. Tradicionalmente, el punto de vista era tomar estas palabras de manera literal, por lo tanto el asegurador debe pagar la pérdida y solo entonces podrá recuperarlo de los reaseguradores. Sin embargo, se afirma que esto podría llevar a una situación en la cual los reaseguradores, enfrentados a una pérdida grande, simplemente se rehusaran a pagar, con la esperanza de que el asegurador terminara, como resultado, en la quiebra.

Esta idea parecía confirmar que en el caso de insolvencia del asegurador, el liquidador de la compañía tendría derechos absolutos a las recuperaciones del reaseguro, aun si los reclamos tienen pocas probabilidades de cancelarse en su totalidad a los asegurados originales, en virtud de la quiebra<sup>1</sup>. De hecho, el reclamo debe ser válido bajo los términos de la póliza original, así como bajo los términos de cualquier condición separada aplicable al contrato de reaseguro.

Los otros aspectos de esta cláusula se ocupan de establecer lo que, precisamente, constituye la pérdida última neta para el reasegurado. Si, por ejemplo, el reasegurado posee un reaseguro proporcional para el 50% del riesgo, las recuperaciones en el reaseguro se deducirían de la Pérdida última neta, aun si, por cualquier motivo, algunos de los reaseguradores no pueden o no pagan su parte por la razón que fuera.

Los cargos legales, los cargos de los ajustadores, etc.; se pueden tratar como parte del reclamo original, pero no así los gastos de oficina del Reasegurado o los salarios del personal de la compañía reasegurada (sin embargo, referirse al

---

<sup>1</sup> *Charter Reinsurance Co. Ltd v. Lloyd's Syndicate 540 y 542 – Patrick Feltim Fagan.*

comentario en el reaseguro proporcional sobre las compañías que usan los servicios de los ajustadores y departamentos legales internos dentro de la empresa.)

## Tratados

El reaseguro facultativo resulta costoso en su administración debido a que cada riesgo debe ser negociado de forma individual; de manera, similar los reclamos deben ser recuperados individualmente de los reaseguradores.

Dejando de lado la veracidad de la historia, digamos que alguien tuvo la brillante idea de combinar una cantidad de riesgos diferentes con características similares, colocando todos con un mercado de reaseguro y generalmente racionalizando la contabilidad y los procesos de reclamo.

Utilizar una facilidad facultativa es una forma de hacer esto y todavía hoy existen bastantes. Este es un acuerdo entre una Compañía cedente (asegurador directo) y uno o más reaseguradores. En términos generales, el reasegurador líder aceptará todas las declaraciones para la cobertura a nombre de los compañeros reaseguradores.

Estos tipos de acuerdos tienen diferentes formas; algunos estipulan que todo reasegurador debe aceptar todos los riesgos que serán declarados para la cobertura, otros podrían acordar que las renovaciones de riesgo existentes se den automáticamente, siempre y cuando no existan cambios importantes ni pérdidas mayores. Los acuerdos de reaseguro son como las huellas digitales, ninguna es idéntica.

Otras clases de facilidades facultativas incluyen la autorización de aceptación del corredor cuando el agente se compromete con los riesgos de parte de los

aseguradores, siempre y cuando cumplan con ciertos criterios. Las notas de autorización del corredor suelen emplearse en el seguro directo, principalmente en el negocio de los seguros de automóviles en el Reino Unido, aunque también existen casos de esta garantía en el campo del reaseguro.

A diferencia de los acuerdos facultativos, los tratados o contratos son acuerdos estrictos de parte de los reaseguradores para aceptar cualquier riesgo suscrito por la Compañía cedente bajo los términos del tratado.

En casi todos los casos la Compañía cedente está obligada a ceder cualquier riesgo que pertenezca al ámbito del tratado. (Se debe comentar que la cesión de riesgos solo sucede en el caso de un negocio proporcional. Los contratos de exceso de pérdida protegen al reasegurado contra la ocurrencia de un evento de cierta magnitud, del que se hablará más adelante en este capítulo. El término reasegurado se refiere al asegurador directo que está protegido por un reaseguro y es un vocablo más apropiado que el de Compañía cedente cuando se habla de reaseguro de exceso de pérdida. Sin embargo, las palabras Reasegurado, Compañía cedente y Cliente se emplean indistintamente en el mundo del reaseguro.)

Los tratados, por lo tanto, son acuerdos que obligan, en la mayor parte, tanto al reasegurado como a los reaseguradores para proteger un cierto tipo de negocio de seguros suscrito por el reasegurado.

Al igual que los reaseguros facultativos, estos caen en las categorías de proporcional y exceso de pérdidas, no obstante, como estamos trabajando con un número mayor de riesgos de diferentes tamaños y características, estas categorías amplias se subdividen aún más.

## Tratados proporcionales

Llamados en algunas ocasiones tratados o contratos proporcionales, éstos se dividen en tres clases principales: Contrato cuota parte, Contrato de excedentes y Facultativo obligatorio.

### Contratos cuota parte

Son acuerdos en los que el Reasegurado está obligado a ceder y el asegurador a aceptar un porcentaje establecido de todos los riesgos que se encuentran bajo los términos del reaseguro. En la mayoría de los casos, existe un límite máximo en la cantidad que puede ser cedida. Por ejemplo, si los reaseguradores se comprometen a aceptar el 90% hasta £1 millón por riesgo, todo es muy sencillo para los riesgos cuyo valor asegurado no excede esa cifra; pero si el Reasegurado tiene un riesgo donde la suma asegurada es de £2 millones, debe reasegurar el 50% de ésta en otra parte y entonces los reaseguradores de la cuota parte solo recibirán el 90% de £1 millón lo que representa el 45% de la suma original asegurada.

La siguiente es una nota simplificada para un Reaseguro de cuota parte:

**Reasegurado:** Compañía de seguros XXX, Barbados.

**Periodo:** Contrato continuo, sujeto a un preaviso de cancelación de 3 meses al 31 de Diciembre de cualquier año. Términos desde el 1ero de enero de 1996.

**Tipo:** Contrato cuota parte

**Clase:** Incendio y líneas aliadas suscritos por el reasegurado en el Departamento de bomberos, incluye allanamiento de morada cuando se suscribe junto con el de incendio, ya sea directo o en la forma de reaseguro facultativo.



**Ámbito de operación:** Barbados e intereses en el extranjero, cuando sucedan imprevistos.

**Límite:** 70% cuota parte hasta a \$10.000.000 de la suma asegurada de cualquier riesgo. El Reasegurado retiene el 30% sujeto a la protección de exceso de pérdida, en caso de ser requerido.

**Tasa:** Tasa bruta original.

**Comisión:** 37,5% pero en caso de terremoto 30%.

**Corretaje:** 2,5% en primas brutas cedidas.

**Comisión de utilidades:** 25% (5% de gastos del Reasegurador, arrastre de pérdidas a un máximo de 3 años) El cálculo de la comisión de utilidades excluye los terremotos.

**Reserva de prima:** cero.

**Reserva de siniestros:** ninguna.

**Cartera:** Prima: 40%

Pérdidas pendientes: 100%

Base anual de traspaso de cartera, a opción del reasegurado.

**Siniestros de contado:** \$2.000.000, para la parte cedida.

**Cuentas:** trimestralmente.

**Condiciones generales:** exclusión de tratado y reaseguro de exceso de pérdida.

Cláusula de exclusión sobre riesgos de energía nuclear (reaseguro), Seguros marítimos NMA (por sus siglas en Inglés), 1975. Cesión total limitada de \$10.000.000.000 para el 70% de la parte cedida.

**Texto del contrato:** Como el que expira. Cualquier enmienda que se acuerde será realizada solo por el suscriptor principal.

**Información:** El paquete de información de fecha 15 de noviembre de 1995 fue visto por los reaseguradores. El ingreso estimado de prima para 1996 es de: \$40.500.000 para la parte cedida.

Nótese que intentamos especificar en detalle que las cantidades en el tratado son por el 70% de la cuota cedida y no por el 100%. Puede surgir una situación confusa con los tratados de cuota parte si las partes interesadas no tienen claro que cantidad protegen.

En algunas ocasiones el corredor que recibe la orden de colocar 70% del tratado tiene la opción de negociar líneas que totalizan el 70% del 100% límite o a la inversa. Si el corredor se decide por la primera opción, el cliente podría interpretar esto como el 70% del 70% de la cuota parte. Él está en la posibilidad de colocar el 30% restante con otro corredor o colocarlo directamente. El corredor puede entonces tener la idea de que su orden del 70% se basa en el 100% límite y entonces el contrato estará sobre colocado. También es posible que suceda lo contrario, lo que deja al reasegurado con una cobertura insuficiente.

### Contrato de excedente

Es un acuerdo que cubre todos los riesgos asegurados con excedentes superiores a la cantidad establecida; la cantidad máxima cedida a un Contrato de excedentes en relación con cualquier riesgo está regida por la retención de la Compañía cedente. La retención, cantidad conservada por el reasegurador, se conoce como la línea de la compañía, que puede ser bruta o neta.

Cuando la compañía utiliza un Contrato cuota parte, la línea bruta es el 100% de la cantidad cedida al contrato, incluyendo la retención propia de la compañía

cedente. Por lo tanto, si ésta posee un Contrato cuota parte subyacente con un 100% límite de £1 millón y un Contrato de excedente con un límite de 10 líneas brutas, el límite efectivo del Contrato de excedente es £10 millones.

Sin embargo, para que el Contrato de excedente tome los £10 millones completos sería necesaria una cesión completa de £1 millón al Contrato de cuota parte. Naturalmente, las sumas originales aseguradas deberían ser de £11 millones o más. Si por alguna condición en el Contrato cuota parte solo se puede tomar £500.000 por el 100%, el Contrato de excedente subiría solo a £5 millones.

Asimismo, si la suma asegurada es de £6 millones y el Contrato cuota parte toma £1 millón, el Contrato de excedente tomaría cinco líneas brutas, porque solo eso sobraría.

En la mayoría de los casos la retención de la compañía cedente se rige por una tabla de límites que clasifica los riesgos según el grado posibilidad de sufrir una pérdida que perciba. Por ejemplo, un riesgo residencial, como es el caso de un conjunto de apartamentos con construcción de primera clase, se considera como el mejor tipo de riesgo desde el punto de vista del peligro de incendio. La retención en esta clase de riesgo sería del 100% del máximo acordado.

Por otra parte, un aserradero, con construcción de madera, se considera como un riesgo pobre que, según la retención permisible, basada en la tabla de retención, debe ser el 10% del máximo acordado.

Volvamos al Contrato cuota parte de £1 millón. La cantidad máxima que se le permite ceder a la compañía en relación con el aserradero sería solamente de £100.000 y como consecuencia, la cesión máxima al Contrato de excedente de la línea bruta sería de £1 millón. A menudo, las compañías no tienen un Contrato cuota

parte del todo; en tales casos, el límite de los contratos de excedente se expresaría en términos de Líneas netas, una Línea neta es la cantidad retenida por la Compañía cedente en un riesgo particular.

La siguiente nota de colocación es un ejemplo típico:

**Reasegurado:** Compañía de seguros XXX, Barbados.

**Periodo:** Contrato continuo, sujeto a un preaviso de cancelación de 3 meses al 31 de Diciembre de cualquier año. Términos desde el 1ero de enero de 1996.

**Tipo:** Contrato de primer excedente.

**Clase:** Incendio y líneas aliadas suscritos por el reasegurado en su Departamento de bomberos, incluye allanamiento de morada cuando se suscribe junto con incendio, ya sea directo o por vía de reaseguro facultativo.

**Ámbito de operación:** Barbados e intereses en el extranjero, cuando sean suscritos de manera imprevista.

**Límite:** Hasta 10 líneas brutas hasta un máximo de BD<sup>11</sup> \$10.000.000 por línea de la suma asegurada de cualquier riesgo. Cesión máxima de BD \$100.000.000 para cualquier riesgo que sea excedente del contrato cuota parte del reasegurado

**Tasa:** Tasa bruta original.

**Comisión:** 35%, pero 30% en caso de terremoto.

**Corretaje:** 2,5% en primas brutas cedidas.

**Comisión de utilidades:** 25% (5% de los gastos de los Reaseguradores, arrastre de pérdidas a un máximo de 3 años) El cálculo de la comisión de utilidades excluye los casos de terremotos.

**Reserva de primas:** ninguna.

**Reserva de siniestros:** ninguna.

**Cartera:** Prima: 40%

Siniestros pendientes: 100%

Base anual de traspaso de cartera, en la opción del reasegurado.

**Siniestros de contado:** \$2.000.000 para la parte del contrato.

**Cuentas:** Trimestrales.

**Condiciones generales:** excluye reaseguro de tratado y de exceso de pérdida.

Cláusula de exclusión sobre riesgos de energía nuclear (reaseguro), Póliza de seguro no marítimo NMA, por sus siglas en Inglés, 1975. Límite agregado de cesión por BD 40.000.000.000 en giros bancarios.

**Texto:** Igual al período que expira. Cualquier modificación que se acuerde será realizada solo por el suscriptor principal.

**Información:** El paquete de información de fecha 15 de noviembre de 1995 fue visto por los reaseguradores. El ingreso estimado de prima para 1996 es de: BD100.000.

Es normal combinar el Contrato de excedente y cuota parte en una sola nota de colocación, o por lo menos colocarlos juntos. En estas circunstancias, la Comisión de utilidades se basará generalmente en los resultados combinados de los dos contratos.

### Coberturas facultativas obligatorias

Una cobertura facultativa obligatoria podría parecer una contradicción. El término “facultativo”, como ya hemos visto, implica una opción. Esto significa, que la Compañía cedente tiene la posibilidad de ceder o no riesgos a la cobertura. “Obligatorio” se refiere a la obligación de los reaseguradores de aceptar cualquier

riesgo que sea cedido, siempre y cuando corresponda a los términos y las condiciones de la cobertura.

Las cesiones a la Cobertura facultativa obligatoria no necesitan tener relación alguna con el nivel de retención de la Compañía cedente. Por lo tanto, en el caso del aserradero, donde la cesión de la Cuota parte es de £100.000, un Contrato de excedente de 10 líneas sería capaz solo de aceptar £1 millón aun si el límite del tratado para riesgos de alta calidad es de £10 millones.

Por otra parte, una cobertura facultativa obligatoria con un límite de £10 millones puede aceptar esa cantidad para un aserradero al igual que para un conjunto de apartamentos; lo que resume la dificultad de colocar esta clase de coberturas.

La cobertura facultativa obligatoria es por lo general capaz de cubrir más riesgos peligrosos que el Contrato de excedente, pero recibirá menos riesgos de calidad, los cuales son tomados por los contratos cuota parte subyacente y de excedente. Esto, normalmente, suele dar por resultado que las coberturas posean un bajo ingreso de primas en relación con el límite máximo de cesión, por lo tanto, cuando sucede una pérdida grande, esta se lleva las utilidades de muchos años buenos.

Este es el ejemplo de una nota de colocación típica:

**Reasegurado:** Compañía de seguros XXX, Barbados.

**Periodo:** Contrato continuo, sujeto a un preaviso de cancelación de 3 meses al 31 de Diciembre de cualquier año. Términos desde el 1ero de enero de 1996.

**Tipo:** Contrato facultativo obligatorio.

**Clase:** Incendio y líneas aliadas suscritos por el reasegurado en el Departamento de bomberos, incluye allanamiento de morada cuando se suscribe junto con el de incendio, ya sea directo o en la forma de reaseguro facultativo.

**Ámbito de operación:** Barbados e intereses en el extranjero, cuando sucedan imprevistos.

**Límite:** Hasta BD100.000.000 de la suma asegurada de cualquier riesgo.

**Tasa:** Tasas brutas originales.

**Comisión:** 30%.

**Corretaje:** 2,5% en primas brutas cedidas.

**Comisión de utilidades:** ninguna.

**Reserva de primas:** ninguna.

**Reserva de siniestros:** ninguna.

**Cartera:** Prima: 40%

Pérdidas pendientes: 100%

Base anual de traspaso de cartera, a opción del reasegurado.

**Siniestros de contado:** BD 2.000.000 para la parte del Tratado.

**Cuentas:** trimestrales.

**Condiciones generales:** exclusión de reaseguro de tratado y reaseguro de exceso de pérdida.

Cláusula de exclusión sobre riesgos de energía nuclear (reaseguro). Póliza de seguro no marítimo NMA, por sus siglas en Inglés, 1975. Cesión total limitada por \$3.000.000.000 en giros bancarios.

**Texto:** Igual al que expira. Cualquier enmienda que se acuerde será realizada solo por el suscriptor principal.

**Información:** El paquete de información de fecha 15 de Noviembre de 1995 fue visto por los reaseguradores. El ingreso estimado de prima para 1996 es de: BD 25.000.000 para la parte cedida.

## Cesiones a los tratados o contratos

Las cesiones a los tratados proporcionales empiezan con el establecimiento, por parte de la Compañía cedente, de la retención para el riesgo en cuestión. Según lo indicado, esta retención o línea puede ser bruta (implica un contrato cuota parte) o neta.

La retención para el riesgo, normalmente, se rige por una tabla de retenciones, conocida como autorización de suscripción, la cual clasifica los riesgos según el nivel de probabilidad de ocurrencia de pérdida. En el caso de incendio y líneas aliadas, puede significar el tipo de inquilinato (las actividades del asegurado), la construcción y ubicación, donde existen diferentes niveles de riesgo catastrófico. Una vez establecida la retención, los contratos se completan en secuencia (ver gráfico 2) hasta que la suma asegurada se distribuya completamente. Si la capacidad del programa del tratado es menor que la suma asegurada, la Compañía está en la posibilidad de encontrar un reaseguro facultativo para colocar la diferencia.

Una vez que las cesiones para cada contrato se establecen, se transforman en porcentajes del riesgo en cuestión y cada tratado recibirá ese porcentaje de las primas y pagará el mismo porcentaje de cualquier reclamo que suceda bajo la póliza.

## Consideraciones especiales

Se observa que la estructura que se muestra con anterioridad es muy sencilla, aspecto normal en los programas de contrato de las compañías pequeñas. Sin

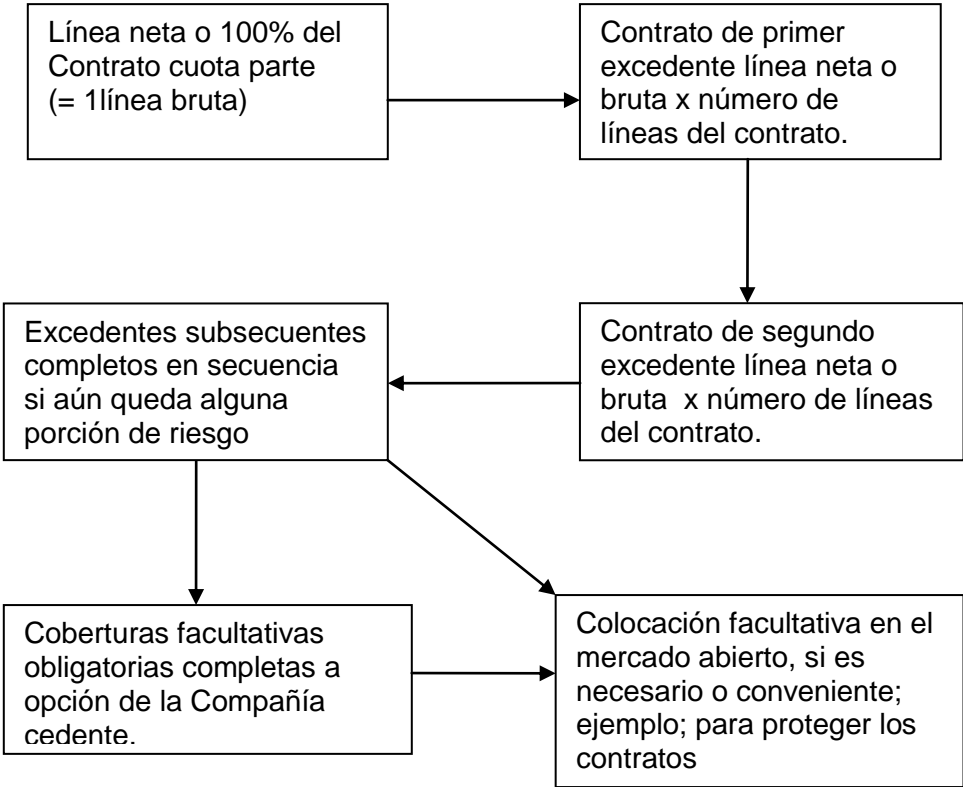


embargo, existe una gran variedad en la estructura y el funcionamiento de los programas de reaseguro; a continuación se describen algunas de las variaciones más comunes.

### Base de cesión

Hasta el momento hemos comentado sobre los riesgos cedidos basados en la suma original asegurada. Existen algunas otras formas de realizar cesiones a los contratos, como la siguiente:

**Gráfico 2: La secuencia para completar los contratos**



## Ubicación principal y base proporcional

Esto es, en la práctica, la manera como funciona un contrato de suma asegurada. Muchos riesgos asegurados no se limitan a una sola ubicación; un riesgo industrial moderno puede estar compuesto por múltiples ubicaciones. El monto de la ubicación con más alto valor (ubicación principal) puede ser de solo £10 millones, pero es posible que el valor total del desglose sea varias veces mayor que esa cifra.

En tales circunstancias, un contrato con capacidad de una suma asegurada de £10 millones, en cualquier riesgo, sería capaz de absorber la póliza completa. La cesión se realizaría con base en la suma asegurada en la ubicación mayor y el mismo porcentaje sería cedido de todas las menores. Esto es preferible a tratar de ceder cada ubicación individual en forma separada, debido a que sería difícil asignar ciertos bienes o propiedades entre ubicaciones separadas; por ejemplo, inventarios flotantes, plantas móviles, utilidades, etc.

## Base PML

PML (por sus siglas en Inglés) se refiere a la pérdida máxima posible. Es una evaluación que realiza un tasador para determinar la peor pérdida, que en su opinión sufriría el riesgo asumiendo que al menos algunas de las medidas de prevención de riesgos son funcionales, como paredes corta fuego y los sistemas de rociadores automáticos.

Si se elabora un programa de contrato para aceptar riesgos sobre una base PML, con un límite de £10 millones de pérdida máxima posible, entonces un riesgo con una suma asegurada por £20 millones sería cedido en su totalidad al contrato, con la condición de que la pérdida máxima no exceda el 50% de la suma global

asegurada. Los contratos que aceptan cesiones sobre este tipo de base, por lo general incluyen la condición de que el PML utilizado para calcular la cesión del contrato no esté por debajo de cierta cifra determinada.

Las cifras mínimas de PML se encuentran normalmente en el rango entre 25% y 50%, por lo tanto, en el caso de un PML con un mínimo de 25%, el contrato solo aceptaría cuatro veces el PML límite, con base en la suma asegurada de cualquier riesgo. Esto evitaría la cesión de £1 millón hecha a un contrato con un límite de £10 millones, si el riesgo solo tuviera un 1% de la pérdida máxima posible.

Se sabe que las cifras PML han sido estimadas con niveles demasiado bajos, como fue el caso de la famosa pérdida por explosión en Flixborough a principios de la década de 1970. Se planteó una cifra alrededor del 15%, pero la planta resultó destruída por completo durante la explosión, lo que provocó daños significativos a las propiedades cercanas. Si el contrato está cimentado sobre una base PML y la póliza cubre ubicaciones múltiples, el principio de *“Ubicación mayor y base proporcional”* se aplica al PML de cada ubicación. En este caso, la cesión a los contratos se basaría en el PML mayor, que no es necesariamente la ubicación con los valores asegurados más altos.

### Sobre la base de la póliza

Se utiliza por lo general en los contratos de carga marítima; surge como respuesta al hecho de que los diferentes embarques que pertenecen a diversos asegurados, cubiertos por distintos aseguradores y con rumbo a puertos distintos, pueden terminar en el mismo buque en un momento dado.

Para algunos aseguradores es imposible saber con certeza a lo que están expuestos en un buque en especial. Este tipo de contrato le ofrece al asegurador la comodidad de una protección ilimitada para sus obligaciones en cualquier navío, aún cuando el asegurador deba ser cuidadoso con la acumulación de sus retenciones; esto por lo general permanece a cargo de las protecciones de exceso de pérdida.

### Sobre la base del buque<sup>12</sup> específico que transporta la mercancía

Se refiere también a los contratos de Carga marítima. Se entiende por “*buque específico*” cualquier clase de navío u otro tipo de transporte de carga. En estos contratos, la Compañía cedente está obligada a llevar registros de sus obligaciones en cada buque; esto suele ser difícil de alcanzar porque en la mayoría de los casos ni siquiera el consignatario sabe en cual navío se encuentra el cargamento hasta después de que el mismo ha arribado al puerto. El trasbordo es una práctica marítima muy común, en la que el cargamento se traslada del buque de carga original a otro navío en la mitad del viaje; esto hace aun más difícil el trabajo de monitorear las acumulaciones por buque.

### Sobre la base de buque o navío.

Se utiliza para los contratos de cascos de buques. Las cesiones se realizan basándose en el valor asegurado del casco y la maquinaria. Una póliza de cascos de buques no solo cubre el casco y la maquinaria sino también ciertas responsabilidades, como por ejemplo el hundimiento de otros navíos, efectos personales de la tripulación, riesgos de trabajo, etc.; esto puede tener como resultado una sola pérdida que supere el límite del contrato, si un reclamo cubre más de una sección de la póliza original.

Cuando solo una póliza cubre una flotilla de buques, se acostumbra en la práctica a ceder cada navío en forma separada, para hacer uso de la capacidad del contrato en su totalidad. Este es un aspecto en la práctica del mercado marítimo que difiere de manera considerable de su homólogo, es decir la póliza no marítima.

Si el límite del contrato se aplica por buque, los reaseguradores esperarán una cesión completa de cada navío cubierto por la póliza, a diferencia de la práctica no marítima que permitiría la cesión basada en el valor del riesgo individual más grande establecido en el desglose de la póliza, concesión proporcional de los riesgos de menor valor.

### Sobre la base de persona

Los contratos por accidentes personales o tratados con una sección de accidentes personales, por lo general se limitan a una suma máxima asegurada por persona. Esto se basa en la *suma de capital* para la persona en cuestión, por ejemplo, la cifra pagadera en el caso de la muerte de un asegurado. Existe por lo general un límite adicional dentro del contrato para *acumulaciones conocidas* (por ejemplo, cinco veces el límite por persona).

Esto se hace para limitar la exposición máxima de los reaseguradores a solo un medio de transporte, ya sea avión, navío o vehículo. Normalmente, a las personas que habitan en un edificio no se les considera como acumulaciones conocidas para los propósitos del reaseguro; además, este tipo de acumulaciones tienen que ver con las Pólizas de accidentes personales colectivas que cubren una organización asegurada. En esos casos, es normal que la póliza original comprenda un límite de acumulación, por avión u otro transporte. Sería imposible que un asegurador

estuviera al tanto de una situación en la que dos de sus dueños de la póliza mantuvieran varios empleados en la misma aeronave o que una cantidad específica de asegurados individuales viajaran juntos. Estos son ejemplos de acumulaciones desconocidas que podrían resultar en pérdidas catastróficas tanto para el asegurador como para los reaseguradores; tal es la razón por la cual el reaseguro es tan importante para una cartera de Accidentes personales.

Una vez fijado el porcentaje de riesgo por ceder a los distintos contratos proporcionales, los porcentajes de cesión se mantienen entonces durante el periodo de la póliza. Sin embargo, la suma asegurada puede incrementar durante este período, lo que podría resultar en que se excedan los límites del contrato para ese riesgo. Existen varias formas de manejar la situación:

1. La Compañía cedente queda en la posibilidad de recalcular los porcentajes de la cesión desde la fecha real del incremento. Las pérdidas en las que se incurra durante o después de esa fecha se asignarán utilizando los porcentajes nuevos.
2. Es posible que el contrato contenga una condición que permita los incrementos en los límites de la póliza original, luego de haberse hecho la cesión. Por lo general, se permitirá un incremento máximo del 10% sobre los límites del contrato.
3. La compañía cedente puede elaborar un margen seguro dentro de la estrategia de cesión; por lo tanto, solo el 90% de los límites del contrato se emplean al inicio de cada período de la póliza.

## Ejercicio práctico1: Distribución de las primas y los reclamos en un programa proporcional

Al ceder un riesgo a un contrato, lo primero que se debe hacer es decidir la retención de la compañía. Normalmente, esto se lleva a cabo utilizando una tabla de retenciones, la cual califica los riesgos según la ocupación, construcción y zona de la catástrofe.

**Cuadro 2. Cuadro de muestra de retenciones** (simplificado)

Construcción/Ocupación	1	2	3	4
A	100%	80%	70%	60%
B	80%	70%	60%	50%
C	70%	60%	50%	40%
D	60%	50%	40%	30%

**Ocupación:** Se refiere al tipo de riesgo. Por ejemplo, los apartamentos o condominios pueden aparecer en la ocupación Clase A, mientras que la ocupación Clase D incluiría una refinería de petróleo.

**Construcción:** Es la forma en que los edificios asegurados están contruidos. Por ejemplo, la construcción Clase 1 se referiría a edificios contruidos con acero y concreto. Un edificio de madera sería una construcción Clase 4. Por lo tanto, en un riesgo de categoría A, de construcción Clase 1, la compañía tomaría la retención máxima, pero en un riesgo de categoría D, de construcción Clase 4, la compañía solo retendría el 30% de la retención máxima normal.

**Retención:** puede ser bruta o neta. Si la compañía utiliza un Contrato cuota parte, la retención se expresaría como una cantidad bruta, lo que significa el 100% de la

cantidad cedida al Contrato y se conoce como *línea bruta*. Por ejemplo, si el límite del contrato cuota parte es de \$1 millón por el 100% y el Contrato de primer excedente posee un límite de 10 líneas brutas, el Contrato de excedente puede aceptar hasta \$10 millones por un riesgo de Clase A de construcción de Clase 1, pero solo sería capaz de aceptar hasta \$3 millones por un riesgo de Clase D para una construcción de Clase 4.

**Línea neta:** Si no existe un contrato cuota parte, la retención de la compañía se conoce como Línea neta. Los límites del Contrato de excedente se expresan entonces como cantidades de Líneas netas.

**Cobertura facultativa obligatoria:** Presenta un límite monetario por riesgo, independiente de la retención de la compañía. Por tanto, si la compañía posee una cobertura facultativa obligatoria con un límite de \$10 millones, podría ceder \$10 millones en un riesgo de Categoría D para una construcción Clase 4, al igual que para un riesgo de Categoría A para una construcción Clase 1.

Una compañía tiene el siguiente programa:

Contrato cuota parte	(30% retenido)	1.000.000
Primer excedente	10 Líneas brutas	10.000.000
Segundo excedente	10 Líneas brutas	10.000.000
Cobertura facultativa obligatoria		10.000.000

La compañía utiliza el cuadro de muestra de retenciones mostrado anteriormente.

Distribuya los siguientes riesgos a partir del programa de contrato anterior, así como las primas y los reclamos en la misma proporción que la suma asegurada (ver el apéndice 1 para las respuestas del ejercicio práctico 1).\*



1. Categoría de ocupación: A

Clase de construcción: 1

Suma asegurada: \$25.000.000

Prima: \$50.000

Reclamo: \$35.000

2. Categoría de ocupación: C

Clase de construcción: 3

Suma asegurada: \$20.000.000

Prima: \$58.000

Reclamo: \$39.000

3. Categoría de ocupación: B

Clase de construcción: 3

Suma asegurada: \$15.000.000

Prima: \$38.000

Reclamo: \$350.000

4. Categoría de ocupación: A

Clase de construcción: 3

Suma asegurada: \$18.000.000

Prima: \$36.000

Reclamo: \$15.000

---

\* No se encuentra incluido en la traducción, ver texto fuente.

## Capítulo III

### El contrato de reaseguro: aspectos financieros

Como hemos visto un contrato de reaseguro consiste en un acuerdo financiero entre la Compañía cedente y uno o más reaseguradores; también se puede considerar como una forma de relación de negocios donde la compañía cedente usa el conocimiento local y los recursos con el fin de suscribir una cartera de negocios que comparte con los reaseguradores.

La compañía cedente suscribe numerosos riesgos diariamente y paga reclamos con frecuencia. Sería incómodo distribuir los dineros a los reaseguradores sobre una base de transacción individual, por lo tanto la Compañía cedente debe guardar los registros de las transacciones individuales y emitir de manera periódica una cuenta a los reaseguradores (o al corredor de reaseguros) resumiendo las transacciones de un período dado.

Por lo general, las cuentas del contrato se emiten cada tres meses, pero algunos tratados pueden especificar cuentas semestrales o de forma anual. El estado de las cuentas del contrato muestra la cantidad total de prima recolectada en nombre de los reaseguradores, así como la cuota de todos los pagos de reclamos. Sin embargo, además de las primas y los reclamos la declaración de las cuentas del contrato de reaseguro a menudo incluye otras provisiones contables que se relacionan en forma directa con las condiciones estipuladas en el momento en que se estableció el contrato.

Esas provisiones incluyen algunas o todas las siguientes:

### *Acreditado a los reaseguradores*

1. Primas, neto de devoluciones y cancelaciones
2. Reserva de primas devuelta o liberada
3. Reserva de siniestros devuelta o deliberada
4. Intereses sobre reservas
5. Entrada de cartera de primas
6. Entrada de cartera de siniestros
7. Reintegro por siniestros de contado

### *Debitado a los reaseguradores*

1. Comisión de cesión
2. Impuesto sobre las primas
3. Reserva de primas retenida
4. Reserva de siniestros retenida
5. Reclamos pagados
6. Salida de cartera de primas
7. Salida de cartera de siniestros
8. Comisión de utilidad

Muchos de los aspectos mostrados en la sección de crédito pueden aparecer como débito y viceversa. Por ejemplo, las primas cedidas durante el periodo de la cuenta pueden ser negativas, si existen grandes devoluciones de prima debido a la cancelación de algunas pólizas o por otras razones. En este caso, la prima se debitará a los reaseguradores mientras que los puntos correspondientes a la comisión y la reserva de primas e impuestos retenidos serán créditos en vez de débitos.

De manera similar, existen grandes recuperaciones de reclamos debido a salvamentos o a la subrogación, que pueden resultar en un reintegro neto de reclamos para los reaseguradores. Vamos a tratar algunos de estos puntos con más detalle.

## Primas

Como hemos visto, en el momento en que la Compañía cedente suscribe un riesgo individual, se debe fijar la cantidad del riesgo de la que es capaz de asumir por cuenta propia neta. Esta retención se decide empleando como referencia el cuadro de límites de la compañía que tiene en cuenta ciertos factores con relación a la calidad del riesgo. Tales factores incluyen el tipo de propiedad cubierta, el uso que se le da, estándares de construcción, medidas de protección de riesgos, ubicación, etc.

Una vez que se establece el límite de la retención, la Compañía cedente realiza, entonces, la cesión a los contratos. Estas cesiones, así como los reaseguros facultativos, cuando corresponda, se convierten en porcentajes de los límites de la póliza original. Cada contrato se acredita con la cuota de porcentaje de todas las primas que se cobran bajo esa póliza. La Compañía cedente ingresa la distribución de primas en un registro de cesiones y al final del período contable especificado, las primas del registro se totalizan y acreditan a los reaseguradores en el estado de cuenta técnica.

Todas las transacciones de prima se manejan de esta forma. A menudo, una póliza de reaseguro se tomará por el período de un año y solo una prima se pagará a principios del año.

En otros casos, sin embargo, las primas son un poco más complejas. Por ejemplo, una empresa comercial e industrial puede obtener un seguro para cubrir todos sus bienes contra los riesgos en caso de incendio y líneas aliadas. Estos bienes probablemente incluyan un conjunto de materias primas y bienes acabados, donde las cantidades y los valores fluctúan por temporada.

Es una práctica común asegurar estos objetos sobre una base de declaración mensual; el asegurado debe pagar una prima inicial basada en el porcentaje de un valor de inventarios anticipado, por ejemplo, el total de estos valores estimados mensuales por el año venidero dividido por doce.

Por otra parte, también la prima se podría tomar al inicio al 75% del valor anticipado más alto, entonces, el asegurado presentará las declaraciones al asegurador del valor de los inventarios un día determinado de cada mes. Al final del periodo, el asegurador calculará el promedio de las doce declaraciones mensuales y aplicará la tarifa de prima a la cifra resultante.

Si la prima calculada así es mayor que la prima de depósito cobrada al inicio del año, el asegurado pagará una prima adicional; si es más baja, la prima se reembolsará. Existen muchas otras formas en que las transacciones de prima pueden darse con respecto a una póliza, tanto durante el período de esta o poco después de que expire; a los reaseguradores se les debitará o acreditará con la cuota de todos estos en la cuenta técnica correspondiente.

### **Comisión**

La comisión de cesión es la cantidad que los reaseguradores pagan a la Compañía cedente por generar el negocio. A menudo se calcula como un porcentaje fijo de las primas cedidas a los reaseguradores, neto de devoluciones y

cancelaciones. Algunas veces, sin embargo, se calcula sobre una comisión escalonada, determinada por la razón de pérdidas del contrato, esto es el porcentaje de las pérdidas incurridas sobre las primas cedidas brutas. Una comisión escalonada puede asumir la siguiente forma:

“un 40% de comisión para una razón de pérdida del 50% o menor, reduciéndose en un 0.5% por cada incremento del 1% en la Razón de pérdida hasta un 30% a una razón del 70% o mayor; la comisión provisional es 35%.

### **Definiciones:**

#### **Razón de pérdidas**

El porcentaje de pérdidas incurridas a la prima bruta ganada por el período en consideración.

#### **Pérdidas incurridas**

La proporción de los reaseguradores en las pérdidas pagadas debitadas durante el período en consideración, menos el traspaso de cartera de siniestros entrante, más el traspaso de cartera de siniestros saliente.

#### **Prima bruta devengada**

La proporción de los reaseguradores en las primas brutas cedidas durante el periodo en consideración, más la cartera de primas entrante, menos la cartera de primas saliente.”

En algunas ocasiones las definiciones varían, por ejemplo, el cálculo anterior se aplicaría a un contrato de traspaso de cartera. Otros contratos funcionan sobre la base de año de suscripción o año póliza, donde no proceden las provisiones de traspaso de cartera. En esos casos, las pérdidas incurridas se definen como siniestros pagados más siniestros pendientes, mientras que las Primas ganadas

serán las primas cedidas menos la provisión para la parte no ganada de las primas al final del año.

Algunos cálculos de comisión escalonada se ajustarán de forma anual, hasta que no se salden todas las responsabilidades del período en cuestión. Otros especifican los cálculos de una vez para cada período anual del contrato. Por lo general, existe una provisión de que si la razón de pérdidas para un año en particular es excepcionalmente alta, una cantidad de pérdidas acordada se arrastrará a los cálculos para los años siguientes, hasta que la razón de pérdidas regrese a un cierto nivel; existen variaciones infinitas de cesiones escalonadas.

### **Impuesto**

Se espera que los reaseguradores paguen la cuota de cualquier impuesto sobre las primas que recibe la Compañía cedente. Se debe hacer notas, sin embargo, de que los reaseguradores no son responsables de parte alguna de otros impuestos en los que la Compañía cedente sea responsable, como por ejemplo, el impuesto corporativo sobre las utilidades de la compañía. En algunos países el cuerpo de bomberos se financia por los impuestos obligatorios a las primas o por otra clase de impuesto sobre las primas (Cargos por cuerpo de bomberos). Estos cobros se reconocen como deducciones legítimas con las que se debita a los reaseguradores con su cuota.

Por otra parte, la Compañía cedente puede simplemente cobrar un impuesto obligatorio en forma separada pagado de manera directa a la autoridad local, sin colocarlo en las cuentas de los reaseguradores.

## Reservas de prima

Las reservas constituyen un rasgo común de los contratos proporcionales, aun cuando en estos días, la función original parece que se pasa por alto. Al principio, las reservas de primas se colocaron en los contratos para proteger a la Compañía cedente contra la incapacidad de de los reaseguradores para pagar los reclamos.

La razón de esto era que si la Compañía cedente retiene lo suficiente de las primas de reaseguro cedidas para cubrir la responsabilidad pendiente de las pólizas vigentes, entonces en el caso de que los reaseguradores se declaren insolventes o incapaces de pagar los reclamos por alguna otra razón, la Compañía cedente puede comprar un reaseguro nuevo con la prima retenida o cubrir la participación de los reaseguradores en futuros reclamos con la reserva de primas retenidas.

En otras palabras, las reservas de prima se establecieron como una forma de seguridad contra la falta de cumplimiento de los reaseguradores, quienes argumentan, en estos días, que no es una razón justificable para quedarse con su dinero, debido a que en muchos casos, la compañía de reaseguro tiene activos que suman muchas veces los activos de la Compañía cedente, llevándolos a argumentar que su seguridad es mejor que la de la Compañía cedente.

Aun los suscriptores de LLoyd, que no están capitalizados de la misma forma en que se encuentran las compañías, brindan razones en contra de que se les retengan las reservas de primas debido a que ya han contribuido con grandes sumas a varios Fondos Fiduciarios de Primas, por tanto el efecto es incrementar al doble las reservas.



Muchos gobiernos requieren que las compañías de seguros que operan dentro de su jurisdicción mantengan un cierto nivel de reservas de prima para cubrir sus propias responsabilidades pendientes. Algunos otros van más allá y estipulan que todos los reaseguradores extranjeros deben permitir a las Compañías cedentes retener las reservas de primas en un nivel especificado. En algunos países, existe un sistema de doble nivel para las reservas de prima. Los reaseguradores autorizados o admitidos se reconocen por ser financiados, reservados y regulados en forma adecuada.

Por lo tanto, no se requiere que concedan reservas mayores a las Compañías cedentes en ese país. Por otra parte, los reaseguradores extranjeros que no están autorizados o admitidos deben depositar las reservas de prima con las Compañías cedentes.

Se observa con claridad que resulta ventajoso para cualquier Compañía cedente retener las reservas de prima, porque suministran una fuente adicional de recursos que se pueden invertir. En años recientes, ha existido un movimiento en contra de otorgar estas reservas a menos que se le requiera a los reaseguradores hacerlo, por ley. Por otra parte, se reconoce que es una condición atractiva desde el punto de vista de la Compañía cedente y que, en un mercado suave, algunos reaseguradores comienzan a otorgar reservas como una forma de atraer o retener el negocio.

En algunas ocasiones, los reaseguradores proporcionan a la Compañía cedente una Carta de Crédito en lugar de facilitarles las reservas en efectivo. La carta de crédito es un tipo de pagaré emitido por un Banco, que garantiza que si el reasegurador falta al pago, el banco pagará a la Compañía cedente hasta la cantidad

especificada. La ventaja de esto para el reasegurador es que él paga una comisión única al banco por el servicio, y retiene el resto del dinero. Esto es apropiado tomando en cuenta que la Compañía cedente actúe de manera leal y no utilice inmediatamente la carta de crédito (LOC, por sus siglas en inglés).

Si se emplea la LOC, el banco emisor debe pagar de forma inmediata la cantidad requerida por el beneficiario, en este caso la Compañía cedente, y debitará la cuenta del reasegurador de manera inmediata. Esta situación casi nunca sucede en la práctica, pero hoy las pólizas de seguro se encuentran disponibles para proteger a los reaseguradores contra los efectos financieros del cobro desleal.

### Reservas de siniestros

Las reservas de siniestros poseen el mismo propósito que las reservas de prima, en el sentido de que pretenden asegurar a la Compañía cedente contra el posible incumplimiento de obligaciones por parte de los reaseguradores. Estas reservas cubren las pérdidas que ya han ocurrido pero que no se han pagado por parte de la Compañía cedente en una fecha en particular, por lo general en la fecha del aniversario del contrato.

Una vez más, los Gobiernos exigen que una compañía aseguradora dentro de su jurisdicción constituyera una reserva para las pérdidas que han ocurrido, pero que todavía no han sido pagadas. Algunos establecen un requisito a la compañía de seguros para obtener de sus reaseguradores su participación en esas pérdidas pendientes.

En ocasiones las reservas de siniestros se incrementan por un factor llamado Reclamos ocurridos pero no reportados (OPENOR); se refiere al hecho de que, en

una fecha dada, pueden haber pérdidas por las que la Compañía cedente (y los reaseguradores en consecuencia) sean responsables, que ya han ocurrido pero de las cuales la compañía no tiene conocimiento alguno. La cantidad de OPENOR tiende a ser pequeña en casos de clases de negocios simples, por ejemplo los incendios, debido a que los aseguradores estarían al tanto de la mayoría de las pérdidas en el lapso de unos cuantos días desde que sucedieron.

Por otra parte, las pólizas de responsabilidad pueden incurrir en pérdidas que solo se llegan a conocer años después de que sucedieron. Los métodos para calcular el OPENOR son muchos y además complicados; por lo general son el resultado de la experiencia de la Compañía cedente en una clase específica de negocios, basada en las observaciones de como la posición de la pérdida incurrida de la cuenta se desarrolla con el tiempo.

Lo importante es que la Compañía muestre consistencia en su planteamiento para calcular el OPENOR, que incluye este factor en la reserva de siniestros retenida a los reaseguradores. Si la Compañía cedente desea introducir un cambio en el método de cálculo, debe discutir el asunto con los reaseguradores y obtener la aprobación. Pocos reaseguradores se encuentran anuentes a conceder una reserva de OPENOR a menos que sea un requisito legal.

Las reservas de prima y la de siniestros son útiles, tanto para los gobiernos que las ven como una forma de reducir el movimiento de la moneda en el extranjero así como para las Compañías cedentes, que se reservan el uso del dinero que retienen.

## Intereses sobre reservas

Como la Compañía cedente controla el dinero de los reaseguradores en forma de reservas de prima y siniestros, los reaseguradores, a menudo, demandan intereses a una tarifa específica, entre el 2,5% y el 5%, cantidad que según parece no varía mucho, ni mantiene relación con la tasa de interés que prevalecen en el mercado. Sin embargo, esto está determinado una vez más por las condiciones de mercado de reaseguros; las tarifas pueden incrementar durante el ciclo de mercado más duro y reducirse cuando existe más competencia para contratos de negocios proporcionales.

Un factor que a menudo se pasa por alto es el efecto de la devaluación de la moneda en el valor de las reservas retenidas. Una demora de doce meses en recibir el 40% de la prima podría dejarla sin valor para el momento en que se recibe. Debe tomarse en cuenta que las reservas de prima se toman de las primas brutas; en otras palabras, si las condiciones del contrato estipulan el 40% de la comisión cedente y 40% de la reserva de prima, los reaseguradores solo recibirán el 20% de las primas cedidas durante el primer año.

Algunas veces los reaseguradores establecen que las reservas se deben establecer en divisa fuerte, como el dólar estadounidense, para protegerlos contra los efectos de devaluación de la moneda nacional de la Compañía cedente.

### ¿Cómo se contabilizan las reservas?

Si tomamos el ejemplo de un contrato nuevo, con reservas de prima del 40%, reservas de siniestros del 100% de las pérdidas pendientes a la fecha de aniversario

e intereses calculados al 4% anual, la cuenta del contrato se puede ver como en el siguiente cuadro.

**Cuadro 3: Ejemplo de la cuenta de un contrato**

**Año 1**

<b>Período</b>	<b>Artículo</b>	<b>Débito</b>	<b>Crédito</b>
1er trimestre	Prima		100.000
	Reserva de prima retenida	40.000	
2do trimestre	Prima		120.000
	Reserva de prima retenida	48.000	
3er trimestre	Prima		90.000
	Reserva de prima retenida	36.000	
4to trimestre	Prima		60.000
	Reserva de prima retenida	24.000	
	Reserva de siniestros retenida	23.000	

**Año 2**

5to trimestre	Prima		50.000
	Reserva de prima retenida	20.000	
	Reserva de prima liberada		40.000
	Interés		1.600
6to trimestre	Prima		10.000
	Reserva de prima retenida	4.000	
	Reserva de prima liberada		48.000
	Interés		1.920

7mo trimestre	Prima devuelta	1.000	
	Reserva de prima retenida		400
	Reserva de prima liberada		36.000
	Interés		1.440
8vo trimestre	Prima		200
	Reserva de prima retenida	80	
	Reserva de prima liberada		24.000
	Reserva de siniestros liberada		23.000
	Interés		1.880
	Reserva de siniestros retenida	12.000	

En el ejemplo anterior observamos que la reserva de siniestros al final del primer año fue de 23.000, y esta cantidad se debió a los reaseguradores en el cuarto trimestre contable. Se reembolsó un año después y los reaseguradores obtuvieron la tarifa anual del interés sobre el dinero que retuvieron. Sin embargo, al final del segundo año todavía existían pérdidas pendientes en el contrato, por lo tanto, se generó una cifra de reserva de siniestros nueva.

Podemos observar además que durante el segundo año las pólizas cedidas al contrato aún producían transacciones de prima, que necesitan reflejarse en la cuenta de la reserva. El proceso de reserva necesita continuar hasta que la cuenta tenga un balance cero. Solo las cantidades de la reserva retenida y liberada forman parte de la cuenta de la reserva. Las primas y el interés sobre reservas solo aparecen en la cuenta técnica.

## Siniestros

Cuando la Compañía cedente paga un reclamo a alguno de sus beneficiarios de la póliza, calculará la participación que deben pagar de sus reaseguradores basada en el mismo porcentaje empleado cuando calculó la participación de los reaseguradores en la prima para esa póliza. Estas cantidades se anotarán en un registro de pérdidas pagas y se incorporarán en la siguiente cuenta técnica que se envía a los reaseguradores.

La compañía incluirá las cantidades que ha pagado a los ajustadores de pérdidas, a los abogados y a los demás profesionales relacionados con el reclamo, por lo tanto, los reaseguradores pagarán su cuota de los gastos de esos reclamos. De manera similar, si posteriormente la compañía cedente recupera una parte del reclamo por medio del salvamento o la subrogación, los reaseguradores tienen derecho a su parte en estas recuperaciones.

Salvamento significa el valor residual de la propiedad dañada. Una vez que el asegurador paga un reclamo relacionado con esa propiedad, el asegurador es, entonces, el dueño y dispone de ella como desee. Esto se lleva a cabo, por lo general, mediante una venta de salvamento, aún cuando algunas veces los bienes dañados se devuelvan al asegurado y, por consiguiente, se ajusta el pago de reclamo original de conformidad.

La subrogación sucede cuando el asegurador paga un reclamo a su asegurado, aun cuando otra persona sea legalmente responsable por la pérdida. Después de pagar el reclamo, el asegurador pasa a tener posesión de los derechos legales del asegurado y puede, entonces, demandar la parte responsable por la

pérdida. Cualquier cantidad que se recupere de esta forma, neto de honorarios legales, se debe compartir con los reaseguradores de manera proporcional con la responsabilidad que posea cada uno.

De manera similar a la subrogación existe la contribución que ocurre cuando el asegurado posee una cantidad de pólizas que pueden cubrir el reclamo. Las pólizas de seguro, por lo general, incluyen la condición de que si existen otras pólizas vigentes cubriendo el mismo interés, todas las pólizas deben contribuir con cualquier pérdida. Naturalmente, los reaseguradores esperan compartir los beneficios de las contribuciones de otras pólizas que es posible resulten en una reducción del reclamo amparado por la póliza que están reasegurando.

### Reintegros de siniestros de contado

Supóngase un contrato que se inició el 1 de enero con una condición de entrega trimestral de las cuentas técnicas dentro de sesenta días después del cierre del período y liquidación del saldo por la parte deudora dentro de treinta días siguientes. Si la Compañía cedente debe pagar un reclamo el 2 de enero, no será capaz de recolectar el dinero de los reaseguradores por otros seis meses (noventa días después del cierre del primer trimestre).

Si la cantidad involucrada es grande, podría ser una carga fuerte para el flujo de caja de la compañía. Dado que el propósito del reaseguro es proteger el balance del cedente resulta evidente que no es la intención del reasegurador privar a la compañía del flujo de caja cuando sucede una pérdida grande.

Para prevenir una situación como esta desde el inicio, muchos contratos contienen una provisión conocida como *siniestro de contado* en la que los



reaseguradores acuerdan que los pagos de reclamos mayores de cierta cantidad se les debiten de forma inmediata, en lugar de mantenerlos hasta la próxima cuenta técnica. Esto puede resultar, en teoría, en ahorro de tiempo de seis meses para rembolsar la Compañía cedente por pagos individuales de reclamos grandes.

Los reaseguradores requieren que el reintegro del pago de siniestro de contado se refleje en la siguiente cuenta técnica, mientras que al mismo tiempo, la cantidad de reclamo debe aparecer dentro del rubro de pérdidas pagadas de la misma cuenta. Esto parece una pérdida completa de tiempo, ya que por lo general, el reintegro de siniestros de contado es simplemente, un registro o asiento de la partida correspondiente y su contrapartida de la cantidad incluida en el rubro de pérdidas pagadas.

En otras palabras, las dos cantidades se cancelan mutuamente en la cuenta técnica. Esto básicamente es una práctica del mercado de Londres, que ha existido durante muchos años; se creó para asegurar que todas las transacciones que se encuentren bajo los términos del contrato se documenten en alguna parte de las cuentas técnicas. Este es un habitual malentendido entre los corredores de Londres y los clientes extranjeros; que conduce a problemas de conciliación de cuentas debido a las diferentes formas de manejo, como se describe en el siguiente ejemplo.

El 5 de marzo la Compañía cedente paga un reclamo grande. La parte correspondiente al contrato de los reaseguradores alcanza la suma de \$1 millón y la Compañía cedente solicita un cobro de siniestros de contado al corredor londinense, quien contacta a todos los reaseguradores y en un lapso de 10 días recolectó \$230.000 que remite al cliente. En las dos semanas siguientes, el corredor recupera

cantidades adicionales por \$10.000, \$3.400 y \$12.800 en diferentes fechas, que remite en forma periódica a la Compañía cedente.

La Compañía prepara la cuenta el 31 de marzo e incluye la cantidad total del siniestro de contado dentro de las pérdidas pagadas. Algún tiempo después, la Compañía cedente paga el saldo de la cuenta técnica al corredor, y al hacerlo, reintegra cualquier pago de siniestro de contado que recibiera. Para la Compañía esto parece por completo lógico debido a que no le encuentra sentido de regresar dineros que no recibió.

El problema surge en las cuentas del corredor porque:

1. El mercado de Londres necesita que un reintegro de siniestro de contado completo aparezca en la cuenta técnica siguiente después de los siniestros de contado. Como siempre, el corredor intentará cumplir mediante el ajuste de la cuenta técnica.
2. El corredor realiza algunos pagos a la Compañía cedente que pudieron no haber sido recibidos o tomados en cuenta al momento en esta salda la cuenta fiduciaria al corredor.
3. Es difícil para el corredor identificar cuales pagos de los reaseguradores se está reintegrando.

Mientras que muchas otras Compañías cedentes extranjeras se frustran debido al accionar del Mercado de Londres en cuanto al manejo de los siniestros de contado, no deberían sentir ningún temor. De hecho, el registro de reclamos y el reintegro se cancelan mutuamente permitiendo que se cobre el siniestro de contado original de cualquier reasegurador que se encuentre retrasado en el pago. Una vez establecida

esa situación, los corredores deben recordar que son proveedores de un servicio y que deben adaptarlo a las necesidades de los clientes y no al contrario.

### Traspaso de cartera de primas y siniestros

Con el fin de entender este concepto debemos primero examinar el método de contabilización. Existen dos métodos básicos en el contrato proporcional (ver gráficos 3 y 4):

1. Sobre la base de año póliza
2. Sobre la base de traspaso de cartera.

#### **Sobre la base de año póliza**

Tradicionalmente, los contratos proporcionales se han considerado como contratos continuos con una fecha de aniversario específica. Los períodos anuales entre las fechas de aniversario se conocen como años de suscripción.

Si, por ejemplo, un contrato se concerta de manera tal que cada año de suscripción comprenda del 1 de enero al 31 de diciembre, todas las pólizas que inician entre esas fechas pertenecerán a ese año de suscripción en particular. Por lo tanto es muy posible que una póliza se emita el 30 de diciembre de 1995 y todavía esté vigente el 29 de diciembre de 1996; de hecho algunas clases de negocios como el de Todo riesgo de contratistas poseen lapsos de períodos de póliza durante muchos años.

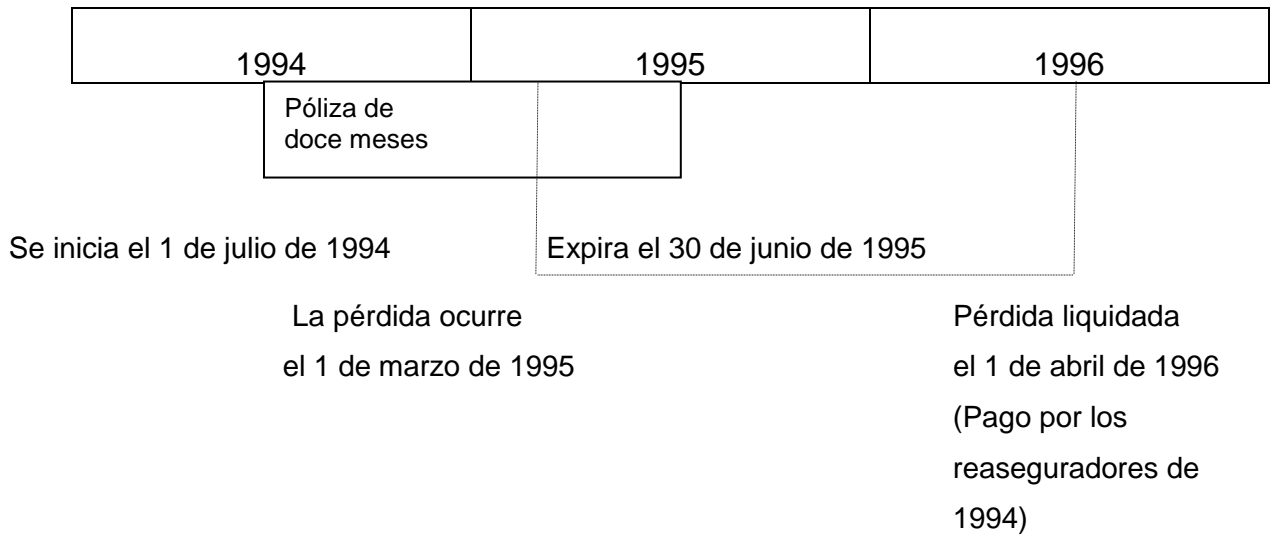
Todas las transacciones de prima y reclamos sobre pólizas originales se consideran que pertenecen al año póliza en que iniciaron las pólizas individuales, sin tomar en consideración la fecha en que se lleva a cabo la transacción actual.

En el ejemplo del cuadro 3, una póliza original con una duración de doce meses comenzó durante el año póliza de 1994. La prima se le contabilizará a los reaseguradores en la cuenta del tercer trimestre de 1994. Aún cuando la pérdida ocurra en 1995, el proceso de liquidación podría durar varios años y es posible que este pago final no suceda hasta algún momento en 1996. En este caso, como el reclamo se liquida en abril de 1996, es probable que se le debite a los reaseguradores en el segundo trimestre de 1996.

Todas las transacciones relacionadas con las pólizas que iniciaron durante el año póliza, que se encuentren, sin embargo, sobre la base de año de suscripción, se deben identificar de forma separada de las transacciones que comenzaron en otros años; en otras palabras, si el contrato inició en 1994, existirán cuatro cuentas trimestrales emitidas en ese año. En 1995 existirían aproximadamente ocho cuentas trimestrales de las cuales cuatro aplicarían para el año póliza de 1994 y las otras para 1995; de manera similar en 1996 existirían 12 cuentas trimestrales.

De hecho, se seguirá con la emisión de cuentas del año póliza de 1994 mientras surjan transacciones financieras sobre las pólizas que iniciaron durante 1994. Si se tiene en cuenta el tiempo que se requiere para liquidar algunos reclamos, es posible que exista una gran cantidad de cuentas para cada año póliza, lo que puede crear una gran carga administrativa.

### Gráfico 3: Año póliza



### Sobre la base de traspaso de cartera

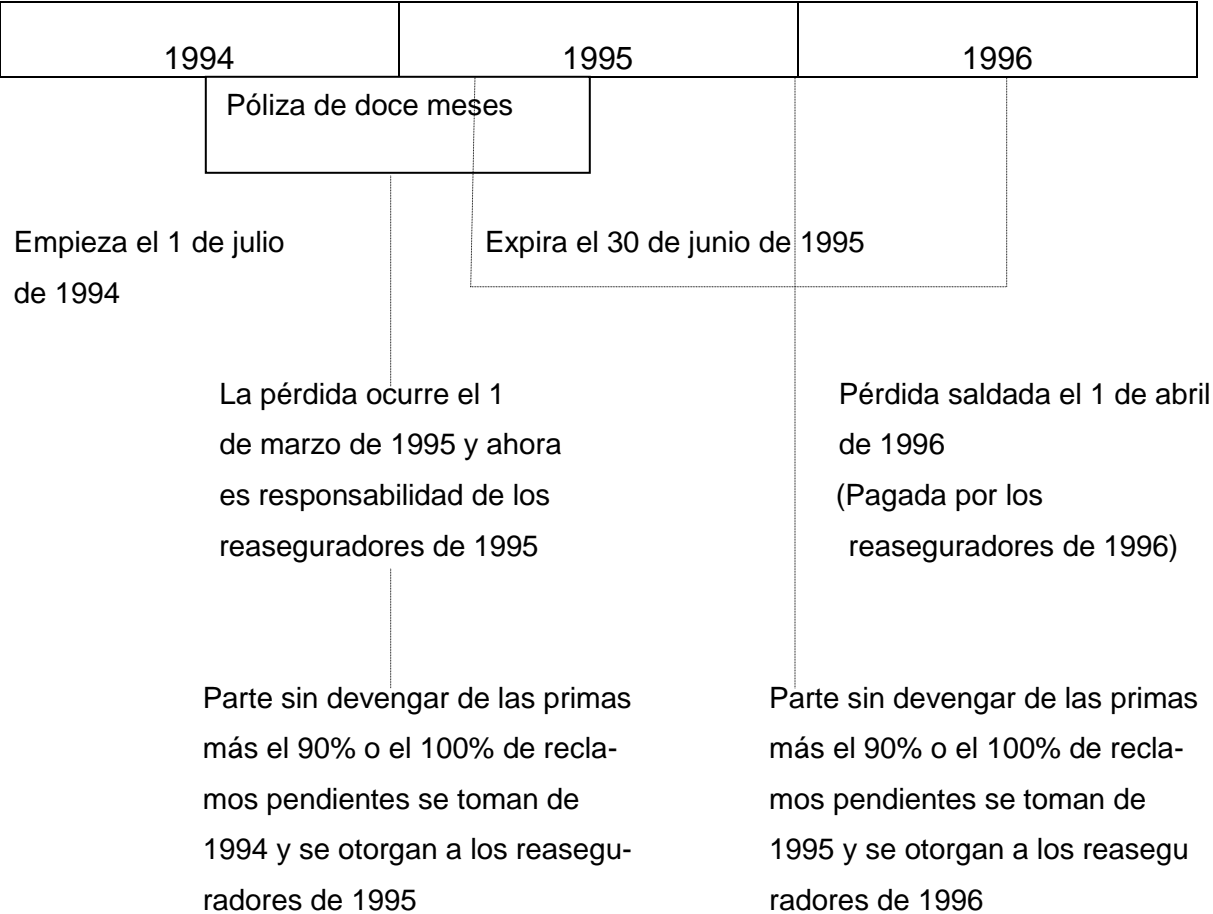
Existe un método alternativo de contabilización, más fácil de administrar, para los contratos que cubren cierto tipo de negocios; se conoce como el método de traspaso de cartera. En el ejemplo al dorso del gráfico 4, todos los periodos de la póliza que van más allá de la fecha de aniversario del contrato se cancelan y se vuelven a suscribir dentro del siguiente año de contrato.

Los reaseguradores del año precedente devuelven una parte de las primas que representan los periodos sin expirar de todas las pólizas cedidas al contrato. Los nuevos reaseguradores recibirían las primas y serían, entonces, responsables de los reclamos nuevos que surjan.

De modo similar, si existen reclamos pendientes a la fecha del aniversario del contrato, se pagarán por parte de los antiguos reaseguradores a los nuevos, quienes reintegrarán a la compañía cedente en el momento que se liquiden los reclamos individuales. Esta práctica se conoce como *traspaso de cartera*; el contrato que está

sujeto a un traspaso de cartera anual de las primas sin devengar y los reclamos pendientes se conoce como *Contrato de traspaso de cartera*.

**Gráfico 4: Contratos que operan sobre la base de traspaso de cartera**



**Forma de cálculo de las primas sin devengar**

En un mundo perfecto sería fácil calcular sobre una base proporcional diaria, la cantidad exacta de prima para la parte sin devengar de cada póliza cedida en una fecha dada. Por ejemplo, si el contrato inicia a partir del 1 de enero, cualquier póliza

cedida que comience en esa fecha y transcurra durante doce meses expirará el 31 de diciembre, por lo tanto no habrá primas sin devengar de esas pólizas.

De forma similar, las pólizas que comienzan el 2 de enero no expirarán hasta el día después de que finalice el año de contrato; en otras palabras,  $1/365$  de las primas de esas pólizas estarían sin devengar. Si queremos transferir la parte no vencida de las pólizas a un grupo de reaseguradores nuevo, necesitaríamos tomar los  $1/365$  de las primas de los antiguos reaseguradores y proporcionárselo a los nuevos, quienes serán los responsables de los reclamos que sucedan en el último día del periodo de la póliza.

Sin embargo, sería relativamente sencillo ejecutar un cálculo similar para cada póliza que se cede al contrato para alcanzar una cantidad justa de prima para representar los periodos de póliza no vencidas. No obstante, esta era una práctica incómoda, los días antes de que se extendiera el uso de las computadoras y surgen complicaciones cuando algunas pólizas con periodos de más o menos un año o cuando algunas se modifican a medio período de manera tal que surgen las alteraciones de prima.

Si se empleara algún método que hiciera más fácil el cálculo de las primas, cualquier imprecisión que se produzca sería más que compensada por el ahorro de tiempo, si se compara con el complicado cálculo proporcional diario.

### El sistema de 24avos

Uno de los primeros intentos para simplificar el cálculo de prima no vencida fue el método de 24avos, que se basa en el supuesto de que todas las pólizas que inician en un mes en particular tendrán una fecha promedio de inicio a mitad del mes. Por

ejemplo, todas las pólizas que inicien durante enero tendrán como fecha efectiva el 16 de ese mes; a finales de diciembre, las pólizas en promedio tendrán todavía la mitad de un mes por transcurrir. En otras palabras, las primas no devengadas de todas las pólizas de enero serán  $1/24$  del total de las primas sobre las pólizas que inician en enero ( $1/2 \times 1/12$ ).

Se asume que las pólizas de febrero comiencen el 14 de ese mes y por lo tanto a finales de diciembre todavía les faltará por transcurrir un mes y medio. Un mes es un  $1/12$  del año, y  $1/2$  mes es un  $1/24$  del año, entonces, las primas no devengadas para las pólizas de febrero se toma como  $3/24$  de las primas de febrero.

Es fácil de realizar estos cálculos sobre las primas de cada mes, terminando con diciembre en la que  $23/24$  de las primas son no vencidas. Este tipo de primas para cada mes se totalizan, se deducen la comisión del contrato y el impuesto, y la cantidad resultante se resta a los reaseguradores antiguos y se le otorga a los nuevos.

Observe que la salida de cartera de primas se calcula neta de la comisión y los impuestos utilizando la tasa de comisión que se aplica al año anterior, aún si cambia de un año a otro. Esto se conoce como una convención de mercado debido a que las tarifas de comisión pueden subir y bajar entre los años del contrato, por lo que resulta necesario estandarizar un procedimiento y así los efectos de las fluctuaciones logren cancelarse una a otra.

Hay una precisa justificación para que las transferencias de cartera de primas se lleven a cabo sobre la base neta y no sobre la base de primas brutas. La comisión que los reaseguradores pagan a la Compañía cedente es en parte un reembolso por los gastos incurridos por la Compañía al suscribir el negocio.



Por lo general, la compañía cedente compite por los negocios en un mercado local y muy a menudo el negocio original viene de corredores o agentes. Los corredores locales están en la libertad de utilizar en el mercado cualquier compañía aseguradora autorizada y enviarán los clientes a la compañía que les pague la mejor comisión. La Compañía cedente, por lo tanto, debe conocer, al inicio del año, la comisión que está en la posibilidad de pagar a los corredores y a los agentes por cualquier clase particular de negocio.

Como la Compañía paga una tasa de comisión fija sobre cada póliza a los corredores, no puede hacer frente a la incertidumbre de soportar una reducción en la comisión del contrato en el siguiente año y tener, de hecho, que reintegrar parte de la comisión sobre las responsabilidades no liquidadas. En otras palabras, los niveles de comisión de contrato son una parte importante del proceso de presupuesto para el plan de negocios de todo el año póliza.

### **Sistema de octavos**

El sistema de octavos es un desarrollo del proceso mental que aparece con el método de 24avos. Si aceptamos la posibilidad de que la inexactitud en el sistema de 24avos se encuentre compensada por el ahorro en gastos administrativos, nos alejamos del concepto del reaseguro proporcional como ciencia exacta y nos acercamos a la idea de que “cuanto más cerca mejor”.

Por lo tanto, si se asume que todas las pólizas que comiencen en un mes en particular tendrán una fecha promedio de inicio a mediados del mes, se diría que todas las pólizas que empiezan en un período de tres meses (o trimestre) tendrán una fecha promedio de comienzo a la mitad del trimestre. En otras palabras, los

negocios que comienzan en el primer trimestre del año tendrán una parte sin vencer al final del año que equivale a la mitad de las primas del trimestre.

La mitad del trimestre representa una octava parte, por lo que se asume que un  $1/8$  de las primas del primer trimestre no se habrán devengado al final del año. Los negocios que inician en el segundo trimestre expirarán a la mitad del segundo trimestre del año siguiente.

Por lo tanto, al final del año un trimestre y medio de las primas de la póliza del segundo trimestre no se habrán devengado, un trimestre y medio se expresa como  $3/8$ . El tercer trimestre tendría  $5/8$  sin vencer al final del año y el cuarto trimestre tendría  $7/8$ . Nuevamente, las primas trimestrales sin vencer se totalizarán al final del año.

La comisión y los impuestos se deducirán de la tarifa que se aplica al año precedente, y la cantidad resultante se tomará de los antiguos reaseguradores y se otorgará a los nuevos. Por lo general, no se da ningún cambio de reaseguradores de un año a otro, por lo que la salida de cartera y la de entrada poseen cantidades idénticas y son simplemente el registro de un asiento en los libros.

### **Porcentaje fijo**

Una vez que se hace el esfuerzo de creer en el sistema de 24avos y más aun con el método de octavos, ¿por qué no ir más allá? Si asumimos que todas las pólizas que se inician en un año dado tendrán una fecha promedio de comienzo a la mitad de año, al final del mismo aproximadamente el 50% de las primas suscritas estarán sin vencer.

Si se considera que los traspasos de cartera de primas se realizan neto de comisión, podemos llegar a una cifra neta al deducir el porcentaje de la comisión del

50% de las primas del año. Por ejemplo, si la comisión para el contrato se establece en un 40%, entonces, el 50% menos el 40% de ese 50% se traduce en un 30%, y así se puede retirar 30% de las primas brutas del año de los antiguos reaseguradores y pasar la misma cantidad a los nuevos, quienes se encargarán de los períodos de la póliza sin vencer.

En la práctica, las comisiones varían entre los contratos y a algunos reaseguradores les gusta influir en el negocio original. Por ejemplo, algunas compañías renuevan una gran parte de las pólizas el 31 de diciembre, mientras que otras lo hacen más el 1 de enero. Si el año del contrato va del 1 de enero al 31 de diciembre y una gran cantidad de pólizas comienzan el 1 de enero significaría que las primas sin vencer en términos reales serían menores al 50%.

Por el contrario, si gran cantidad de pólizas inician el 31 de diciembre, las cifras de prima sin expirar serían más altas. Las cantidades entre el 30% y el 45% se utilizan por lo general en los contratos de hoy día; una vez acordada la cifra casi nunca cambia, aún si la comisión del contrato varía de un año a otro.

Los sistemas de veinticuatroavos y octavos todavía se emplean, aun cuando el porcentaje fijo goza hoy día de mayor popularidad. Las siguientes preguntas surgen por lo general en relación con el funcionamiento de los traspasos de cartera.

### **¿Qué sucede si cambia el porcentaje de cuota parte?**

El traspaso de cartera se crea para transferir las responsabilidades sin vencer de un grupo de reaseguradores a otro. Cuando la Compañía cedente posee un Contrato cuota parte, toma un porcentaje para ella que se conoce como retención; por lo tanto, para el Contrato la Compañía cedente es solo otro reasegurador.

Si la retención cambia de un 10% a un 20% entre un año y el otro, la Compañía pagará el 10% de las cantidades de la cartera de salida y retiraría el 20% del mismo 100% de las cantidades. Una vez que se completa el traspaso de cartera, la Compañía cedente será responsable del 20% de todas las cantidades que se paguen del Contrato cuota parte. Aún cuando en ese momento estuvieran suscritas algunas pólizas originales, la Compañía solo tendría un 10% de cuota.

Se deduce que la Compañía cedente pueda realizar una mejora de corto tiempo en la posición de flujo de caja al incrementar la retención, en especial, si existen grandes siniestros pendientes en el momento en que se realiza el traspaso de cartera; sin embargo, sería muy poco práctico incrementar la retención más allá de los límites seguros solo para obtener algún financiamiento a corto plazo.

#### **¿Qué sucede si cambia la participación del reasegurador?**

De la misma forma, la cuota del reasegurador puede variar de un año a otro. El reasegurador se beneficia en el corto plazo al tener una cuota más grande en la cartera de entrada que en la de salida, también se puede dar de forma inversa.

#### **¿Qué sucede si los límites del contrato se incrementan o se reducen?**

Por lo general, incrementar el límite de un contrato no afecta en modo alguno el traspaso de cartera; por ejemplo, si el límite se incrementa de £10 millones a £15 millones, la cartera de entrada todavía se basa en los límites del contrato anterior.

El problema surge cuando los límites se reducen. Si los reaseguradores aceptan un contrato con un límite de £10 millones, no se alegrarán de recibir una cartera de entrada de negocios con un límite máximo de £15 millones; a menos que la Compañía cedente sea capaz de recalculer cada cesión individual, y encontrar un reaseguro para los riesgos sin vencer que son excedentes de los límites del contrato

nuevo, o que los reaseguradores estén de acuerdo con la cartera de entrada en los límites más altos. El traspaso de cartera se debe exonerar por ese año y se debe permitir que las responsabilidades sin vencer del año anterior expiren de forma natural.

### **¿Qué sucede si se cancela el contrato?**

Si se cancela el contrato, es obvio que no existe ningún lugar donde traspasar las responsabilidades sin vencer. En esas circunstancias, por lo general se le permite al año de contrato anterior expirar naturalmente; en otras palabras, los reaseguradores de ese contrato continuarán siendo responsables hasta que todas las pólizas expiren y las pérdidas se salden.

Esta situación puede durar varios años; en algunas ocasiones la Compañía cedente esperará hasta que todas las pólizas expiren y los reclamos grandes se liquiden, antes de ofrecerles a los reaseguradores un corte final, a cambio de que ellos paguen un porcentaje de los siniestros pendientes.

### **¿Cómo afectan las reservas de primas y siniestros los traspasos de cartera?**

Si a la Compañía cedente le es requerida legalmente o se le da derecho de manera contractual para retener las reservas, la operación de la condición de traspaso de cartera no debe permitir la disminución de la cantidad de reserva que la Compañía cedente controla. Por otra parte, los reaseguradores que se están retirando del contrato no poseen más responsabilidades y por lo tanto tienen el derecho de recibir el reintegro de todas las reservas que les han retenido, más cualquier interés acumulado.

Por ejemplo, si el contrato se contabiliza por trimestre, las reservas generarán un interés a una tarifa anual del 4%; al final del año la reserva de prima del primer

trimestre es retenida durante tres trimestres y al reasegurador se le deberá reintegrar con un interés de 3%.

La cantidad de reserva del primer trimestre se le debe retener a los reaseguradores nuevos, aparte de la cantidad de la entrada de cartera de primas y liberarse al final del primer trimestre del año de contrato nuevo con un interés de 1%. De manera similar, la reserva de prima del segundo trimestre, retenida durante dos trimestres al momento del traspaso, y los reaseguradores del año anterior tendrán el derecho a un interés de 2%, mientras que a los reaseguradores nuevos se les retendrá la cantidad de reserva de prima hasta el final del segundo trimestre cuando reciban un interés de 2%.

### **Comisión de utilidades**

La comisión de utilidades es un pago que realizan los reaseguradores a la Compañía cedente como premio por una suscripción rentable que se liquida en relación con una fórmula convenida, como por ejemplo: Comisión de utilidad: 25% (5% gastos de reaseguradores, déficit arrastrado hasta la extinción).

En el ejemplo, el 25% de la utilidad para el año se descuenta a la Compañía cedente, pero ¿cómo se calcula en realidad la utilidad para el año? La lógica nos indica que “utilidad” es la cantidad con la cual el ingreso excede los gastos; sin embargo, necesitamos conocer cual de todas es, a partir de las diferentes transacciones financieras deben considerarse dentro del cálculo.

### **Ingreso**

El único rubro claro del ingreso es la cantidad total de prima cedida al contrato neto de cualquier devolución de primas. De hecho, si todas las responsabilidades para el año del contrato expiran antes de que se realice cualquier cálculo de

comisión de utilidad, este sería el único rubro relevante para ser calculado; sin embargo, las cosas no son tan simples.

Como hemos observado, la duración de un contrato proporcional se extiende más allá de la conclusión del año póliza a menos que se realicen acuerdos especiales de traspaso de cartera que determinen la forma en que se trata las responsabilidades pasadas y futuras; los cálculos de comisión de utilidad son asuntos de alta complejidad dependiendo de la forma en que se manejen los mismos.

Para nuestro primer ejemplo, debemos tomar un contrato de incendio de traspaso de cartera en el primer año de operación. Las características principales del contrato son:

Comisión:	35%
Cartera de prima:	40% de primas cedidas brutas
Cartera de siniestros:	90% de siniestros pendientes
Comisión de utilidades:	25% (5% gastos de los reaseguradores. Déficit arrastrado hasta que expire)

Al final del año del contrato, las cifras relevantes son:

Primas cedidas:	348.540
Pérdidas pagadas:	124.678
Siniestros pendientes:	103.154

El ajuste de comisión de utilidad sería:

**Ingreso**

Primas cedidas:	348.540
-----------------	---------

## **Salidas**

Comisión en 35%	121.989
Pérdidas pagadas:	124.678
Salida de cartera de primas en 40%	139.436
Salida de siniestros pendientes en 90%	92.839
Gastos de los reaseguradores en 5%	17.427
Total de salidas	496.369
Ingreso	348.540
Déficit	147.829

Los gastos de los reaseguradores son un rubro que se incorpora en el cálculo de la comisión de utilidad para compensar el corretaje y otros gastos en que los reaseguradores han incurrido para obtener y controlar el contrato; es una forma de garantizar que la comisión de utilidad no se paga sobre la prima completa.

Si lo vemos de otra manera e imaginamos que sin este rubro “ficticio” de salida, el balance del cálculo anterior sería igual a cero; los reaseguradores se encontrarían, técnicamente, en una situación de saldo cero, cuando en realidad estarían teniendo una pérdida debido al corretaje y otros costos en los que incurren cuando manejan el negocio.

Por lo tanto, si el balance total, sin deducir los gastos de los reaseguradores, resulta en una utilidad pequeña, los reaseguradores serían responsables de pagar una comisión de utilidad aún cuando ellos no han obtenido ninguna. Se entiende que entre más alto el porcentaje de gastos de los reaseguradores, se pagará menos comisión de utilidad; está entonces en el interés de la compañía cedente fijar esta cifra lo más bajo posible.



Observamos que este año de contrato en particular se encuentra en déficit según ese cálculo de comisión de utilidad; sin embargo, la mayoría del déficit se produce por el hecho de que existían muchas salidas de cartera de primas y de siniestros al final del año, pero no existían entradas de cartera al inicio del año porque era el primer año del contrato.

Las salidas de cartera se llevaron a cabo para liberar a los presentes reaseguradores de futuras responsabilidades, además, el cálculo de la comisión de utilidad se basa en estas cifras finales. En el año siguiente asumimos que las provisiones financieras del contrato no variaron y que las cifras bursátiles son:

Primas cedidas:	347.928
Pérdidas pagadas:	134.759
Siniestros pendientes:	95.784

Note que los siniestros pendientes y pagos incluyen todas las cantidades pagas durante el año en curso o pendiente, aún si los siniestros ocurrieron durante el año anterior. De modo similar, las cifras de la prima incluyen las primas de las pólizas del último año que se contabilizaron en este año. El cálculo de comisión de utilidad para el presente año sería:

### **Ingreso**

Primas cedidas:	347.928
Entrada de cartera de prima en 40%	139.436
Entrada de siniestros pendientes en 90%	92.839
Total de ingreso:	580.203

### **Salida**

Comisión en 35%	121.775
-----------------	---------

Pérdidas pagadas:	134.759
Salida de cartera de primas en 40%	139.171
Salida de siniestros pendientes en 90%	86.206
Gastos de los reaseguradores en 5%	17.396
Total de salidas	499.307
Ingreso	580.203
Utilidad por año:	80.986
Déficit del año anterior	147.829
Déficit final:	66.933

Según se observa, el déficit del año anterior se incluyó en el cálculo al introducir otro año de utilidad con el propósito de calcular la comisión de utilidad. Como el déficit lleva al vencimiento, la cifra de 66,933 se debe incluir en el cálculo de comisión de utilidad del año siguiente y así sucesivamente hasta que el cálculo resulte en una utilidad, donde los reaseguradores pagarán 25% de la utilidad, en el momento, a la compañía cedente.

Ejercicios prácticos 2 (A) y (B): Cálculos de la comisión de utilidad.

(a) Calcule la comisión de utilidad para el tercer año. Las cifras al final del año son:

Prima cedida:	428.394
Pérdidas pagas:	104.346
Siniestros pendientes:	65.987

(b) Calcule la comisión de utilidad para los tres años anteriores utilizando las mismas cifras, pero emplee 7,5% de gastos de reaseguradores en lugar de 5%.

Ver las respuestas a los ejercicios prácticos 2 (a) y (b) en el Anexo 2.

## **Arrastre del déficit**

Por lo general los reaseguradores no insistirán en que se prorroguen los déficits hasta que expiren (compensados por resultados de utilidad), sin embargo, especificarán un período máximo y después del cual el déficit se ignorará. Por lo tanto, en lugar de de ver “el déficit prorrogado hasta que expire” podemos ver el déficit prorrogado tres años.

En esos casos, es importante al recopilar el ajuste de comisión de utilidad mostrar los déficits anteriores en forma separada e identificar el año en que ocurrió el déficit y se pueda así ignorar una vez que expire el período de tiempo.

## **Sobre la base del año póliza**

Como se puede observar, el cálculo de la comisión de utilidad es sencillo cuando el contrato se contabiliza sobre la base de un traspaso de cartera anual. No obstante, muchos contratos operan sobre una base de año póliza y es ahí donde el cálculo de la comisión de utilidad se complica. A modo de ejemplo, observemos el caso de un contrato de incendios que funciona sobre la base de un año póliza. El cálculo de comisión de utilidad comprende los siguientes elementos:

### **Ingreso**

Primas cedidas durante el año bajo revisión.

Reserva de prima del año anterior.

Siniestros pendientes del año anterior.

## **Salida**

Comisiones e impuestos.

5% de las primas cedidas como gastos de reaseguradores.

Reserva de prima al 40% de las primas cedidas.

Pérdidas y gastos de ajuste de pérdidas.

Siniestros pendientes a la fecha efectiva del cálculo de la comisión de utilidad.

Déficit arrastrado de cualquier año póliza anterior por un máximo de tres años.

Por lo general se plantea en el texto del contrato que los dos segundos rubros del ingreso no aplicarán para el primer cálculo de la comisión de utilidad de cualquier año póliza y el último rubro de salida no aplicará al primer año póliza del contrato. Sin embargo, la mayoría de los textos permiten suponer el cálculo actual en los detalles prácticos y el cálculo siguiente aclarará la situación.

Supongamos que estamos tratando con un contrato nuevo. Es la primera fecha de aniversario y el momento de preparar el primer ajuste de comisión de utilidad; como es el primer año del contrato y el primer cálculo de comisión de utilidad se puede obviar los dos últimos rubros del ingreso así como el último de la salida. Por lo tanto, el cálculo de la comisión de utilidad es similar a un contrato de traspaso de cartera como se puede observar:

## **Ingreso**

Prima cedida	348.540
--------------	---------

## **Salida**

Comisión al 35%	121.989
-----------------	---------

Pérdidas pagadas:	124.678
-------------------	---------

Reserva de prima al 40%	139.436
-------------------------	---------

Siniestros pendientes al 100%	103.154
Gastos de reaseguradores al 5%	17.427
Total de salida	506.684
Ingreso	348.540
Déficit	158.144

Doce meses más tarde, hay dos cosas por hacer. Necesitamos preparar un segundo ajuste de comisión de utilidad para el primer año póliza y un primer ajuste para el segundo. El segundo ajuste para el primer año póliza incluirá los dos últimos rubros del ingreso porque se actualizaron las cifras del año anterior y se vería de la siguiente forma:

#### **Ingreso**

Primas cedidas	246.156
Reserva de prima del saldo anterior	139.436
Siniestros pendientes del saldo anterior	103.154
Total de ingreso	488.746

#### **Salida**

Comisiones al 35%	86.155
Pérdidas pagadas	84.734
Reserva de prima al 40%	139.171
Siniestros pendientes al 100%	42.106
Gastos de reaseguradores al 5%	12.308
Total de salida	364.474
Ingreso	488.746
Utilidad por año	124.272

Déficit previo	-158.144
Déficit por año póliza	- 33.872

Cuando se elabora el primer ajuste de comisión de utilidad del segundo año póliza, se debe prorrogar la cifra de déficit de 33.872 y seguir haciéndolo en los cálculos de comisión de utilidad de los años póliza siguientes hasta que se cancele por las utilidades o caduque por límite prorrogado de tres o cinco años.

Nótese que con el fin de operar el tiempo de vencimiento es necesario omitir el déficit del cuerpo principal del cálculo del ingreso y la salida para llegar al fondo del año póliza y mostrar cualquier déficit prorrogado en forma separada para cada año póliza. De esta forma, es fácil ver si el déficit de los años anteriores se reduce o elimina por las utilidades de los siguientes años o si el periodo prorrogado expira.

El problema con la fórmula de cálculo, como se establece en muchos textos, es que si se hace exactamente como dice y se incorpora los déficit de los años anteriores como un rubro de salida será imposible identificar de forma separada cual año póliza se relaciona con los déficit y termine, entonces, prorrogando los déficit hasta que expiren.

Al tercer año, aún se necesitaría ajustar la comisión de utilidad del primer año póliza y del segundo año y elaborar una nueva para el tercer año póliza. Es probable que el déficit que se prorroga del primer año de suscripción al segundo cambie; esto continuará hasta que todas las responsabilidades de los años anteriores finalicen.

Sería innecesario continuar con los ejemplos y decir que esta clase de sistema aún cuando es común puede convertirse en una pesadilla administrativa. Por supuesto, las provisiones de déficit prorrogado pueden llevar a complicaciones mayores, como las siguientes.

### **¿Qué sucede si se posee un contrato cuota parte y cambia la retención?**

La respuesta es muy sencilla: supongamos que el cálculo de la comisión de utilidad se realiza en término del 100%, incluida la retención, entonces la Compañía cedente es igual que cualquier otro reasegurador. Si ellos toman una retención aumentada, de 40% un año a 50% el siguiente, la misma cifra de 100% se prorrogará como déficit, pero, la Compañía cedente solo recolecta 50% de la comisión de utilidad en lugar de 60%

### **¿Qué sucede si cambian las cuotas de los reaseguradores individuales?**

Es una pregunta interesante. La Compañía cedente mantiene diferentes acuerdos de reaseguro con cada uno de sus reaseguradores y por lo tanto ejerce el derecho de elaborar un ajuste individual de comisión de utilidad para cada uno de ellos, presentando la cantidad monetaria precisa de déficit en que incurrió cada reasegurador en los años anteriores. En otras palabras, la Compañía cedente está en la posibilidad, en teoría, de sostener un gran año de pérdida, cambiar todos los reaseguradores del contrato el año siguiente y no darles el beneficio de cualquier déficit de saldo anterior, en vista de que son reaseguradores nuevos y no sostienen el déficit.

En la práctica, la mayoría de las Compañías cedentes se encuentran satisfechas de elaborar los ajustes de comisión de utilidad sobre una base de 100%; ignoran la capacidad de ganar cantidades pequeñas de comisión de utilidad a costa de una gran cantidad de trabajo. Algunos reaseguradores aprovechan esta situación al participar del contrato después de que ocurre una pérdida grande y evitan pagar la comisión de utilidad durante varios años.

Algunos contratos, en especial los que cubren negocios de Todo Riesgo de Contratistas, especifican que el primer ajuste de comisión de utilidad de cada año póliza se calcula al final del tercer año contable. Esto se debe a que los negocios cedidos a esos contratos comprenden pólizas de largo plazo como proyectos de construcción de varios años; se discute que hay sentido en calcular la utilidad de un año póliza hasta que la mayoría de los negocios expiren.

Como sucede con la mayoría de los aspectos en el reaseguro, los métodos de cálculo son muy variables y se necesita sentido común; sería posible escribir un libro completo en solo el tema de comisión de utilidad.

Un aspecto importante en relación con la comisión de utilidad es la terminología confusa. Muchos escritores de notas y textos insisten en utilizar la frase “pérdidas prorrogadas cinco años” la cual es confusa por que muchas personas entienden pérdidas como sinónimo de reclamos, aún cuando es más claro usar la palabra déficit.

Los gastos de gerencia poseen el mismo significado que los gastos de reasegurador y es un rubro artificial de salida creado para que la utilidad se vea más pequeña y así los reaseguradores no paguen la comisión de utilidad en toda la utilidad técnica. Esta situación se debe a que la utilidad técnica no es una utilidad real para el reasegurador ya que emplea alguna parte de esta para pagar al corredor así como sus propios gastos. ¡Una historia interesante hace referencia a un suscriptor que se rehusó una vez a incrementar, según el pedido de un corredor, los gastos de gerencia en un contrato e insistió en reducirlos!



# Informe de Investigación

## Introducción

### Presentación General

El presente trabajo consiste en la traducción de un texto escrito en inglés y el correspondiente informe de investigación realizado como parte del proceso de análisis de dicha traducción. El título del libro es *The Nuts and Bolts of Reinsurance*<sup>2</sup>, documento escrito por Keith Riley, autor británico que cuenta con una gran experiencia laboral en el campo del reaseguro. El libro se publicó en 1997 y está dividido en nueve capítulos y cinco anexos. Abre con un prefacio que el autor utiliza para explicar el propósito del libro, sigue luego una reseña sobre la carrera profesional del escritor y posteriormente desarrolla la teoría en los capítulos y anexos.

En cada capítulo se analiza un tema diferente pero todos relacionados con el campo del reaseguro. El autor hace uso constante de contratos y fórmulas para ejemplificar los conceptos; hay abundancia de cuadros, esquemas, cifras, ejercicios prácticos y tablas. El texto utiliza un vocabulario técnico y en algunas ocasiones frases de carácter cotidiano. Además emplea palabras o frases que encierran un contexto económico, social, político e histórico ubicado en una época y cultura específica. La información se presenta en forma de narración, es decir,

“aquel que suele explicar la concurrencia de una serie de sucesos [...], que se distribuyen en un período de tiempo y que están relacionados por conectores predominantemente temporales [...] y su fuerza ilocutiva variará según la intención con la que se produzca este enunciado: entretener, informar, argumentar, etc” (Aznar 48).

---

<sup>2</sup> Riley, Keith. *The Nuts and Bolts of Reinsurance*. Londres: LLP Professional Publishing, 1997.

Sin embargo, el autor emplea el sistema de preguntas y respuestas para presentar los contenidos. Por otra parte, se hace mención a lugares, instituciones y conceptos que son típicos de la cultura inglesa, los cuales no poseen mayor explicación debido a que la audiencia a la que está dirigido ya los conoce; es decir, especialistas británicos que trabajan en el campo de los seguros y reaseguros. En términos generales el registro es formal; no utiliza coloquialismos o términos de carácter informal. Es importante recordar que el registro está directamente relacionado con el usuario o la situación que se da y el lenguaje que se utiliza en el mismo. Como lo establecen Hatim y Mason en su libro *Teoría de la traducción. Una aproximación al discurso*, “Los registros se definen como las diferencias en gramática, vocabulario, etc. que hay entre dos muestras de actividad lingüística [...]” (64). Es importante recalcar que éste es un documento teórico-práctico que introduce al lector en el área del reaseguro por medio de definiciones, explicaciones y ejemplos; además, es un texto que utiliza la repetición constante de los términos.

Se tradujeron los tres primeros capítulos, a petición de un funcionario quien laboraba en el Instituto Nacional de Seguros (I.N.S), institución costarricense que se dedica a la venta y aplicación de los seguros. Este profesional considera que la información presentada en esas secciones es de importancia para el trabajo que realizan diariamente los empleados de dicha institución ya que representan las bases teóricas que les fundamenta la solución de casos o la toma de decisiones sobre estos; de ahí la necesidad de la traducción. Sin embargo, las alusiones culturales (es decir, aquellas palabras, frases, ejemplos o referencias a una cultura en un espacio o tiempo determinado, como por ejemplo “el Café de Lloyd”, o “Los mercaderes de Lombardía”) no se explicaron por recomendación del especialista quien aducía

conocimiento del tema. En el proceso de investigación se utilizaron otros libros como referencia y apoyo para respaldar e ilustrar con otros ejemplos el análisis y el trabajo que se estaba llevando a cabo. Los textos empleados con dicho propósito son: *Reinsurance. A Digest on Some Aspects of the Practice of Reinsurance and Excess Insurance and a Legal Treatise on the Subject*<sup>3</sup>, *Reinsurance*<sup>4</sup>, *A Reinsurance Manual of the Non-Life Branches*<sup>5</sup>, y *Marine Insurance*<sup>6</sup>.

### **Antecedentes y justificación**

La traducción no es un proceso que solo implica la implementación de técnicas para traducir; por el contrario, es una actividad que implica el estudio y la comprensión del documento en su totalidad; esto es, el mensaje que el emisor desea transmitir y la cultura en la que el texto se desarrolla y a la que desea llegar. Por lo tanto, cuando se habla de traducción, no se refiere únicamente al proceso de trasladar las palabras de una lengua a la otra; sino al de comunicar las ideas, los pensamientos y las creencias que se producen en un texto y transmitirlo manteniendo el sentido del documento original; es buscar el equivalente entre el texto fuente y el de llegada, adaptándolo a la cultura meta. Hatim y Mason sostienen que:

“[...] los traductores están... actuando bajo la presión de sus propios condicionamientos sociales y al mismo tiempo tratando de colaborar en la negociación del significado entre el productor del texto en la lengua de salida, u original, y el lector del texto en la lengua de llegada, o versión; quienes

---

<sup>3</sup> Thompson, Kenneth. *Reinsurance. A Digest on Some Aspects of the Practice of Reinsurance and Excess Insurance and a Legal Treatise on the Subject*. Philadelphia: The Chilton Company, 1966.

<sup>4</sup> Strain, Robert. *Reinsurance*. New York: College of Insurance, 1980. Print.

<sup>5</sup> SwissRE. *A Reinsurance Manual of the Non-Life Branches*. Zurich: Swiss Reinsurance Company, 1986.

<sup>6</sup> Mellert, W. *Marine Insurance*. Zurich: SwissRE, 1989.

existen, por su parte, dentro de sus respectivos y propios marcos sociales diferentes” (11).

El texto escogido para la traducción permite seleccionar asuntos importantes para el campo de la traductología ya que se da la oportunidad de realizar el análisis específico de la terminología y las referencias culturales que muestra el documento original, los cuales deben ser tratados de una manera especial en el texto de llegada para que no se pierda el sentido ni la coherencia de ideas que el autor aporta.

Además, la traducción debe adaptarse a la cultura meta y de ahí la decisión de utilizar ciertas estrategias o metodologías para realizar la traducción. En el libro *Manual de Traducción* de Juan Gabriel López Guix y Jacqueline Minett Wilkinson se afirma que: “El proceso de traducción es, como recuerda Jirí Levý, un proceso de toma de decisiones. Estas decisiones son de dos tipos: entre las diversas interpretaciones del texto de partida y entre las diversas posibilidades para su expresión en el texto de llegada” (19).

El texto escogido pertenece al área técnica, la cual cuenta con características particulares que se deben tener en cuenta en el momento de traducir. De acuerdo con el libro *La traducción de textos técnicos* de Silvia Gamero Pérez “la traducción técnica suele incluirse dentro de lo que se ha dado en llamar ‘traducción especializada’, junto a otras variedades.... lo que se pretende es trazar una clara línea divisoria entre dichas variedades y otras, como la literaria o la audiovisual que poseen características bien diferentes” (23).

Los préstamos de otras lenguas, el uso de lenguaje especializado, la precisión, la voz pasiva, la objetividad, la tendencia de evitar la sinonimia y el manejo de la lengua meta son algunas de las características presentes en los textos

técnicos y que a la vez son tomadas en cuenta para realizar el análisis de este tipo de textos. No obstante, cuando se trabaja con un documento de esta clase se hace énfasis en la terminología, ya que “[...] se aprecia una casi perfecta coincidencia de todos los autores, ya que la mayoría parece señalar a la terminología... como elemento primordial” (Jiménez 44).

Algunas investigaciones y artículos que giran en torno al análisis de los textos técnicos sirven como un punto de referencia o comparación para el presente trabajo de investigación. El proyecto de graduación para optar por el grado de Maestría en traducción Inglés-Español de la Universidad Nacional elaborado por Emilia Elizondo llamado *El lenguaje figurado en los textos científico-técnicos: una reflexión sobre teoría de la traducción y algunas propuestas prácticas*, se utiliza como referencia de un estudio previo en el campo técnico. Otro antecedente que sirve de ejemplo es el artículo “El género y el registro en la traducción del discurso profesional: un enfoque funcional aplicable a cualquier lengua de especialidad” de Francisca Suau Jiménez el cual es una adaptación de una versión anterior llamada “El género y el registro aplicados a la traducción del discurso profesional en lengua inglesa: un enfoque funcional”. El texto analiza el campo técnico, el texto, el contexto, el registro y bases lingüísticas.

Como se mencionaba anteriormente, el texto traducido es una guía técnica del manejo de los reaseguros; no obstante, el mismo presenta términos que abarcan todo un contexto histórico social e incluso político y económico de cierta época de la cultura inglesa. En ocasiones el traductor hace caso omiso a la parte histórica como base para tomar decisiones terminológicas y se apega estrictamente a la parte técnica. Por lo anterior, se procede a un análisis histórico, social, económico, político

y estilístico de estas palabras como una opción metodológica a la que el traductor puede acceder.

En un inicio al elaborar la traducción se trató de ser lo más fiel posible al texto, en cuanto a la búsqueda de los términos especializados, en español y en inglés, para evitar cualquier confusión terminológica y de significado. Se entiende fidelidad como “la relación que se establece entre el texto original y su traducción” (Hurtado 202). La búsqueda de los equivalentes fue minuciosa, detallada y precisa; sin embargo, en este proceso se dejó de lado el trasfondo cultural, histórico y evocativo del documento y se centró principalmente en el análisis terminológico desde un punto de vista técnico. Por lo tanto, en un segundo análisis más profundo del texto, estas carencias se evidenciaron. Como consecuencia, por intentar ser fiel al texto original en la traducción, se fue infiel a la intención o el sentido que el texto deseaba transmitir; es decir, ser fiel en “lo que ha *querido decir* el emisor del texto original, a los mecanismos propios de la lengua de llegada y al destinatario de la traducción” (Hurtado 202).

Al revisar la traducción aparecen una serie de problemas e inquietudes relacionadas con el objetivo comunicador del texto y de ahí se refuerza la idea de analizar este documento desde otra perspectiva. La línea de trabajo de la actual investigación se basará en lo que se ha denominado una propuesta metodológica de traducción de textos técnicos con terminología de carácter histórico, político, social, económico y lingüístico como opción para tomar decisiones terminológicas. Es decir, un estudio del documento original a partir de elementos que si bien no se encuentran de forma evidente en el texto, forman parte de la intención comunicativa del mismo y pueden ayudar a descubrir un mundo que a primera vista no se revela.

La importancia de este proyecto para la traductología radica en la posibilidad que posee el traductor de enriquecer un texto técnico que muestre características históricas, sociales, políticas y económicas si se trabaja la terminología desde otra óptica o trasfondo que sirva como opción de toma de decisiones terminológicas. En este caso, surgen las interrogantes de qué sucedería si las alusiones históricas se hicieran explícitas en el documento de llegada. ¿Qué importancia tiene esto para el traductor? ¿Se enriquece el traductor? ¿Se enriquece el texto? ¿Qué función desempeñan las palabras que tienen un poder evocativo que va más allá de lo meramente técnico? ¿Cuál es la intención del autor?

Por lo tanto el objetivo general del trabajo es desarrollar una propuesta metodológica para la traducción de textos técnicos que ofrezcan terminología con un trasfondo histórico, político, económico, social y lingüístico, mediante una serie de recomendaciones o estrategias a seguir para llevar a cabo ese análisis de vocablos y alusiones culturales presentes en el texto fuente que sirvan de base para la toma de decisiones terminológicas.

De este objetivo se desprenden los siguientes objetivos específicos:

1. Analizar términos y referencias culturales con un enfoque histórico, político, económico y social para la toma de decisiones lingüísticas y traductológicas.
2. Elaborar un cuadro en que se resuma las estrategias de la propuesta, de las diferentes formas en las que el traductor puede abordar un texto técnico con características históricas, léxicas, sintácticas, económicas, políticas y sociales propias de una cultura o época.

El trabajo se divide en cuatro capítulos. El primero se centrará en las bases teóricas que fundamentan ésta investigación. Para dicho propósito se utilizará la



teoría interpretativa o del sentido. El segundo estará dedicado al análisis histórico, político, social, económico y lingüístico de la terminología con trasfondo histórico y alusiones culturales encontradas en el texto original y la importancia de que el traductor se ubique y centre en la época histórica del vocablo, con el fin de ofrecerle al traductor una herramienta para hacer frente a textos donde se combine la parte técnica con la histórica.

En el tercer capítulo se procederá a la explicación, análisis y ejemplificación de las formas en las que el traductor puede enfrentarse a un texto técnico con las características antes mencionadas desde el aspecto léxico, político, social, económico, lingüístico e histórico, siguiendo una serie de estrategias o pasos que puntualizarán los aspectos o elementos en los que el traductor se debe basar para llevar a cabo el análisis del texto y toma de decisiones traductológicas. Estos aspectos servirán de cimiento para la elaboración de la propuesta metodológica que el traductor puede emplear y que se plasmaran en un cuadro de resumen que servirá para fines didácticos. Además, se incorpora un anexo con los términos y referencias culturales estudiadas y su correspondiente análisis histórico, para que el lector tenga la oportunidad de conocer el porqué de las decisiones terminológicas tomadas, así como de poder ubicarlo en el contexto que el discurso original hace referencia. El cuarto capítulo comprenderá las conclusiones, recomendaciones y limitaciones que se desprenden de la culminación del presente trabajo.

El proceso de dicha investigación se fundamentará en el estudio o investigación histórica; como medio para contextualizar las alusiones culturales y así poder ubicar esas referencias dentro de un marco histórico que le facilite al traductor comprender el texto, su función y finalidad y así tener una base más sólida para la

toma de decisiones terminológicas que se trasladarán al discurso meta, tratando de mantener el sentido brindado por el original. Para efectos de este trabajo se entiende investigación histórica como el proceso de estudio, recolección de datos y análisis de terminología y alusiones o referencias culturales mediante la lectura y búsqueda de información fidedigna y precisa para contextualizar dichas referencias. Algunos de los ejemplos analizados en el segundo capítulo, y su correspondiente información, se utilizarán en el tercero con una finalidad diferente, pues tendrán el propósito de ilustrar las estrategias y pasos a seguir en la propuesta metodológica.

## **Capítulo I**

### **Marco Teórico**

El presente trabajo se fundamenta en la investigación histórica como medio para contextualizar las alusiones y referencias culturales, históricas, políticas y sociales presentes en el documento original dentro de un contexto, buscando el sentido o propósito que el documento original desea brindar. Esta investigación se sustenta en la teoría de la interpretación o del sentido, la cual se basa en el estudio del mensaje o sentido que el texto fuente ofrece y que debe ser reexpresado de la misma forma en el discurso meta.

#### Antecedentes

La teoría interpretativa la desarrollaron a finales de la década de 1970 por los investigadores de la Escuela Superior de Intérpretes y Traductores de la Sorbonne Nouvelle, Universidad de París (ESIT). Entre sus representantes se encuentran Danica Seleskovitch, Marianne Lederer, Amparo Hurtado y Jean Delisle. Esta teoría se aleja de la lingüística tradicional pues sus representantes aducen que existen elementos extralingüísticos que afectan o intervienen en la traducción como es el caso del contexto que rodea el discurso, el sentido que brinda el original, el conocimiento cultural del traductor, entre otros; es decir, elementos no lingüísticos que igualmente requieren el proceso traslatorio.

#### Teoría Interpretativa

Esta teoría tiene como fundamento la interpretación del mensaje proveniente del texto original. Se basa en el proceso traductor, dividido en tres etapas: comprensión, desverbalización y reformulación, donde la interpretación se considera como una actividad discursiva en la cual participan todos los conocimientos

lingüísticos y extralingüísticos que posee el traductor; siendo la reformulación o reexpresión de ese sentido dado por el autor la finalidad primordial de ese proceso interpretativo (Hurtado 315). Se puede decir, entonces, que los conocimientos lingüísticos son todos aquellos relacionados con la lengua; lo que la persona ha aprendido ya sea de forma consciente o inconsciente, lo que se intuye, todos aquellos componentes de estilo, gramática y semántica: es decir, todos los elementos de la lengua en sí. Por otra parte, los conocimientos extralingüísticos serían los que abarcan los factores culturales históricos, políticos, económicos y cotidianos que se han adquirido.

La propuesta teórica no emplea las lenguas como método de comparación, sino que se basa en un ejercicio interpretativo; esto es, que el intérprete (en este caso el traductor) va a transmitir en la lengua de llegada el sentido expresado por los textos y no por las lenguas involucradas. Los representantes de esta teoría consideran que la lengua “es un medio de expresión que permite la comunicación y también es un producto de cada cultura, ya que cada lengua segmenta y denomina de modo diferente la experiencia del mundo” (Hurtado 319). En otras palabras la lengua es la herramienta que permite transmitir el mensaje o sentido expresado por el texto o discurso y a su vez se debe tener en cuenta que ésta es el resultado de una cultura específica con valores y experiencias concretas.

Además, los exponentes teóricos aducen que la traducción no está subordinada al desempeño de la lengua ya que incluye tanto el proceso de comprensión como de expresión. “De lo que se trata no es de traducir la lengua, sino de traducir textos” (Moya 71). Según sus exponentes, existe un pensamiento no verbal, acompañado por la lengua, por lo que se da una relación entre el querer decir

que se encuentra en el texto original y el sentido comprendido que se encuentra en el traductor, o sea el sentido del mensaje que el traductor adquiere por parte del documento de partida. “La lengua no se identifica con el pensamiento sino que lo acompaña [...] es considerada ‘una adquisición mnésica, un recuerdo por cuyo molde deben pasar la emisión y la recepción de las ideas, pero ese molde indispensable no se confunde con el pensamiento y los conocimientos...” (citado en Hurtado 319). Por lo tanto, se puede observar; según esta propuesta, que la lengua goza de un carácter instrumental, es decir es un instrumento de comunicación ya que se entiende “[...] como un vehículo de comunicación que posibilita y facilita las interacciones humanas” (Villalba y Hernández 4) y no de significación.

#### Significación vs Sentido

La teoría interpretativa o del sentido está orientada más hacia el texto original que al de llegada. Resalta la importancia del sentido orientado a lo que el emisor o autor de un texto quiere decir en un contexto específico. Los traductólogos plantean que en esta propuesta se da una clara diferencia entre la significación y el sentido. Se entiende por “significación” la “relación que se establece entre el significante y el significado de un signo lingüístico” (significación). En el artículo “Una teoría interpretativa para el binomio lengua de señas – lengua hablada” de Viviana Burad, se establece que la significación “corresponde a la lengua y no contempla el contexto.”

En otras palabras, si se llevara a cabo la búsqueda de significaciones, el traductor debería buscar el significado de una palabra de la lengua de partida en otra palabra de la lengua de llegada; no obstante, este proceso carece de razón si se tiene en consideración que según Burad (2009) cada palabra posee “un significado

relativamente exacto exclusivamente dentro de su propio sistema lingüístico.” “Significado” se explica como el “componente del signo lingüístico que expresa un concepto o un contenido a través del significante que lleva asociado” (significado). En segundo lugar, la significación no tiene en cuenta el contexto que rodea el discurso; provocando que todos esos factores extralingüísticos esenciales en la traducción sean omitidos.

Por otra parte, el sentido se basa en lo que el autor quiere decir en un contexto determinado. “Sentido” se define como la “[...] relación semántica que entabla un lexema con otros de su misma lengua” (sentido). Aquí las palabras no ejercen un papel importante, sino el documento original y el sentido final que se reformule en la lengua meta. Según Burad, “por su parte el sentido es el valor adquirido por una designación dentro de una cultura específica y en un contexto determinado y mientras la designación es una categoría de la lengua, el sentido es una categoría del discurso o de la enunciación de un texto.” La Escuela de París contempla la posibilidad de que en algún momento el significado y el sentido lleguen a coincidir; sin embargo, afirma que se debe tener presente que no se trata de traducir lenguas sino textos.

Para esta corriente, el traslado de significados de una lengua a otra indica una transcodificación, hecho que no realiza alusión alguna a las equivalencias de sentido en un contexto mediante el análisis del discurso, sino por el contrario es un fenómeno que hace mención a la lengua. Para los exponentes de esta teoría, el sentido es dinámico, cambia según la cultura o el contexto en que se desarrolle; mientras que la transcodificación se basa en componentes fijos y el proceso de traslación de una lengua a otra se lleva a cabo de forma mecánica; es por esa razón

que se ve como un proceso sencillo que no requiere de análisis interpretativo. Desde el punto de vista de esta corriente se puede observar entonces que la traducción es el mecanismo por el cual se reexpresa el mismo sentido del texto fuente en el meta utilizando los mecanismos de la otra lengua y tomando en consideración todos los factores extralingüísticos que rodean el discurso.

### Contexto

En *Traducción y Traductología. Introducción a la traductología*, “contexto” se define como “[...] todo lo que rodea al texto [...] al entorno sociocultural” (Hurtado 513). Además se incluye “el marco social y espacial en el que se da el encuentro comunicativo; los interlocutores y su comportamiento durante la comunicación; el modo en que la lengua invoca y construye el contexto; y, por último, información extrasituacional” (514). El contexto es un conjunto de componentes que van a determinar el sentido que ese texto en particular ofrece ya que se debe tener en cuenta el entorno en el que se desarrolla, los participantes, las lenguas involucradas; así como todos los elementos extralingüísticos que envuelven el discurso (514). Se desprende del anterior enunciado que toda información implícita o explícita que se pueda obtener del texto original será su contexto; como es el caso de referencias culturales, históricas, políticas, sociales y económicas, así como el entorno que rodea el documento, ya sea la época en que fue escrito o la época a la que remite, quienes son los participantes (tanto el emisor como el receptor), sus conocimientos del mundo y la cultura en general.

Esta teoría reconoce varios tipos de contexto: verbal, cognitivo, situacional y sociocultural.

1. El contexto verbal se entiende como “[...] las palabras y las frases que rodean la palabra o la frase en cuestión [...]” (Hurtado 515); Es el contexto lingüístico, pertenece a la memoria inmediata donde se mantienen las palabras por un instante y contribuye a dar un mismo valor a las palabras.

2. El contexto cognitivo “está formado por las informaciones recibidas desde que ha empezado la recepción del texto” (515). Consiste entonces en la comprensión del sentido mediante las ideas y conceptos que se obtienen del texto. En ese momento se ponen en acción todos los conocimientos adquiridos por el traductor y se activan mediante la lectura y comprensión de estos.

3. El contexto situacional es “el marco en el que se emite el texto y engloba todos los elementos de la situación en que se produce” (515); en otras palabras, los factores extra lingüísticos que rodean el texto como las personas, el humor, el lugar donde se lleva a cabo el discurso, las consecuencias de esa conversación, los objetos presentes, entre otros. “Situación” representa “los elementos no lingüísticos de percepciones sensoriales que son concomitantes al discurso” (514-515). Esto hace referencia a los factores extralingüísticos que rodean el texto y que por lo tanto están relacionados con dicho discurso; por ejemplo lo que el traductor intuye del documento original y confirma mediante esos elementos extra.

4. El contexto sociocultural que es de índole socio-histórico se detalla como “el conjunto de acontecimientos, códigos, relaciones sociales [...]” (515). Se tiene en cuenta en este contexto los estratos sociales, el tipo de discurso empleado, la época en que se desarrolla, el registro utilizado, etc. En otras palabras, cuando se habla de traducción, según esta teoría, se hace referencia al ejercicio interpretativo del texto y



para ello se toman en cuenta los factores extralingüísticos que lo rodean es decir, el contexto.

### El proceso traductor

Esta corriente traductológica aduce que el principio que permite conocer o entender el funcionamiento de la traducción es el análisis de los procesos cognitivos del traductor, es decir todos los conocimientos que posee. El modelo interpretativo aduce que el proceso traductor, se compone de tres fases o etapas: la comprensión, la desverbalización y la reformulación o reexpresión.

#### 1. La comprensión

Esta se refiere al proceso interpretativo del mensaje, es decir, la comprensión del sentido por parte del traductor. La comprensión es una actividad compleja ya que no es suficiente con el conocimiento lingüístico, entendido como uno de los componentes fundamentales de la capacidad de usar la lengua (“conocimiento lingüístico”), sino que se debe incorporar los complementos cognitivos, que son la suma de conocimientos, integrados por el “bagaje cognitivo” o sea el saber general de la persona, adquirido durante el proceso de vida ya sea por experiencias, lectura o escucha de la información y el “contexto cognitivo”, que como se mencionó anteriormente es la información recibida y almacenada desde el inicio de la comprensión del texto; esto es, que el receptor del texto comienza a guardar toda la información que el documento le brinda, ya sea implícita o explícita. Los complementos cognitivos se entienden como “elementos pertinentes, nocionales, y emocionales, del bagaje cognitivo y del contexto cognitivo que se asocian a las significaciones lingüísticas de los discursos y de los textos para construir sentidos” (citado en Hurtado 321). Para comprender o captar el sentido del discurso no basta

únicamente con el factor lingüístico del texto sino con todos los conocimientos que se le puedan agregar por parte del recipiente.

El bagaje cognitivo se encuentra de manera desverbalizada en el cerebro y hace referencia al conjunto del saber que el sujeto posee, que es adquirido por medio de la experiencia personal del individuo; es decir, por el conocer empírico que se adquiere con la cotidianidad ya sea por contacto con otras personas o por medio de la autodidáctica; además, se logra mediante la reflexión y el lenguaje. Este cúmulo de conocimientos está compuesto primordialmente por el saber enciclopédico o del mundo; esto es todos los conocimientos generales, lingüísticos y extralingüísticos que acumula en la memoria y que se activarán ante cualquier estímulo o impulso, ya sea mediante una conversación o la lectura de un texto. Para que un traductor comprenda el sentido que un texto de partida brinda debe poner en ejercicio todos los conocimientos que ha ido almacenando, tanto la parte de gramática, semántica, estilo y estructura general de la lengua, así como los conocimientos culturales, históricos, sociales que ha recopilado en su cerebro y los cuales le ayudarán a comprender y a reflexionar sobre lo que el documento realmente quiere expresar.

Ese conocimiento enciclopédico le aportará a la traducción toda la información necesaria para enriquecerla; información que está implícita en el original y que el traductor puede hacer visible en su producción. Se debe tener en cuenta que esos conocimientos del mundo se incrementan mediante la lectura y serán añadidos a ese bagaje ya adquirido, por lo tanto, “la lectura o la audición de un texto procuran un saber que se añade al que ya se contiene en el bagaje cognitivo” (Hurtado 321). En este proceso se da una relación entre los elementos lingüísticos y los cognitivos, lo

que facilita así “suplir lagunas lingüísticas y permite la producción de las unidades de sentido, a la par que muestra que el proceso de comprensión no es lineal” (321). Esto significa que el receptor del texto original constantemente interpreta lo que transmite el documento fuente utilizando todos los complementos cognitivos que posee para así llevar a cabo el proceso de comprensión del sentido.

Como se puede observar, ésta teoría impulsa el papel de la memoria durante el proceso traductor y aduce que se da la participación tanto de la memoria inmediata, la cual retiene las palabras durante unos instantes mientras se identifican e integran a conocimientos que el sujeto ya poseía con anterioridad, como de la memoria cognitiva, que guarda todo el cúmulo de conocimientos que el individuo posee. La memoria cognitiva se desglosa en memoria a medio plazo, donde se retiene el sentido que conforma el contexto cognitivo y aísla las palabras u oraciones que lo producen, y la memoria a largo plazo que mantiene todos los conocimientos obtenidos por la persona. Por lo tanto, durante la fase de la comprensión, la memoria cognitiva “libera el saber lingüístico y extralingüístico necesario para comprender” (Hurtado 322). La comprensión del texto que el traductor realiza debe ser más analítica que la de cualquier otro receptor, puesto que debe llegar a la profundidad de lo que el documento realmente desea dar a conocer.

Este análisis conducirá a una absorción del sentido en forma total para que de ese modo el sentido se adecúe a lo que el emisor del texto de partida quiere decir. “El querer decir es el origen preverbal de la emisión lingüística, la génesis del sentido en el emisor” (323). La teoría interpretativa establece la diferencia entre “querer decir” y la intención. Esta divergencia radica en que la intención “interviene en la producción del sentido” (323); el traductor se debe basar no en lo que el autor intenta

expresar sino en el sentido que emite el discurso. Por ejemplo, un traductor no va a traducir “Tengo calor” por “Encienda el ventilador” ya que se estaría basando en la intención del emisor y no en el sentido que emiten las palabras utilizadas; para esto el receptor necesitaría más información que haga explícito ese pensamiento. Esto se debe a que la intención del autor es hipotética, no se encuentra explícita en el texto mientras que el sentido se designa visiblemente; por lo que el complemento cognitivo del recipiente ejerce un papel elemental en esta relación implícito – explícito. “Todo texto es un compromiso entre un explícito suficientemente corto para no cansar al enunciar cosas ya sabidas y un implícito suficientemente evidente para que el elector no pueda ignorar el sentido designado por lo explícito” (citado en Hurtado 324). Entre más aporte extralingüístico le brinde el traductor al texto, menos ambigüedad habrá. Algunos críticos aducen que el sentido está basado en la subjetividad pues depende de los conocimientos globales, del acervo cultural y la experiencia del individuo, o sea de la competencia interpretativa de cada traductor. Sin embargo, la subjetividad tiene su límite pues el traductor no debe utilizar la sobreinterpretación para evitar así “confundir el sentido en sí con las motivaciones o consecuencias en que pueda estar pensando aquel que emite un mensaje” (Moya78).

El elemento interpretativo que posee la etapa de la comprensión produce el efecto de sinécdoque; definido como “figura retórica que consiste en emplear una palabra en lugar de otra, extendiendo, restringiendo o alterando su significado al tomar, [...] el todo por la parte [...] o viceversa” (Sinécdoque). Por lo tanto, las palabras se van a emplear con un sentido distinto al que típicamente les corresponde, pero que mantienen alguna similitud o vínculo. En este proceso el

“receptor completa siempre el discurso formulado por el emisor con sus conocimientos; en este sentido, la forma material del enunciado es más una indicación que una descripción” (Hurtado 323); por lo tanto, este efecto le ayudará al traductor a comprender el sentido indicado por el texto mismo, ya que todo concepto produce un sentido más amplio que lo que ofrece la palabra en sí. En este proceso actúa “un elemento importantísimo, conocido como el saber compartido entre los interlocutores. El emisor organiza su enunciado en función de los conocimientos compartidos con su receptor; según el saber que supone en éste, variará la longitud, la precisión, los detalles de su discurso” (324). Las características del texto se verán influenciadas por la audiencia a la que irá dirigido el documento; por lo que si es especializado o general, así será el tipo de la información brindada y la forma en que se presenta. De acuerdo con Lederer la sinécdoque, se da de manera diferente según la lengua en que se desarrolle, ya que cada una emplea diversas características para manifestar un mismo concepto o idea (324), pues “una traducción que conserve las sinécdoques de la lengua de partida puede acarrear resultados de traducción negativos, ya que hay que adaptar lo explícito del texto original a los conocimientos de los lectores de la traducción” (324).

## 2. Desverbalización

En primera instancia el traductor lleva a cabo la interpretación del sentido y luego procede a la desverbalización que viene a ser el carácter no verbal del sentido; se refiere a que en esta fase o etapa se libera el texto de su parte o soporte lingüístico. El proceso consiste en “aislar mentalmente las ideas o conceptos implicados en un enunciado” (Moya 78). En esta fase, el receptor elabora una

imagen referencial desverbalizada, que servirá de unión entre el texto original y su reexpresión o reformulación en la lengua de llegada. “El hecho de pensar en los conceptos representados por la mencionada imagen y no por las palabras de la lengua original permite buscar las expresiones de la lengua terminal equivalentes a la imagen mental y no a cada una de las palabras del texto original” (Sevilla). Esto significa que se debe separar la forma lingüística del sentido porque así se muestra que el traspaso de una lengua a otra no se lleva a cabo a través de las palabras, sino del sentido que estas brindan. Se puede observar, entonces, que el sentido es el resultado del proceso de “[...] desverbalización de la cadena sonora (o gráfica) en el momento en que los conocimientos lingüísticos y los complementos cognitivos se fusionan [...]” (citado en Hurtado 326). El traductor debe entender el discurso original; una vez que lo logre, debe alejarse de él, y quedarse únicamente con el sentido, o sea tener presentes las ideas y dejar de lado las palabras con las que estos conceptos le fueron transmitidos.

Los teóricos aducen que si el traductor no desverbaliza las palabras del original, o sea sino descodifica los signos, se puede llegar a la traducción literal o transcodificación (Moya 78), la cual sirve para “designar las equivalencias lingüísticas fuera de contexto, fuera de una situación real comunicativa” (70). Como consecuencia, al evitar la descodificación, el producto final se puede convertir en un documento que no aporte nada o muy poco a sus nuevos receptores.

### 3. Reformulación

Es la última fase del proceso traductor. En esta etapa se pone en acción todo el conjunto de conocimientos cognitivos del receptor, tanto el lingüístico, es decir la lengua en sí, como el extralingüístico: acervo cultural y mundial que posee el sujeto.

En otras palabras, en esta etapa “participan [...] el conocimiento del contexto verbal, cognitivo y extralingüístico, así como la asociación del saber pertinente y del saber compartido, e interviene la memoria, con sus mecanismos de retención formal y cognitiva” (Hurtado 328). Una vez que el sentido del texto fuente es comprendido y posteriormente desverbalizado se procede a la reformulación en la lengua de llegada. “Para Lederer, los discursos o los textos son sinédoques y nunca o casi nunca el mismo sentido viene expresado en dos lenguas diferentes con las mismas sinédoques” (Moya 79). El traductor debe ayudarse de la analogía, buscar entre los elementos expresivos de la lengua meta que puedan ser de utilidad y llevar a cabo inferencias lógicas, así como asociación de ideas para comprender el sentido. En esta tercera fase, tiene mucho aporte la imaginación, la intuición y la creatividad del traductor, pues de ello depende la forma en que va a expresar ese sentido obtenido del texto original durante el proceso de comprensión.

Delisle agrupa estas tres etapas en dos y agrega una más conocida como la fase de análisis justificativo (80). Esta etapa “tiene como objetivo comprobar la exactitud de la traducción escogida” (80); el traductor utiliza esta opción para corroborar que sus decisiones traductológicas correspondan con el sentido brindado por el texto original y que por lo tanto el sentido interpretado es el mismo tanto en el documento fuente como en el documento meta. Es así que la fase de análisis justificativo tiene como fin “verificar la exactitud de la solución provisional encontrada y que sirve para garantizar que la equivalencia hallada expresa perfectamente el sentido enunciado del texto original” (Hurtado 330).

Esos elementos teóricos se pueden ver ejemplificados en el análisis de términos que se realizará en el segundo capítulo y en la propuesta metodológica

desarrollada en el tercer apartado; sin embargo, para efectos de ilustración se explicará cómo se trabajó el término “*village*.” Las etapas en el proceso de interpretación del sentido se encuentran interrelacionadas, aun cuando para efectos de estudio se analicen en forma separada.

1. Comprensión: en esta fase se llevó a cabo una lectura profunda y detallada del texto para comprender su sentido. El término “*village*” se contextualizó en una época específica mediante la aplicación de los complementos cognitivos, tanto los ya adquiridos como los que el documento original ofrecía. Esos conocimientos enciclopédicos, tanto culturales como sociales e históricos, facilitaron la comprensión del mensaje permitiendo interpretar el sentido y evitando caer en falsas interpretaciones que podrían llevar a la ambigüedad del texto trasladado. Durante esta etapa, el término “*village*” se empleó con un sentido diferente al que por lo general le corresponde; para esto se utilizan los conocimientos adquiridos y así se completó el texto traducido con el mensaje expresado en el original.

2. Desverbalización: Al comprender lo que el texto fuente expresa, se mantiene un sentido no verbal, en otras palabras, se guarda el concepto o idea de lo que representa el término para poder reexpresarlo posteriormente en la lengua meta. En este momento, se fusionan los conocimientos lingüísticos y cognitivos y se guarda el concepto en sí de “*village*”, lo que representa (lugar donde conviven personas que habitan en un tipo de vivienda en particular) mientras se busca el equivalente que exprese el sentido con el que se debe reformular en la traducción.

3. Reformulación: Aquí se reexpresa el sentido en el texto meta. Para lograr ese proceso, se utilizan todos los conocimientos adquiridos y se reformula ese sentido en la traducción. Es así, como el término “*village*” se expresa como aldea, al aplicarle



esos conocimientos y contextualizarlos. Aun cuando “village”, en primera instancia, se entiende como “villa”, al comprender el sentido que el texto ofrece, además de entender la idea o el concepto que ese término genera, y al activarse los conocimientos adquiridos y la información dada por el original, es que se llega a la conclusión que el equivalente que mejor expresa el mismo sentido en el discurso de llegada es el término “aldea”. Los conocimientos alcanzados permitieron contextualizar “*village*” tanto en la actualidad como en épocas pasadas, permitiendo así diferenciar su uso y connotación, por lo que esta comparación es la que facilita la decisión terminológica final utilizada en la traducción.

La teoría interpretativa o del sentido posee, además, un enfoque didáctico ya que resalta la utilización de ciertas reglas al momento de traducir; es “un conjunto de mecanismos, mediante los cuales un alumno que deba analizar un texto llegue a conocer el significado de un término en un contexto determinado, empleando para ello el propio texto en el que aparecen los términos en cuestión como primera fuente de información” (Sevilla). Otro componente importante de esta propuesta es el principio de la fidelidad. Este enfoque va dirigido al texto, sus componentes y factores que le rodean. Amparo Hurtado sostiene que los traductores deben ser fieles al sentido del original y limita esa fidelidad a tres subcategorías (Moya 82):

1. Fidelidad a la intención del autor. El traductor no debe apartarse del mensaje que el autor desea brindar en su discurso para así mantener ese sentido dado por un contexto específico.
2. Fidelidad a la lengua meta. Si el intérprete del original es fiel al autor, el sentido que éste da al texto fuente debe ser trasladado al meta y por ende

a la lengua de llegada. De esta manera el mensaje comprendido será el mismo que el brindado por el documento de partida.

3. Fidelidad al destinatario de la traducción. Se debe tener en cuenta la audiencia a la que el texto va dirigido para así establecer una línea coherente entre autor, sentido, traductor, lengua meta y destinatario; además, el receptor del discurso debe tener siempre presente la finalidad de ese texto lo que le permitirá mantener esa fidelidad y ese esquema en el proceso traslatorio .

De acuerdo con la corriente interpretativa, para que la traducción sea fiel debe serlo también a las tres subcategorías (82). Estos supuestos se pueden enlazar con el sentido pedagógico que esta teoría posee. Se pretende, así, que los estudiantes tengan la capacidad de llevar a cabo traducciones ideales por lo que estos pasos serían de gran utilidad al momento del proceso traductor, ya que se debe analizar con profundidad el mensaje del texto original, interpretarlo para que así ese sentido sea transportado al texto meta ofreciendo el mismo mensaje que el documento de partida expresa. Al llevar a cabo un análisis textual detallado, el traductor tendrá la posibilidad de encontrar en el discurso fuente, los problemas con los que se puede enfrentar y así resolverlos con mayor precisión, sirviendo como una base de justificación para las decisiones finales tomadas.

La comprensión del texto le permite al traductor entender realmente el mensaje que se desea brindar y le facilita ir más allá del traslado de un término de una lengua a otra. Es no solo entender la función lingüística de una palabra u oración sino interpretar el sentido de lo escrito, el cual será enriquecido por el conocimiento

que se posee y por el contexto que provee el documento que se traduce, para así poder encontrar el equivalente necesario que encierre el sentido proporcionado por el texto fuente y evitar todo tipo de ambigüedad que pueda surgir en el proceso traslatorio.

## Capítulo II

### Análisis histórico de elementos

“Traducir es crear [...] Traducir es una necesidad transcultural” (Vidal 96). Cada vez que se traduce se hace frente tanto a la cultura del texto de partida como a la cultura del texto de llegada, pero esto muchas veces se tiende a olvidar. Constantemente el traductor se encuentra con referencias culturales que en ocasiones requieren una explicación o una explicitación para una mayor comprensión del documento; aunque otras veces no es así, se debe recordar que “[...] la traducción es una actividad comunicativa que se efectúa entre dos culturas diferentes [...] el traductor ha de conocer bien ambas culturas para ser capaz de resolver los elementos culturales que implícita o explícitamente, translucen en los textos” (Hurtado 608).

El texto traducido es, como ya se mencionó, la obra de un autor inglés; por lo tanto el documento encierra numerosas alusiones a la cultura inglesa; algunos nombres, lugares, palabras, frases y referencias son el reflejo de esta cultura en particular. Estas referencias culturales generan en un lector no especializado ciertas interrogantes que podrían perderlo en la lectura y por ende llevarlo a producir un mensaje empobrecido. Esa es la razón por la cual se desea hacer explícito el significado de las alusiones culturales para así enriquecer la traducción, lo que se verá reflejado no solo en el uso de notas de la traductora, sino en la escogencia de palabras. Como dicen Hatim y Mason “[...] el contexto cultural, que abarcaba factores muy variados desde lo ritual [...] hasta los aspectos más triviales de la vida cotidiana, era crucial para interpretar un mensaje” (54).

Por ejemplo, en el presente trabajo hasta las palabras más sencillas como “village” o “cottage” necesitaron una lectura y análisis especial o profundo para evitar errores en la interpretación y transmisión del mensaje y facilitar, así, el conocimiento o entendimiento de otra cultura permitiéndole al traductor adentrarse en otro mundo de nuevas posibilidades de toma de decisiones traductológicas, tanto en léxico como en estilo y forma de comunicar la información. A continuación se verá como la versión traducida puede enriquecerse si le prestamos más atención a la cultura en que está inmerso el texto, así como al trasfondo histórico político y social que rodea el documento y que por ende influye en la forma que está redactado, en la información que ofrece y en la manera en que se debe traducir; para tener una visión más amplia al momento de tomar decisiones terminológicas en la traducción. Para esto se llevó a cabo una investigación, principalmente de carácter histórico, político, social y económico de los ejemplos escogidos empleando una serie de pasos como cuestionamientos, lectura profunda del texto, comparación de ejemplos, entre otros que serán analizados en detalle en el capítulo de propuesta metodológica.

Los ejemplos a analizar son los siguientes: *Mr. Lloyd's coffee shop, the Merchants of Lombardy* (en este caso el análisis se llevará a cabo tanto con la palabra *merchant* como con *Lombardy*), *Club, Cottage, Village, Manor House, little Shakespearean, London Market, Lloyd's underwriters, Bottom, BD, Parable, Utmost Good Faith, Ordinances of Louis XIV y The Cologne Reinsurance Company*.

(1) **“Mr. Lloyd's coffee shop”**.

*“What is Reinsurance, and why do we need it? To answer this most basic question, we need to go back to the origins of insurance itself. By this, I do not*

*mean all that stuff about **Mr. Lloyd's coffee shop** or the merchants of Lombardy; enough has been written elsewhere on this" (Riley 1).*

Traducción:

“¿Qué es un reaseguro y por qué es necesario? Para responder esta pregunta básica, conviene retroceder a los orígenes del seguro y no me refiero a **la cafetería del señor Lloyd** o a los mercaderes de Lombardía mucho se ha escrito ya sobre este tema” (2).

En un principio se pensó en la idea de eliminar esta referencia considerando que no tenía mayor importancia para el texto ya que se creía que era cualquier nombre utilizado con fines ilustrativos. Posteriormente, se decide mantener la referencia traduciéndola por la cafetería del señor Lloyd; sin embargo, no se explicó ni quién era ni qué función tenía en el texto. Esta decisión se tomó teniendo como base la audiencia a la que estaba dirigido el documento; no obstante, se llegó a la conclusión de que aunque una persona trabaje en el área de los reaseguros no necesariamente debe ser especialista en el tema, ya que puede ser un principiante en el campo.

Por tal motivo, se decide incorporar la explicación de la referencia cultural en un anexo adjunto a la traducción. Es importante hacer la aclaración debido a que está estrechamente relacionada con el resto de temas a tratar en el libro. La cafetería de Lloyd era entonces un lugar donde se reunían mercaderes para comerciar sus productos, principalmente comerciantes marítimos. Posteriormente, ésta se transformó de un lugar general de reunión de mercaderes [...] a un establecimiento más especializado relacionado con intereses de transporte marítimo [...]; la cafetería de Lloyd se convirtió en el centro de operación del negocio marítimo, incluyendo el seguro marítimo (Martin 85).

Adentrándose en la historia, se puede decir que las cafeterías de ese entonces eran un lugar de reunión donde se debatía sobre los temas más variados como la política, literatura, comercio, noticias del momento, entre otros. Las características de la cultura de las cafeterías inglesas en los siglos XVII y XVIII eran la sociabilidad, el debate, ilimitado pero civilizado, y el igualitarismo. La mayoría de las cafeterías tenían salas públicas para aquellos que deseaban una conversación libre y abierta con cualquier persona que se encontrara en el sitio en ese momento, además de pequeños recintos para conversaciones más privadas o para quienes querían llevar a cabo negocios con relativa privacidad. Hacia el siglo XVIII, las habitaciones privadas separadas se podían reservar para reuniones financieras, políticas y científicas, lo que se convirtió en una característica importante de la mayoría de las cafeterías (Intile 21).

Se puede inferir entonces que estas cafeterías son el origen de muchos centros de reunión e incluso de los centros financieros que existen hoy día. Por ejemplo, las instituciones más significativas que surgieron por la cultura de las cafeterías son las organizaciones financieras que nacieron de las transacciones de negocios en las cafeterías (29). La famosa compañía aseguradora Lloyd de Londres, siempre permanecerá en la mente del público como uno de los pocos vínculos palpables con los días de las antiguas cafeterías (citado en 29).

Londres era entonces una ciudad en crecimiento, llena de actividad comercial y financiera, de comerciantes y de mercaderes. Un lugar donde se llevaba a cabo transacciones tanto comerciales como marítimas y monetarias. Las calles se encontraban llenas de mercaderes, timadores y corredores ambulantes que atestaban las calzadas antes de que se creara la nueva bolsa de valores. Era una

ciudad en movimiento sin saber hacia dónde se dirigía (Biderman). El texto nos remite entonces al siglo XVII, donde el intercambio comercial era fuerte y dinámico y no se encontraba limitado a un espacio en particular, sirviendo como origen o raíz para el tipo de comercio efectuado hoy día. El propósito de esta referencia, “*Mr. Lloyd’s coffee shop*”, según el contexto que le rodea, en el texto original, es la de ilustrar la relación existente entre dicha cafetería y el origen del reaseguro. Esta información nos lleva, entonces a otro objeto de estudio.

(2) “the **merchants** of Lombardy”

*“What is Reinsurance, and why do we need it? To answer this most basic question, we need to go back to the origins of insurance itself. By this, I do not mean that stuff about Mr. Lloyd’s coffee shop or **the merchants** of Lombardy; enough has been written elsewhere on this”* (Riley 1).

Traducción:

“¿Qué es un reaseguro y por qué es necesario? Para responder esta pregunta básica, conviene retroceder a los orígenes del seguro y no me refiero a la cafetería del señor Lloyd o a **los mercaderes** de Lombardía mucho se ha escrito ya sobre este tema” (2).

La frase “the merchants of Lombardy” nos sirve también como base de análisis cultural. En este caso el elemento a analizar es el término “merchants”.

Los mercaderes realizaban largas travesías, por tierra o mar, para intercambiar sus mercancías y en algunas ocasiones debían establecerse en lugares específicos. El término “*merchants*” se tradujo en un inicio por comerciantes, pensando en la visión utilitaria y comercial del reaseguro en la actualidad. Sin embargo, esta palabra no posee la misma carga semántica ni cultural que la empleada en el texto original.



Primero es importante observar que “*merchants*” va completamente de la mano con la época a la que nos remiten las frases *Lloyd’s coffee shop* o “*Lombardy*” y se considera que si se utiliza el término “comerciante”, como se hizo en un inicio, se estaría no solo traicionando al autor sino siendo infiel al contexto situacional en que se desarrolla el texto. Además, al consultar la definición que brinda el diccionario *Webster’s New World. Dictionary and Thesaurus* se encuentra que la palabra “*merchant*” muestra una estrecha relación con el tema que el autor está desarrollando, ya que se entiende como “one whose business is buying and selling goods, a retail dealer” (“*merchant*”).

¿A qué remite el término “comerciante” utilizado en la primera versión? El *Diccionario de la Lengua Española* define esta palabra como “Persona propietaria de un comercio. Persona a quien son aplicables las especiales leyes mercantiles” (“comerciante”). Por el contrario, la palabra *mercader*, escogida como la segunda opción, es definida como “Persona que trata o comercia con géneros vendibles” (“*mercader*”). Esta opción muestra un mayor poder evocativo ya que transporta al traductor a otra época, además de que la connotación no es la misma que la que brinda la palabra *comerciante*. Es decir, se trató de mantener el sentido que la palabra “*merchants*” posee en la lengua de partida. “*Merchants*”, como se puede observar en el ejemplo, está muy relacionado con la palabra “*Lombardy*”, lo que lo convierte en el siguiente objeto de análisis.

(3) “the merchants of **Lombardy**”

“**The Lombards of Italy** carrying on their business in Northern Italy and also in other parts of Europe and England did a great deal in the matter of formulating the policies of marine insurance as we have them today” (Thompson 44).

Traducción:

**“Los Lombardos de Italia** que realizaban negocios en el norte de Italia y en otras partes de Europa e Inglaterra tuvieron gran participación en la formulación de políticas del seguro marítimo, como lo conocemos hoy día.”

En el caso de Lombardía tampoco se realizó una investigación de primer momento al considerarse que se trataba de cualquier lugar donde se llevaba a cabo el comercio de mercancías. No obstante, después de una segunda lectura del texto, y de realizar la investigación sobre *Mr. Lloyd* y las cafeterías de la época se procede a indagar el término “*Lombardy*” desde un punto de vista histórico y buscando la relación que existe con las cafeterías de entonces. Mediante dicha búsqueda se averiguó que Lombardía era y sigue siendo una región industrial y comercial italiana donde se llevaba a cabo todo tipo de comercio y a donde llegaban mercaderes procedentes de otras áreas.

“La palabra *Lombard* procede de una tribu germánica que se estableció en Italia, en lo que es hoy la Lombardía [...], la calle *The City* de Londres en donde se establecieron los mercaderes lombardos en la Edad Media y que hoy se ha convertido en un distrito financiero importante de la capital llamado *Lombard Street*” (Castelo 145).

Además, los mercaderes de Lombardía se trasladaban con sus productos a otros centros de intercambio. De aquí se puede deducir que los comerciantes de esta área se trasladaban hasta Inglaterra para comercializar sus productos y se reunían en las cafeterías, incluido el café de Lloyd, como centro de comercialización. La mayoría de los clientes de Lloyd eran mercaderes o marineros [...] El comercio y los envíos de

larga distancia eran muy riesgosos y la fortuna se podía perder, por eventos no revistos en países extranjeros (Kaufman, Will y Heidi Slettedahl 233).

A partir de estas referencias se muestra el inicio de una estrecha relación entre estas alusiones culturales mencionadas, la cultura en la que el texto original se desarrolla; en este caso la cultura inglesa, y su relación con el resto de Europa, todo esto se encuentra ligado también con la información que brinda el texto de partida, tanto histórica como técnica, en el desarrollo de sus capítulos. Las alusiones amplían el panorama de investigación del traductor y lo transportan a la época y los orígenes del reaseguro.

Si no se tiene en cuenta el contexto en el que se desarrollan las palabras, el significado se perdería ya que se estaría trabajando con entes aislados que no proporcionarían un sentido congruente, o por el contrario existirían muchos significados para un solo elemento por lo que al final el sentido tampoco sería el óptimo. El contexto nos ubica en un ambiente donde todos los elementos presentes desempeñan un papel importante para la comprensión de los hechos. Según se dice en el libro *Sobre la Deconstrucción* de Jonathan Culler “El significado está marcado por el contexto, pero el contexto no está marcado por nada. Derrida afirma, “Este es mi punto de partida: no se puede determinar ningún significado fuera de su contexto [...] A lo que me estoy refiriendo aquí no es a la riqueza de la sustancia, a su fertilidad semántica, sino a la estructura [...]” (111). La función, tanto de “*merchants*” como de “*Lombardy*”, en el texto fuente es la de informar al lector sobre los orígenes del reaseguro y sus raíces históricas, dándole la oportunidad de llevar a cabo una investigación, en caso de no conocer esos datos. Otro elemento de análisis es el

término “club”, el cual se encuentra también relacionado con los ejemplos antes mencionados.

(4) “club”

*“Returning to the parable, Fred thought it would be a good idea to formalise the insuring of the houses in the village. Farmer Giles had not been as generous as the other neighbours, and Fred began to wonder whether good neighbourliness would always come to the rescue in a crisis. Fred formed a “club” into which every householder in the village paid weekly contributions. The money was put into the bank, where it earned interest...” (Riley 1).*

Traducción:

“Volvamos a la parábola: Fred pensó que sería una buena idea formalizar el seguro de las casas en la aldea ya que Giles, el granjero, no había sido tan generoso como los otros vecinos; así que empezó a preguntarse si la buena vecindad siempre vendría al rescate en una crisis. Él formó un **club** en el que todos los propietarios en la aldea pagaban contribuciones semanales. El dinero se guardó en el banco donde generaba intereses...” (3).

El término “Club” se entiende por “An association of persons for some common object usually jointly supported and meeting periodically, a group identified by some common characteristic, an association of persons participating in a plan by which they agree to make regular payments or purchases in order to secure some” (“club”). Por otra parte, el *Diccionario de la lengua española* lo define como una “sociedad fundada por un grupo de personas con intereses comunes y dedicada a actividades de distinta especie, principalmente recreativas, deportivas o culturales” (“club”). El diccionario aclara que es una palabra proveniente del idioma inglés; por tal motivo

fue que se recurrió a la búsqueda de un sinónimo; en este caso la palabra grupo. Grupo se entiende como “pluralidad de seres o cosas que forman un conjunto, material o mentalmente considerado” (“grupo”).

Sin embargo, la palabra “grupo” no posee la misma connotación que ofrece el término “*club*” en el texto original. *Club* remite a una organización de personas con fines en común donde cada miembro paga una cuota o membresía por pertenecer a este. Esta descripción está relacionada con el sentido que ofrece el ejemplo del texto fuente, por lo tanto se decide utilizar el anglicismo. Además, tras una investigación en el banco de datos de la Real Academia Española sobre el uso del término “club” en el español, se encuentra que el mismo es utilizado en esa forma y no en adaptación a otra palabra desde 1862 en diferentes ramas de estudio; otra razón más para emplear el término club como equivalente del anglicismo “*club*”.

Los orígenes o raíces de los “Clubs” en Inglaterra se remontan a las cafeterías de la época; los lugares donde las personas se reunían a beber, hablar y debatir con otros. “Los Clubs tienen su origen en las antiguas cafeterías que surgieron como resultado de la introducción del café a Inglaterra desde Turquía en 1652 por David Saunders” (Humphry).

El movimiento de las cafeterías y su función decayó en Inglaterra principalmente por la introducción del té, así como por la estratificación social a la que se enfrentó este país debido a que los intereses sociales no eran los mismos. Por lo tanto los cafés se convirtieron en clubes para la clase social alta y en otro tipo de grupos o instituciones, como los bares, cafés o tabernas, para el resto de las clases o grupos sociales. El renovado énfasis en la estructura de clases después del fracaso del experimento Inglés con la meritocracia provocó que las cafeterías se convirtieran en

clubes exclusivos reemplazando a los cafés que estaban abiertos a todo público. La clase trabajadora que prefería la cerveza y la ginebra se mantuvieron en los bares. La proliferación de la prensa junto con el correo y el sistema de transporte implicaron que las cafeterías dejaran de ser centros necesarios de comunicación. Los periodistas se establecieron en sus agencias, [...] los científicos en las universidades y las compañías aseguradoras construyeron edificios con propósitos financieros (Biderman).

Se puede observar como las cafeterías que reunían personas de diversos campos o áreas de trabajo fueron evolucionando o transformándose en distintos lugares de reunión con propósitos diferentes debido principalmente a la estratificación social, la cual se puede tomar como un indicador cultural. Se aprecia, entonces, claramente que existe una relación entre el café del señor Lloyd y los “clubs”, sirviendo el primero como base u origen del otro, por lo que la palabra se debe mantener tal y como aparece y no buscar un equivalente que rompa con el hilo conductor de la historia y por ende del texto. El poeta/traductor es capaz de traducirse y transportarse a esa cultura original y recuperar esa reputación original que la lingüística oscurece (Gentzler 157).

¿Es necesaria una explicitación de estos términos en la traducción? Si, ya que como se ha observado durante el análisis desarrollado, estas palabras están conectadas entre sí, no solo por elementos lingüísticos sino por medio de elementos históricos y culturales que enriquecerían la traducción si el traductor logra traspasar esa barrera lingüística y se sumerge en ese marco cultural de posibilidades abiertas y diversas que se encuentran inmersas en el texto pero que pueden salir a la superficie en el texto traducido. El propósito de emplear “club” está muy ligado con su

contexto previo, ya que el autor desea establecer la relación de lo que es el seguro, como institución y su funcionamiento. Otro elemento de análisis es el término “cottage”, el cual es empleado en varias ocasiones en un mismo párrafo.

(5) “cottage”

*“Fred Bloggs lived in a village, in a modest cottage. There were about a hundred similar cottages in Fred’s village. One day, Fred’s **cottage** burned to the ground, and Fred was left homeless and destitute. Fortunately, Fred had very good neighbours who clubbed together to rebuild Fred’s cottage” (Riley 1).*

Traducción:

“Fred Bloggs habitaba en una aldea, en una modesta cabaña, donde existían cientos de viviendas similares a la de él. Un día, la **cabaña** de Fred fue arrasada por el fuego y él se quedó sin hogar y en la miseria. Afortunadamente, él tenía muy buenos vecinos que unieron fuerzas para reconstruirla” (2).

Este término también encierra todo un trasfondo histórico y cultural. ¿Puede ser traducido por palabras de uso contemporáneo y mantener aún así la connotación que el original brinda? El problema surge, como se puede observar, cuando se intenta encontrar el equivalente más adecuado que se adapte a la cultura de partida y que mantenga el hilo conductor de la historia, en cuanto al tiempo y época en la que está inmersa. Por lo tanto, se necesitó de varias herramientas o fuentes para aclarar, en primer lugar, la connotación que poseía en el texto y poderla transmitir en la traducción. Se consultó el *Harper Collins Spanish Unabridged Dictionary* y se encontraron las siguientes opciones: “casita de campo”, “quinta”, “choza”, “barraca”, y

“vivienda campestre” (“*cottage*”). En el diccionario *Larousse*, además de los términos antes mencionados, se encuentran “casa de campo”, “chalet” y “chalé”. Por otra parte, el diccionario *Webster’s New World* define “*cottage*” como “a small house, a house used for vacations” (“*cottage*”). En el *Webster’s Online Dictionary* se encuentra “*cottage*” como “a small house with a single story” y en *Webster’s Revised Unabridged Dictionary* se introduce una pequeña explicación del uso de esta palabra diciendo que “The term was formerly limited to a habitation for the poor, but is now applied to any small tasteful dwelling; and at places of summer resort, to any residence or lodging house of rustic architecture, irrespective of size” (“*cottage*”).

Para encontrar el término más adecuado al sentido del texto original se comenzó por comparar y descartar las diferentes opciones en español y en inglés. Para esto, se empleó el *Diccionario de la Lengua Española* y se apoyó en la pequeña definición encontrada en el diccionario *Webster* de Internet. Por ejemplo, “casa de campo” se entiende por “la que está fuera de poblado y sirve para cuidar del cultivo, para recrearse o para ambos objetos a la vez” (“casa de campo”). A su vez, “Quinta” se define como “quinto” (“quinta”). Por su parte, “choza” se entiende como “cabaña” (“choza”). “Barraca” es “caseta o albergue construido toscamente y con materiales ligeros” (“barraca”). “Vivienda campestre” es definida como lugar cerrado y cubierto construido para ser habitado por personas (“vivienda campestre”). “Chalet” o “chalé” se entienden como edificio de una o pocas plantas con jardín, destinado especialmente a vivienda unifamiliar (“chalet”).

Como se puede observar, la mayoría de los términos en español no concuerdan con el significado que la palabra posee en inglés; algunas son muy modernas y por lo tanto no se adaptan a la época de la historia del texto original. Las palabras “quinta”,



“chalet”, “vivienda campestre” y “casa de campo” remiten hoy día a lugares para recrearse y por lo general sus dueños son personas con poder adquisitivo. Por lo tanto, no servían como equivalentes del término “*cottage*” ya que éste, en el texto fuente, hace alusión a un lugar modesto para vivir y no para divertirse; además, su dueño, Fred, era una persona de escasos recursos que necesitó la ayuda de sus vecinos para salir adelante. “Barraca” hace alusión en la actualidad a una habitación en un campo de entrenamiento y “choza” hace pensar en un lugar donde viven los indígenas.

Es así que, basado en las anteriores definiciones, además de las referencias actuales a las que hacen alusión, la opción más acertada y que se podía considerar como válida fue la palabra “cabaña”, por lo que se procedió a buscarla y analizarla para determinar si era el equivalente más adecuado. “Cabaña” se define como “Construcción rústica, pequeña y tosca de materiales pobres, generalmente palos entrelazados con cañas y cubierta de ramas destinada a refugio o vivienda de pastores, pescadores y gente humilde”, además de “Casa pequeña de una sola planta que se suele construir en parajes destinados al descanso” (“cabaña”).

Teniendo en cuenta todas las definiciones, tanto en español como en inglés, así como el contexto en que estaba inmersa la palabra, se opta por este último término considerando que es el más apto y apropiado, ya que además de la connotación moderna que posee, incluye también un sentido de antigüedad e historia, estrechamente relacionado con lo transmitido en el texto. La opción original fue la de utilizar la palabra “vivienda”, tratando de darle un sentido estándar al término; sin embargo, eso causó, como se ha analizado, que la traducción perdiera el sentido cultural y de época que la historia expresaba, ya que “vivienda” es un término general

que abarca cualquier tipo de lugar para vivir ya sea grande o pequeño, en la ciudad o en el campo, moderna o rústica; no existe una característica particular que la distinga entre las demás. Mediante el empleo de la palabra “*cottage*”, el autor ilustra como una catástrofe puede sobrevenir en cualquier momento, sin distinción de clase, elemento cubierto por el seguro. Este ejemplo está muy relacionado con el siguiente objeto de análisis.

(6) “**village**”

*“Fred Bloggs lived in a **village**, in a modest cottage. There were about a hundred similar cottages in Fred’s village” (Riley 1).*

Traducción:

“Fred Bloggs habitaba en una **aldea**, en una modesta cabaña, donde existían cientos de viviendas similares a la de él” (2).

Las primeras opciones al traducir este término fueron eliminarlo, o adaptarla a nuestra cultura. La palabra “*village*” es una expresión francesa que proviene del latín “*villaticus*” o “*villa*” y quiere decir casa de recreo situada aisladamente en el campo, población que tiene algunos privilegios con que se distingue de las aldeas y lugares (“*villa*”). En inglés la palabra “*village*” es “a group of houses and associated buildings, larger than a hamlet and smaller than a town, situated in a rural area.” (“*village*”). Se observa como el término “*village*” es escogido en forma adecuada y precisa por parte del autor ya que abarca el contexto en el que se sitúa. Por otra parte, se presenta una uniformidad de sentido en el manejo y uso de términos como “*village*” y “*cottage*” ya que los dos presentan características similares; por esta razón, las opciones escogidas como equivalentes deben también estar relacionadas.

Los diccionarios bilingües daban las opciones de “pueblo”, “aldea” o “pueblito”. En el caso de “pueblo”, éste se define como “ciudad” o “villa”, población de menor categoría (“pueblo”). “Aldea” se entiende como pueblo de corto vecindario y por lo común sin jurisdicción propia (“aldea”). Comparando todas las definiciones y la connotación cultural que evocan se considera que la opción más apta es la palabra “aldea” y no “villa”, ya que en español no posee la misma fuerza connotativa que en inglés, como si lo hace el término “aldea”. “Villa”, hoy día se considera un lugar de recreación que abarca ciertos beneficios como privacidad, seguridad y comodidad, por lo tanto esa connotación moderna hizo que no fuera una opción viable de traducción. “Pueblo” hace referencia a una ciudad en áreas rurales, implicando una organización más amplia y elaborada que la que ofrece el término “*village*” en el texto original. “Aldea”, por el contrario, es más pequeño que un pueblo y más grande que un caserío, no implica lugar de recreación, sino un lugar rústico con viviendas de la misma categoría. El propósito de utilizar términos como “*village*” es facilitar la comprensión de la función del reaseguro como ente grupal, donde todos los participantes están involucrados. Otra alusión cultural presente en el texto fuente es “*Manor House*”, elemento que también cuenta con todo un trasfondo histórico, lo que permite enmarcarlo en una época determinada.

(7) “Manor House”

*“The story might have ended there, but for two things:*

- 1. There was a severe windstorm, which resulted in so many lost roofs that Fred’s company almost went out of business.*

2. *The company was asked to insure the **Manor House**, for a value many times greater than any of the cottages which were on the company's books at that time* (Riley 2).

Traducción:

“La historia debió terminar ahí, sin embargo sucedieron dos cosas:

3. Sobrevino un huracán muy fuerte que provocó la pérdida de muchos techos y eso provocó que la compañía casi fuera a la quiebra.
4. Se le solicitó a la compañía asegurar la **casa señorial** por un valor muchísimo mayor que el de cualquiera de las cabañas que se encontraban en la contabilidad de ese momento” (4).

Esta frase hace referencia a la casa del señor o dueño de la propiedad o tierra, quien poseía toda la autoridad y mando. Esta casa señorial se ubicaba en una extensión territorial rural, llamada feudo, y ejercía poderes tanto gubernamentales como económicos. En la Edad Media, el señor feudal poseía derechos tanto sobre el territorio como sobre los habitantes de este. Incluso tenía el poder de brindar o recibir audiencias para atender a quien lo solicitara. El señor de la casa administraba la justicia mediante una corte y podía solicitar o exigir a los aldeanos ayuda laboral y financiera (Canon). Es importante recordar que Inglaterra pasó por el proceso feudal y de ahí la referencia cultural. Dentro del contexto que brinda el discurso original, “*Manor House*” implica, en primer lugar, la antigüedad del reaseguro y, en segundo plano, la esencia del mismo ya que toda compañía debe estar asegurada en caso de posibles riesgos que puedan provocar grandes pérdidas. Otra alusión cultural importante reflejada en el texto original, se convierte en el siguiente objeto de estudio.

(8) “a little **Shakespearean**”

*“These days, reinsurers require far more information to enable them to evaluate a risk [...], so that they could get to know about the type of construction of the buildings, fire protection, housekeeping standards, machinery details, etc. The Full Reinsurance Clause looks a **little Shakespearean** these days, but is still in use in the London Market” (Riley 8).*

Traducción:

“Hoy día los reaseguradores necesitan más información que les permitan evaluar un riesgo [...] de tal forma que puedan conocer el tipo de construcción de los edificios, protección contra incendios, tareas de mantenimiento general, detalles de maquinaria, etc. La Cláusula de reaseguro total se ve un poco anticuada hoy en día, casi **Shakesperiana**, pero, aún se usa en el mercado londinense” (12).

Como se puede observar, la alusión cultural se mantuvo, además de que se incluyó el término “anticuado” para hacer más explícito ese sentido de antigüedad que el término “*Shakespearean*” posee. Sin embargo, la frase “*looks a little Shakespearean*” no solo evoca antigüedad sino que posee otras connotaciones tanto positivas como negativas, como por ejemplo, el sentido de tragedia que rodeaba al escritor ya que escribió gran cantidad de obras en ese género y al mismo tiempo el sentido de prestigio al ser uno de los escritores más famosos de la historia. “Shakespeare” tenía un estilo propio de escritura que está también reflejado en esta alusión. El término “*Shakespearean*” se emplea para evocar situaciones relacionadas o que poseen características de Shakespeare o de su escritura. La propuesta terminológica en este caso, es traducir la expresión de manera explícita ya que por sí

misma evoca toda una referencia cultural de una fuerte carga semántica. Esta alusión, tiene como propósito, según su contexto previo, explicar como el reaseguro se basa, hoy día, en cláusulas que se pueden ver como obsoletas o antiguas, pero que se encuentran vigentes en los centros financieros. El siguiente ejemplo de carácter económico, posee toda una connotación cultural, las cuales como se podrá observar están relacionadas.

(9) “**London Market**”

*“This may seem like a complete waste of time [...], the cash loss refund is simply a corresponding and opposite entry to the amount included in the paid losses item. In other words, the two amounts cancel each other in the technical account. This is basically a **London Market** practice, which has existed for many years. It is designed in order to ensure that all transactions under the treaty are recorded somewhere within the technical accounts”* (Riley 33).

Traducción:

“Esto parece una pérdida completa de tiempo [...], el reintegro de siniestros de contado es simplemente, un registro o asiento de la partida correspondiente y su contrapartida de la cantidad incluida en el rubro de pérdidas pagadas. En otras palabras, las dos cantidades se cancelan mutuamente en la cuenta técnica. Esto básicamente es una práctica del **mercado de Londres**, que ha existido durante muchos años; se creó para asegurar que todas las transacciones que se encuentren bajo los términos del contrato se documenten en alguna parte de las cuentas técnicas” (56).

Es esencial recordar que el Mercado de Londres es el lugar donde las compañías de reaseguros más importantes han asentado oficinas en sus alrededores,

“convirtiendo así a la ciudad de Londres en el centro reasegurador más importante del mundo, ya que los riesgos se pueden colocar con un menor esfuerzo y mayor economía de costos y tiempo” (I.P.E.S.A. 25). El propósito de dicha referencia es ilustrar la importancia del reaseguro dentro del mercado londinense conocido como uno de los centros financieros y comerciales más importantes del mundo. Otro ejemplo para analizar es “Lloyd`s underwriters.”

(10) “**Lloyd`s underwriters**”

*“Very soon, the professionals moved in. **Lloyd’s underwriters** were among the first (but not necessarily where insuring homes is concerned). A system of charging premiums was devised, so that the insurers could accumulate funds to pay for eventual losses” (Riley1).*

Traducción:

“Los profesionales intervinieron muy pronto; **los aseguradores de Lloyd** se encontraban entre los primeros, pero no necesariamente relacionado con el seguro de vivienda. Se ideó un sistema de cobro de primas y así se acumulaban fondos para pagar por las posibles pérdidas” (2).

Los aseguradores de Lloyd son quienes forman parte de este centro de reaseguros. El centro o mercado es conocido como *Lloyd’s* de Londres, “el cual reúne a una cantidad significativa de sindicatos suscriptores y miembros corporativos de gran capacidad tanto económica como técnica con lo que se ha convertido en uno de los mercados de reaseguro más importantes del mundo” (I.P.E.S.A. 25). Además, como se mencionó con anterioridad, este mercado tiene sus raíces en las cafeterías, en este caso en particular en el café de *Lloyd*. El propósito de ésta referencia, “*Lloyd’s underwriters*”, es mostrar la importancia de los reaseguradores como

profesionales y su función en éste campo. El siguiente elemento de análisis es un término empleado en los contratos de reaseguros, pero que posee una fuerte carga cultural.

(11) “**bottom**”

*“Per **bottom** basis. This again refers to Marine Cargo treaties. A “**bottom**” is any kind of vessel or other carrying conveyance. On such treaties, the Ceding Company is obliged to maintain records of his commitments on each vessel” (Riley 21).*

Traducción:

“Sobre la base del **buque** específico que transporta la mercancía. Se refiere también a los contratos de Carga marítima. Se entiende por “**buque específico** cualquier clase de navío u otro tipo de transporte de carga. En estos contratos, la Compañía cedente está obligada a llevar registros de sus obligaciones en cada buque” (35).

“*Bottom*” según el *Diccionario Webster’s New World. Dictionary and Thesaurus* es “the lowest part or place, the part on which something rests, the side underneath” (“bottom”). Al tomar como base estas definiciones se encuentra que no hay relación entre su significado y el texto en el que está incluido. El documento original hace referencia a algunos contratos marítimos; por lo tanto al realizar la investigación sobre el término “*bottom*” y explorar su significado se llega a la conclusión que este también remite al contexto cultural del que se ha venido hablando. Tras la investigación detallada se llega a la decisión final de utilizar el término “buque” como equivalente a la palabra “*bottom*”.



Para llegar a esa decisión se recurrió en primer lugar al diccionario monolingüe *Webster's Revised Unabridged Dictionary* en el que se encuentra varias definiciones para esta palabra. Estas definiciones son:

- “the plank floor of a ship’s hull”.

Esta definición sirvió de base, en un inicio, para encontrar el equivalente más acertado en español debido a la referencia marítima a la que hace alusión.

- “The part of a ship which is ordinarily under water, hence, the vessel itself, a ship.”

En este caso, la alusión es más directa al utilizar términos como “*vessel*” y “*ship*” y permite aclarar las dudas que surgen en un principio sobre cuál era la manera más apta para traducir dicho término. Se debe recalcar que esta era la última acepción que ofrecía el diccionario para este término en particular, lo que indica el poco uso o frecuencia con que se emplea dicho término con ese significado.

Como se expuso con anterioridad, el texto original ofrecía una breve explicación o definición de la palabra, siendo esta “*Per bottom basis. This again refers to Marine Cargo treaties. A “bottom” is any kind of vessel or other carrying conveyance.*” No obstante, ésta se prestaba a confusión con la explicación de otro contrato marítimo llamado “*Per vessel basis.*” La confusión radica en si “*bottom*” y “*vessel*” se pueden emplear como sinónimos o si su significado y uso difieren. El texto original que contiene el término “*vessel*” cita “*Where a fleet of vessels is covered by one policy, it is often the practice to cede each vessel separately, to make full use of the treaty capacity*” y es traducido como “Cuando solo una póliza cubre una flotilla de buques, se acostumbra en la práctica a ceder cada navío en forma separada, para hacer uso de la capacidad del contrato en su totalidad”. Para verificar el equivalente que se le

dio, se utilizó un diccionario de sinónimos y antónimos en inglés y se encontró que efectivamente “*bottom*” es sinónimo de “*vessel*”. ¿Qué relación tiene la palabra “*bottom*” con la cultura inglesa? Se debe recordar que los ingleses fueron la mayor potencia marítima durante el siglo XVIII, y además es importante devolverse a la historia y centrarse en la cafetería de Lloyd, lugar donde se reunían los mercaderes, principalmente marítimos, para comerciar sus productos, como ya se mencionó con anterioridad. El término “*bottom*”, según el contexto, tiene como función conceptualizar y ejemplificar una clase de contrato marítimo. Otro objeto de estudio que, además, de su finalidad económica posee un elemento cultural implícito es “*BD.*”

(12) “**BD**”

*“The following slip would be typical:*

*Territorial scope: Barbados and Barbadian interests abroad, where incidental.*

*Limit: To take up to 10 Gross Lines of up to **BD** \$10,000,000 per line, Sum Insured any one risk. Maximum cession hereto **BD**\$100,000,000, Sum Insured anyone risk, surplus to Reinsured’s Quota Share Treaty” (Riley 16).*

Traducción:

“La siguiente nota de colocación es un ejemplo típico:

Ámbito de operación: Barbados e intereses en el extranjero, cuando sean suscritos de manera imprevista.

Límite: Hasta 10 líneas brutas hasta un máximo de **BD** \$10.000.000 por línea de la suma asegurada de cualquier riesgo. Cesión máxima de **BD** \$100.000.000 para cualquier riesgo particular que sea excedente del contrato cuota parte del reasegurado” (27).

En este ejemplo la palabra que se prestó a confusión fue “*BD*”. En la primera investigación terminológica que se llevó a cabo se consideró como equivalente de “*BD*” el término giros bancarios. Después de una investigación y búsqueda en diccionarios de banca y finanzas, se llegó a la conclusión de que se trataba de una explicación financiera. Sin embargo, al leer de nuevo el texto original se observa que la frase estudiada se toma de una nota de reaseguros que utiliza como ejemplo una compañía de Barbados, y la palabra “*BD*” no goza de un sentido financiero, técnicamente hablando, sino que hace referencia al Dólar de Barbados. Es importante recordar que esta isla caribeña fue una colonia bajo el dominio británico desde 1627 hasta 1966. La principal actividad de Barbados era la industria azucarera, la cual se encontraba en manos de los británicos, quienes poseían grandes haciendas. Los dueños de estos terrenos, y los mercaderes de origen inglés eran quienes controlaban la política local. Hoy día Barbados posee un sistema político parlamentario, donde el gobernador general representa a la monarquía, siguiendo así el modelo británico (Departamento de Estado de los Estados Unidos de América). De ahí que todavía exista una relación entre los dos países. El propósito de “*BD*” en el texto original es ilustrar el monto requerido en una nota de colocación fuera de Inglaterra, mostrando así la relación existente entre dicho país y una ex colonia.

Este tipo de problemas que surgieron al realizar la traducción se originaron principalmente por no pensar, en un primer momento, en toda la connotación cultural que ciertas palabras evocan y que por ende van a surtir un efecto diferente en la interpretación del documento. Si de primer momento, se hubiera estimado el impacto cultural que ciertas alusiones brindan, el resultado de la traducción del texto sería,

con seguridad, otro, y eso es precisamente lo que se pretende con una nueva lectura y análisis del texto original. “Las lecturas son...capaces de usar el texto para mostrar donde se equivocaron las interpretaciones anteriores...” (Culler 240).

Cuando se lee, se ingresa a un mundo donde convergen experiencias adquiridas tanto del traductor como del autor del texto. El escritor transmite sus experiencias a través de un mundo de palabras que unidas entre sí transportan al traductor, en este caso, a otro mundo o realidad. El traductor incorpora sus conocimientos, pensamientos e incluso sus sentimientos a la hora de leer. “Leer es tener no solo una experiencia, sino reintegrar todas las experiencias posibles en otro plano, con otro perfil” (Arenazas).

En un texto no aparece sólo lo que el autor sabe y conoce, sino lo que él mismo aprendió en experiencias anteriores, además estas se conjugan o mezclan con las propias del lector en cuanto a que cada participante se moviliza en culturas, tradiciones y costumbres diferentes; es decir, en experiencias pasadas y presentes, por lo que se puede decir que la lectura abre todo un mundo de posibilidades y probabilidades donde lo que se lee se mueve en una cadena nueva de ideas, significados, creencias y culturas inmersas en el texto que hoy pueden significar una cosa y mañana algo más profundo, donde la intervención de otros textos en el documento original remontan al traductor a un plano de diversidad y variedad de conceptos, ideas y experiencias. Es importante tener en consideración que “Una traducción surge como una reconstrucción activa del texto fuente mediado por las irreducibles diferencias lingüísticas, discursivas, e ideológicas del idioma de la cultura meta” (Venuti 10).

¿Se manifiesta en un texto la realidad cultural del autor? Sí. Cuando un autor escribe, emite ideas propias de la cultura en la que se desenvuelve o en la que se desarrolla, por medio de frases, palabras o referencias culturales. ¿Interfiere la cultura a la que pertenece el lector en este proceso de lectura? Sí interviene por cuanto surgen las dudas e incluso lagunas de información al no manejarse aspectos típicos de una cultura o realidad en particular. Es decir, lo que el traductor conoce se va a enfrentar a lo que dice el autor y la diferencia radicarán en cuánto se sabe de ambas culturas y cuánto de ellas se puede transmitir, teniendo en cuenta que “el idioma de la cultura meta está inevitablemente codificado con los valores, recuerdos y representaciones sociales de otra cultura meta” (Venuti 5).

En reiteradas ocasiones el traductor debe hacer uso de diversas fuentes de información para aclarar terminología o referencias culturales. El texto estudiado es un documento británico, escrito por un autor inglés y estas características se reflejan en la forma de expresión del mensaje mediante alusiones culturales como “*the London Market*”, “*Manor House*” y “*Shakespearean*” entre otros, y en los ejemplos tales como “*Mr. Lloyd*” y “*Lloyd’s underwriters*”. ¿En qué va a afectar a la traducción que el original se redacte en Inglés británico o americano si la traducción se realizará a un idioma en específico, en este caso el español?

El problema reside en la comprensión del mensaje y de la cultura ya que si no se entienden las referencias o los ejemplos el resultado no será el más óptimo. Aunque un texto se debe adaptar de una cultura a otra, la riqueza cultural no se puede perder en ese traspaso o en esa nueva forma de escribir un nuevo texto. Toda esa riqueza cultural británica debe servir de base para enriquecer la traducción. Conociendo esta cultura, su historia y origen el traductor posee una amplia variedad

de opciones a la hora de tomar decisiones traductológicas. La raíz de una cultura es la base del accionar y pensar de ésta en el presente; es el motor por el cual se mueve esa cultura en diferentes ámbitos.

Por ejemplo, mediante el análisis y estudio desarrollado en esta investigación se ha llegado a la conclusión que el trasfondo histórico, los valores y las costumbres de una cultura, en este caso la cultura inglesa, deben influir la forma en la que se lleva a cabo la traducción de un texto en un tiempo y época determinada. El seguro marítimo es un ejemplo de esta situación. Dicho seguro es importante en la actualidad, tanto que existen contratos y cláusulas específicas y exclusivas solo para esta área. El seguro marítimo es realmente la madre, o el padre, si se requiere, de todas las ramas del seguro (Mellert 10). Inglaterra fue una potencia marítima siglos antes y para esto debía comercializar productos, artefactos, entre otros. Necesitaban una protección para las mercancías en alta mar y de esa necesidad nace el reaseguro marítimo. Otro ejemplo es que Inglaterra en sus inicios comercializaba café, antes de la introducción del té, y ese negocio se llevaba a cabo en las cafeterías, donde los mercaderes transaban todo tipo de mercancías; en el presente esas cafeterías son centros financieros de seguros y reaseguros reconocidos a nivel internacional. Por otra parte, Londres, a modo de ejemplo, fue una ciudad en crecimiento tanto industrial como económico y es en la actualidad uno de los centros o mercados financieros más importantes del mundo.

Además de estos elementos culturales, que se deben tener en cuenta en el momento de traducir, se debe recordar que existen algunas estrategias o técnicas estilísticas de escritura que son empleadas en los textos con una finalidad determinada y que se deben tener presentes en el momento del proceso traslatorio.

En ocasiones en los textos técnicos, los autores emplean palabras, frases o analogías que permiten entender ideas abstractas de una forma más real y sencilla. En *The Craft of Scientific Writing* se establece que las analogías no solo proporcionan nuevas perspectivas sobre la forma en que se piensa sino que dan vida a la escritura (Alley 86). Por ejemplo, el texto, en su primer capítulo, abre con una pregunta “*What is reinsurance and why do we need it?*” En un primer momento se consideró que el autor iniciaría inmediatamente con una explicación técnica del término; no obstante, el documento inicia con dos alusiones culturales (*the merchants of Lombardy, Lloyd’s coffeshop*), previamente analizadas, y abre la explicación con una parábola. Ésta palabra se convierte en el siguiente elemento de análisis.

(13) “**Parable**”

*“By this, I do not mean that stuff about **Mr. Lloyd’s coffee shop** or the merchants of Lombardy; enough has been written elsewhere on this. What we are talking about are the basic concepts, leaving out the historical detail. To do this, I shall rely on a short **parable**”* (Riley 1).

Traducción:

“[...] no me refiero a la cafetería del señor Lloyd o a los mercaderes de Lombardía mucho se ha escrito ya sobre este tema. De lo que hablamos es de los conceptos básicos, dejando de lado detalles históricos y para hacerlo voy a utilizar una pequeña **parábola**” (2).

Las preguntas que surgen en ese momento son: ¿por qué un texto tan técnico inicia su explicación con la palabra parábola y su posterior relato?, ¿tendrá alguna relación estrecha o cercana con el tema a tratar?, ¿cómo se relaciona esta idea con

el campo de los reaseguros? Pues bien, la respuesta técnica es que si una empresa no se reasegura, las consecuencias ante un eventual suceso podrían ser catastróficas; es decir, estas pueden variar desde un simple reclamo, un accidente o incluso una pérdida que podría llegar a ser total; desde el punto de vista estilístico, el uso de parábolas o analogías son una herramienta que exige imaginación y creatividad (Alley 86) y le permiten al autor introducir un tema utilizando ejemplos básicos o cotidianos y así adentrar a quien lea el texto en el tema a tratar en una forma más real que si se empleara una definición abstracta.

Para ejemplificar lo anterior, se iniciará con el análisis del término “parábola”. En un primer momento esta palabra evoca un ámbito espiritual, es decir aparecen ideas relacionadas con el ámbito religioso, como es el caso de las parábolas mencionadas en los textos bíblicos. Por esta razón, se optó por utilizar otro término menos evocativo, y se escogió la opción de “anécdota”. Sin embargo, aún permanecía la duda de por qué el autor escogió el término “parábola”, el cual aparece en dos ocasiones, siendo el otro ejemplo *“Returning to the parable, Fred thought it would be a good idea to formalise the insuring of the houses in the village”* cuya versión en español se presenta, en ese momento como “Volvamos a la historia: Fred pensó que sería una buena idea formalizar el seguro de las casas en la aldea.”

Por tal motivo, se procede a la búsqueda del significado, en diccionarios en inglés y español, lo que remite a la definición de *“A parable is a story that is told to illustrate a religious, moral or philosophical idea...Parables often involve a character facing a particular moral dilemma, or making a questionable decision and then suffering the consequences of that choice”* (“parable”).



Por otra parte, el *Diccionario de la lengua española* de la Real Academia establece que parábola es una “Narración de un suceso fingido, de que se deduce, por comparación o semejanza, una verdad importante o una enseñanza moral” (“parábola”). Las dos definiciones llevan a la conclusión de que una parábola posee una intencionalidad moral, además de la religiosa, que siempre va a dejar una enseñanza, donde según lo que se haga así serán las consecuencias a las que se debe enfrentar. Desde el punto de vista etimológico, este vocablo proviene del latín y significa “comparación” o “símil”, y a su vez se deriva del griego que implica “comparación” o “alegoría.” “Parábola” se convirtió, durante la Edad Media, en un término importante por el papel que desempeñaba en la tradición cristiana, por el uso frecuente de estas narraciones en forma metafórica en los Evangelios (“parábola”). El propósito de emplear el término “*parable*” es introducir al lector a un tema técnico por medio de un relato cotidiano y fácil de entender, así, logra captar la atención de la audiencia.

Es imposible saber cuál es la idea o intención exacta que el autor desea brindar utilizando ciertos términos ya que no se conoce con exactitud el alcance del conocimiento que éste posee. Se debe recordar que, “nunca podemos ‘saber’ lo que nuestro interlocutor ‘sabe’; pero sí que podemos elaborar suposiciones sobre el entorno cognitivo que ambos compartimos” (Hatim y Mason 122). Es por esta razón, que el contexto que rodea el discurso cobra tanta importancia, ya que con él se manifiesta la función o el propósito que dichas referencias o términos cumplen en el texto fuente. Por lo tanto, la función del traductor en estos casos es realizar una investigación sobre lo que el autor sí presenta en el texto, es decir, una búsqueda detallada sobre la cultura, sobre el trasfondo histórico y etimológico de la

terminología y de todos los ejemplos utilizados en el texto fuente que el traductor considere importantes y necesarios, un estudio del estilo empleado y sobre qué bases fueron hechas esas elecciones (por ejemplo el uso de parábolas o historias en los textos no literarios). Estas estrategias le permitirán al traductor aumentar su conocimiento y ampliar así el banco de posibilidades de toma de decisiones.

Como se puede observar este texto es un mosaico de posibilidades culturales e históricas que llevan al traductor a mundos que van más allá de los vistos en la superficie. Cada palabra o frase es un indicador de que otro mundo está involucrado, porque “la obra no es en sí misma original sino una traducción infinita y siempre en marcha que quiebra las fronteras del lenguaje y abre hasta límites insospechados sus posibilidades” (Vidal 102). Es decir, siempre nos movemos en una constante de posibilidades que va más allá del lenguaje superficial en que nos desarrollamos, donde no hay límites para nuevos descubrimientos ya que el significado de hoy no será el mismo de mañana, pues no son siempre los mismos autores y traductores, con las mismas experiencias ni la misma cultura la que está envuelta en cada circunstancia o contexto. Otro ejemplo de estudio, que abarca no sólo el campo de los reaseguros, sino que es parte del campo legal es el término “Utmost Good Faith.”

(14) **“Utmost Good Faith”**

*“It is the position of reinsurers that their contracts are those of “utmost good faith. Utmost good faith contracts of any kind are so delicate in character and so susceptible of abuse that unusual precautions must be observed by both parties in their implementation” (Strain 9).*

Traducción:

“La posición de los reaseguradores es que los contratos sean de **máxima buena fe**. Estos, sin importar de que tipo, son de naturaleza delicados y susceptibles de abuso; por lo que se debe implementar diversas medidas por ambas partes en el momento de su aplicación.”

Según José Fernando López-Madrid en el artículo Estudio sobre la información, como desarrollo del principio de buena fe en la etapa precontractual (Regulación en Colombia y en Ordenamientos Foráneos) con el derecho Romano, se inicia el derecho de “Fides” que hace referencia a la fe como comportamiento de lealtad, honestidad y respeto a la palabra o promesas dadas. En la Edad Media con la aparición del Derecho Canónico, el cual se expandió por gran parte de Europa, este principio evoluciona en el principio de la “buena fe”. Junto con la intervención del Derecho Canónico, este principio se desarrolla como consecuencia de la agilidad del tráfico mercantil y la elaboración del principio de la consensualidad de los actos jurídicos, ya que para la época, dentro de los mismos gremios de mercaderes se desarrollaron formas contractuales nunca antes vistas o reguladas por el Derecho Romano, ni por el Derecho Germano, y que únicamente podían entenderse a la luz del principio de la buena fe (López). Este ejemplo es rico en elementos por analizar. Por una parte, el traductor debe buscar la definición del principio de buena fe, conocer sus alcances y su modo de aplicación. Por otro lado, al investigar el término el traductor se encuentra con elementos legales relacionados con éste principio (derecho canónico y derecho romano) que poseen todo un trasfondo histórico con información necesaria y que le permitirán llevar a cabo inferencias, comparaciones y relaciones entre los componentes analizados presentes en el texto fuente. La frase “*utmost good faith*” tiene como función ilustrar la

naturaleza de los contratos de reaseguros y por ende las bases o cimientos de este campo. El siguiente ejemplo a analizar es el término “*Ordinances of Louis XIV.*”

(15) “**Ordinances of Louis XIV**”

*“In studying the history of marine insurance, probably the oldest class of insurance, one finds a reinsurance contract concluded in 1370. Much later, Reinsurance is referred to in legal texts, indirectly in 1681, in the **ordinances of Louis XVI** and directly in 1746”* (SwissRE 35).

Traducción:

“Al estudiar la historia del seguro marítimo, probablemente el tipo de seguro más antiguo, se encuentra un contrato de reaseguro finalizado en 1370. Más adelante, el reaseguro es mencionado en los textos legales, indirectamente en 1681 en las **ordenanzas de Luis XIV** y directamente en 1746.”

Se entiende por ordenanzas

“a la ley o estatuto que se mandaba observar; se daba especialmente este nombre a las que estaban hechas para el régimen de los militares o para el buen gobierno de alguna ciudad, comunidad, corporación o gremio. Las ordenanzas establecieron normas amplias y orgánicas para determinadas instituciones o materias, siendo, en realidad, órdenes concretas muchas de ellas publicadas previamente.” (“ordenanzas”).

Es decir, estas ordenanzas eran estatutos de carácter local, no obstante, algunas se aplicaban a un ámbito más general por la importancia que poseían. En el caso de Luis XIV, este es conocido como uno de los monarcas más sobresalientes en la historia francesa. En el siglo XVII, Francia dependía principalmente de la

actividad agrícola y en la búsqueda de un mayor crecimiento económico Luis XIV se enfocó en el desarrollo del comercio y la industria. “La política mercantilista salvó de la crisis a Francia e Inglaterra que incrementaron su producción industrial y su comercio provocando un auge económico en el siglo XVIII” (Portalés 32). Según Álvaro de la Helguera y García en *Manual Práctico de la Historia del Comercio*

“Luis XIV y su ministro Colbert llevaron a la organización administrativa una serie de provechosas reformas, a las cuales debe la nación francesa el mayor grado de prosperidad que hasta entonces hubo conocido, así como la base verdadera del engrandecimiento de su navegación, de su dominio colonial, de su industria fabril y de su comercio universal.”

El monarca promulgó una serie de ordenanzas comerciales donde se detallaba cómo se debía llevar a cabo el comercio. Por ejemplo, en Francia en 1681 se dicta una ordenanza que establece los principales preceptos sobre materia de seguros (Cogorno). La ordenanza era un intento para asegurarle a los intereses mercantiles franceses los beneficios de códigos y decisiones legales marítimos y comerciales existentes (McDonald 2). Todos estos elementos históricos y culturales permiten que el traductor pueda comprender qué son estos estatutos, cómo funcionaban en aquella época y qué relación tenían con el reaseguro. El propósito de esta referencia es ubicar los contratos de reaseguros en un contexto histórico-social, además, mostrar la relación evidente entre los seguros y el campo legal. Otro ejemplo con una fuerte carga cultural e histórica es el siguiente.

(16) **“The Cologne Reinsurance Company”**

*“With the increase in demand for cover and keener competition between insurance companies, specialized reinsurance companies, were formed.*

*The **Cologne Reinsurance Company**, founded in 1846, though it did not start operations until 1852, is the oldest professional company still in existence today” (SwissRE 35).*

Traducción:

“El aumento en la demanda de cobertura y la reñida competencia entre las compañías aseguradoras, dio como resultado la formación de compañías reaseguradoras especializadas. La **compañía de Reaseguros Cologne**, fundada en 1846 (pero que comenzó funciones hasta 1852), es la compañía profesional más antigua en existencia.”

Según la corporación Gen Re, en su página web, la compañía de reaseguros Gologne, de origen alemán, fue fundada en 1846 como resultado de la creciente necesidad de una cobertura de seguro en el comercio y la industria de aquella época, principalmente después del incendio catastrófico en Hamburgo en 1842. Por esta razón, se establece la compañía "Kölnische Rückversicherungs-Gesellschaft Aktiengesellschaft" conocida como "Cologne Re" como una corporación de valores ubicada en la bolsa de valores de Cologne y París. Uno de los principales fundadores y promotor de esta compañía fue Gustav von Mevissen, hombre de negocios y político. Esta compañía se expande y establece una sucursal en Connecticut, Estados Unidos la cual inicia labores en 1898 (GenRe). Se puede apreciar cómo un hecho histórico mantiene vigencia en la actualidad, además de traspasar barreras culturales al expandirse a otros territorios. La función de emplear la alusión "*Cologne Reinsurance Company*" es ejemplificar el origen de las compañías aseguradoras profesionales, mostrando así en forma implícita, la evolución de las mismas en el tiempo.

A lo largo del presente capítulo se ha observado como el análisis histórico, político, social, etimológico, y económico de elementos culturales o lingüísticos le permite al traductor tener una visión más amplia de todo el contexto que rodea al documento original. Este contexto es el que permite determinar las funciones que dichas referencias poseen en el discurso fuente y las cuales ayudarán al receptor del documento a comprender la esencia del mensaje transmitido por el autor. La información obtenida es un apoyo que el traductor tiene para así tomar decisiones terminológicas de una manera más acertada y adaptadas a las necesidades traductológicas que surjan en ese proceso traslatorio.

Además, este proceso investigativo permite que el traductor enriquezca su acervo cultural y mundial lo que le facilitará la comprensión de futuros textos. En otras palabras, el propósito del elemento cultural en el discurso de partida brindará al traductor las opciones necesarias para poder transmitir esa función en el texto meta para así enriquecerlo. Por otra parte, el análisis del texto involucrado en el proceso traductor será cada vez más profundo y objetivo al comprender no solo lo que el discurso muestra a simple vista sino lo que está implícito mediante alusiones o frases las cuales serán enriquecidas por ese conocimiento ya adquirido o amplificado durante la investigación realizada. El estudio de alusiones, referencias y terminologías efectuadas en este capítulo se utilizarán como base para el desarrollo de una propuesta metodológica que le servirá al traductor a tomar decisiones traslatorias de una manera más efectiva, concreta y menos subjetiva.

## Capítulo III

### Propuesta metodológica

Al realizar una traducción el traductor se enfrenta a una serie de decisiones estilísticas, terminológicas, semánticas y culturales que puede emplear durante su labor. Estas determinaciones se basarán en el tipo de texto en el que se está trabajando, en la experiencia del receptor, en el campo de investigación del discurso o tema a trasladar. ¿Qué sucede cuando el destinatario se topa con documentos que comparten características propias de textos específicos? La traducción realizada, que sirvió de base para este análisis, es un texto técnico como ya se ha mencionado con anterioridad; posee aspectos culturales, históricos, económicos y legales que son importantes de analizar.

¿Se deben obviar esas referencias plasmadas a través de la terminología o de alusiones culturales explícitas? ¿Se debe realizar un análisis o investigación que le permita al traductor mantener una concordancia entre el texto original y su respectiva traducción? La parte histórica del texto original y la mayoría de las alusiones culturales se encuentran en el primer capítulo del libro y aunque no son términos especializados y de uso continuo en el campo del reaseguro, son palabras que remiten a una época que evoca los inicios del reaseguro.

Puede que la parte histórica no pareciera ejercer mayor peso en un texto técnico y su traducción; sin embargo, es significativo recordar que en este proceso no solo se transporta palabras de una lengua a otra, sino todo el significado y simbolismo de una cultura. Por otra parte, se debe considerar que algunos autores utilizan la técnica de emplear metáforas o historias con el propósito de ilustrar



conceptos nuevos. En el *Manual de Documentación*, los autores comentan que “el campo de la traducción técnica es multidisciplinar, porque reúne conocimientos procedentes de más de una disciplina” (Gonzalo y García 38).

Para esta traducción en particular se siguieron una serie de pasos o estrategias que permitieron realizar un trabajo terminológico y cultural y adaptarlo tanto a la época a la que hace referencia el documento de partida, como al momento en que fue traducido, manteniendo las referencias históricas sin obviar la terminología y el estilo propios de los textos técnicos y en este caso de un documento sobre reaseguros. Se entiende por Estrategia el enfoque integral hacia el texto a traducir y una política del traductor hacia el texto en que se trabaja (Beylard y Králová 210). Estos pasos a seguir se plantean como una propuesta metodológica que le servirá de base a un traductor para la toma de decisiones cuando se enfrente a un texto técnico con referencias históricas y culturales propias de una época o lugar. Esta propuesta metodológica tiene como fundamento el análisis de textos técnicos que poseen características o un trasfondo histórico que le servirán al traductor de estrategia o base para abordar discursos con estas características históricas, para así tomar decisiones en cuanto a la terminología que se va a emplear.

La siguiente propuesta está dividida en estrategias o pasos a seguir y de cada una de ellas se desprenden actividades u otras subcategorías necesarias, las cuales serán analizadas en detalle y utilizando ejemplos para ilustrar su función y proceso. Las estrategias en cuestión son: el análisis textual profundo, el estudio de la cultura del documento original, la adaptación del texto meta a la época del texto fuente, el

análisis de elementos propios de diversos géneros y el análisis de estructuras estilísticas con un propósito específico en los textos técnicos.

### **I. Análisis textual profundo**

El primer paso es llevar a cabo un análisis textual profundo. El traductor, más que un intermediario entre una lengua y otra, es un investigador que debe profundizar en el texto. Es decir, se debe leer lo que a simple vista muestra el documento original, analizar lo que el autor desea o no transmitir, investigar la cultura en la que el texto está inmerso y documentarse sobre la audiencia a la que va dirigido el original. Como se describe en el libro *Translators' Strategies and Creativity* el análisis del texto fuente y la relectura aplicada ayuda al traductor a percibir el texto como un todo más que como un conjunto de oraciones y a hacer el texto suyo (Beylard y Králová 203). Dentro de esta estrategia se encuentran otros pasos a seguir como son la búsqueda de problemas en el discurso de partida, la investigación detallada de estas referencias, la lectura profunda que permitirá deducir esas dificultades y la generación de cuestionamientos por parte del traductor para así llegar a conclusiones fehacientes.

Cuando se analiza el texto de partida, surgen los problemas reales del documento, a los que el traductor debe hacer frente. Estos problemas pueden estar relacionados con la falta de especialización del traductor en algún campo, con el texto en sí o con la toma de decisiones. No obstante, dichas dificultades se pueden resolver mediante una investigación profunda del tema. Como investigación entendemos el definir y clarificar conceptos, interpretar o reinterpretar ideas, relacionar conceptos dentro de sistemas más amplios, introducir nuevos conceptos, metáforas o marcos que permitan un mejor entendimiento del objeto en investigación

(Williams y Chesterman 58). El punto clave es reconocer esos problemas o posibles obstáculos antes de trabajar en la traducción para así evitar malas interpretaciones. Para ello la lectura profunda del texto es la herramienta que permite encontrar los problemas y genera cuestionamientos que facilitan el entendimiento del texto y la forma viable de abordarlo. Preguntas como ¿por qué?, ¿cuándo?, ¿qué?, ¿quién? conducen al traductor por el campo de la traducción objetiva, es decir un trabajo sin matices de subjetividad y manipulación ya que así el traductor estará enfocado en la búsqueda de información veraz.

Como ejemplo de análisis de texto, se tomará la siguiente oración proveniente del libro *The Nuts and Bolts of Reinsurance*, objeto de traducción para el presente trabajo: “*By this, I do not mean all that stuff about Mr. Lloyd’s coffee shop or the merchants of Lombardy...*” (Riley 1). El objeto de análisis en este caso en particular será el nombre “*Mr. Lloyd*”. ¿Qué sucedería si el traductor decide cambiar el nombre de *Mr. Lloyd* por otro más común utilizado o conocido en su cultura? Imaginemos que el traductor proviene de una cultura diferente a la del autor del libro. ¿Causaría algún efecto negativo en la traducción y en la transmisión del mensaje? Si el traductor posee conocimientos en el área a traducir probablemente no exista ningún problema. Sin embargo, tomando en consideración que no todos los traductores son especialistas, la opción del análisis textual es la herramienta más efectiva a utilizar. ¿Quién es *Mr. Lloyd*?, ¿un personaje inventado?, ¿alguien importante relacionado con la cultura inglesa?, ¿algún personaje histórico? o ¿alguna persona relacionada con el campo de los reaseguros? Posterior a esos cuestionamientos generados por la lectura profunda o analítica del texto, el traductor debe recurrir a la investigación para producir una traducción basada en la veracidad de los hechos.

Otro ejemplo sería “*To take up to 10 Gross Lines of up to **BD** \$10,000,000 per line, Sum Insured any one risk*” (16). Esta oración es tomada de un ejemplo que ofrece el texto original sobre una nota de reaseguros que utiliza como referencia a una compañía de seguros en Barbados para explicar la nota. A primera vista se consideró que las siglas **BD** hacían referencia a algún término financiero por tratarse de un ejemplo de carácter económico. Sin embargo, luego de una relectura y de diversos cuestionamientos, además de comparar este ejemplo de nota con otros presentes en el texto fuente, se llega a la conclusión que el término **BD** hace referencia a “Dólares de Barbados”.

Después de realizar un análisis textual que va más allá del estudio de estructuras simples y superficiales, el traductor debe realizar un estudio de la cultura del texto original, plasmada mediante alusiones o referencias culturales y ubicarla dentro del marco histórico que está como trasfondo.

## **II. Estudio de la cultura del texto original**

En *Traducción y Traductología. Introducción a la Traductología*, cultura se entiende como “un aparato semiótico constituido por diferentes sistemas, uno de los cuales es la lengua y cuyo análisis, por consiguiente, no puede efectuarse desligado de ese aparato semiótico del que forma parte” (Hurtado 607). Es decir, mediante la lengua y otros signos encontramos elementos culturales que nos ayudan a discernir la cultura, el tiempo y el espacio del que forma parte el texto. Esta segunda estrategia envuelve sub pasos de análisis entre los cuales se encuentran el reconocimiento de la finalidad del texto fuente, la medición del nivel cultural que posee el traductor, la importancia de la alusión cultural y su inserción dentro de un marco histórico y el estudio etimológico de las palabras.

Existen textos que por la información que ofrecen, no deben perder esa carga cultural implícita en el documento en el momento de traducir. En ocasiones el traductor tiende a adaptar el texto de partida a la cultura de llegada; no obstante para llevar a cabo este proceso es importante que primero se estudie la cultura o culturas involucradas en el documento para evitar pérdidas en el significado o en las referencias culturales y se comprometa así la veracidad de la traducción. Como se ha apuntado anteriormente, el traductor es un investigador que se adentra en el texto y que debe tomar decisiones objetivas basadas en esa búsqueda de información. Un ejemplo de esa carga cultural se encuentra en la siguiente oración: “*The Full Reinsurance Clause looks a little Shakespearean these days, but is still in use in the London Market*” (8). La oración anterior es el reflejo de factores culturales que son parte de un texto, los cuales en este caso en particular hacen referencia a la cultura inglesa mediante las frases “*a little Shakespearean*” y “*the London Market*”.

La cultura del traductor no debería influir en ese resultado final de la traducción a no ser que la audiencia a la que va dirigida así lo requiera. Es imperante reconocer la carga cultural y el peso que esta juega en el texto original para así decidir si es necesario una adaptación a la cultura meta o si se debe mantener la riqueza cultural del texto fuente. El traductor es un mediador entre dos textos que comunica en la lengua meta el mensaje brindado por el texto fuente, es quien traslada de una cultura a otra estos elementos culturales.

El traductor debe cuestionarse cuales son las semejanzas entre culturas que pueden originar problemas en este proceso de traducción ya que cada cultura posee elementos propios que van afectar esa transferencia de información. Otra oración que sirve como modelo es “The Russian Revolution of 1917 abolished

relations with the Russian companies. Prior to the War, reinsurance as a separately organized business was largely in the hands of German and Russian companies, particularly Russian companies” (Thompson 48-49). Aquí entra la disyuntiva del traductor, ¿Qué hacer con esos elementos culturales e históricos? Por ejemplo, se debe investigar la razón por la que se eliminaron las relaciones con las compañías rusas, buscar cuál era el rol o el nivel de participación que tenían estas compañías en Europa y el resto del mundo. ¿Cómo resolver los problemas encontrados?; es decir, a qué fuentes acudir para encontrar información veraz que permita resolver problemas de comprensión, terminología, conceptos o contexto que se presenten en el proceso de traducción y que servirán como fundamento para enriquecer la traducción. ¿Sobre qué bases se deben tomar las decisiones traductológicas? ¿Sobre una base histórica y cultural fundamentada en la investigación de hechos o sobre la transferencia de equivalentes de una lengua a otra? ¿Qué se debe hacer con las referencias culturales que no presentan mayor problema? ¿Se deben obviar o explicitar? Al transferir estos elementos culturales el traductor puede seguir una serie de actividades relacionadas con el texto original que le ayudarán a decidir como traspasar esos elementos.

En primer lugar, se debe reconocer el objetivo o el fin del texto fuente. El traductor debe discernir cuál es la importancia de ese texto para la cultura meta. Debe reconocer a quién va dirigido el texto, y cuáles características definen esa audiencia, es decir, si es especializada o no, si conoce del tema a tratar o son principiantes en el área. En el caso del texto analizado para este proyecto de investigación, se tomó en consideración que el texto iba dirigido a una audiencia especializada, pero que podía ser estudiado también por principiantes en el área de

reaseguros. De ahí que las decisiones terminológicas y culturales tomadas se basaron en la importancia que dicho documento tenía para la cultura de llegada, así como el enriquecimiento que la traducción tendría al estudiar esos elementos culturales.

En segundo lugar, el traductor debe medir el nivel cultural que posee, así como el del lector para discernir cuáles referencias culturales necesitan de una investigación detallada y cuáles se pueden traducir sin mayor dificultad y sin causar problemas de comprensión en el mensaje, permitiéndole así tener la capacidad de tomar decisiones sobre una base de hechos reales. Se debe conocer muy bien a quién va dirigido el texto, las fortalezas y debilidades del lector en el campo cultural implícito en el documento para así tomar decisiones traductológicas y utilizar técnicas que faciliten la comprensión del texto por parte del lector. Las técnicas son formas de proceder mentalmente, cuando el traductor se enfrenta con problemas lingüísticos y culturales durante el proceso de traducción (Beylard y Králová 210). Este cuestionamiento le servirá de punto de referencia para estar seguro de la veracidad de los hechos y factores culturales encontrados en el documento, así como de otros elementos relacionados con el objeto de estudio que puedan interferir en esa búsqueda sobre la o las culturas involucradas para evitar la transmisión de información incorrecta o ambigua. De lo contrario, debe proceder a una investigación pormenorizada del tema para así transmitir esos conocimientos de una forma concreta y real.

En tercer lugar, la importancia de la alusión cultural en el documento de partida es otro paso a tomar en consideración. ¿Cuán importantes son esos elementos para el texto original y la cultura de la que proviene? ¿Qué tan relevantes

son que el autor no pudo obviarlos? ¿Por qué no utilizó otros factores culturales? Una vez que el traductor determine esa importancia le será más fácil la toma de decisiones traductológicas tanto en estilo como en terminología y mensaje. La trascendencia que desempeñan estos elementos culturales se ve reflejada en la forma que el autor los emplea en el texto fuente, en la trascendencia que estos reflejan en la información brindada y en la forma que el traductor los comprenda, analiza y transmita en el texto de llegada; así se puede observar que “el texto original se produce en una determinada situación de comunicación con una finalidad comunicativa y una función específica, con un contenido y una forma textual característicos” (Hurtado 574).

En cuarto lugar, estas alusiones culturales así como su transferencia a otra cultura deben estar sustentadas en un marco o investigación histórica que le permitan al traductor conocer y contar con todos los hechos históricos relacionados con esos elementos culturales para así respaldar las decisiones tomadas. En el artículo *Tools and Techniques for Historical Research* de Jim Secord, se establece una serie de pasos o técnicas que se deben seguir para lograr una investigación exitosa. En primera instancia, el investigador debe reconocer el problema al que se enfrenta. Posteriormente, debe llevar a cabo la lectura de diversos documentos de diferentes fuentes, ya sea libros, revistas, noticias, entrevistas orales e internet, para así recolectar información que le aclare las dudas surgidas y que le permita decidir cuáles fuentes son pertinentes y cuáles no. Esta recolección de datos ayudará, incluso, a reconocer posibles cuestionamientos que se presenten posteriormente.

El experto debe ser consciente de que durante este proceso pueden surgir diversas alternativas como respuestas a su problema, por eso es recomendable que



las reseñas encontradas no se basen simplemente en el tema a indagar, sino que abarquen otras áreas que puedan ser de utilidad para la escogencia final. Por ejemplo, si la búsqueda se lleva a cabo sobre una alusión cultural económica, es válido que se utilicen textos de carácter social, comercial, político y legal que refuercen los hechos descubiertos y además que amplíen el conocimiento y campo de acción del investigador. Implementar un esquema sobre la línea de trabajo a seguir, es una herramienta esencial para no perder el enfoque de lo que se desea averiguar; no es necesario utilizar toda la información que se encuentre, sino solo aquella que respalde y pruebe el hecho estudiado. Es fundamental, centrarse, en el elemento investigado, para no perder de vista el objetivo de la indagación. Se debe mantener presente las ideas o el objetivo que se desea lograr con dicha averiguación, e incluso hacia donde se espera llegar, aún cuando éste propósito pueda cambiar durante el desarrollo de la búsqueda de datos. El investigador puede realizar inferencias y cuestionamientos de toda índole; no obstante, la información adquirida debe ser fidedigna y veraz para sustentar las respuestas a esos problemas planteados desde el inicio del proceso investigativo (Secord).

En otras palabras, y como se establece en la síntesis de “Estrategia de la investigación histórica” en el *Manual de técnica de la Investigación educacional* de Deobold B. Van Dalen y William J. Meyer, la investigación histórica moderna “representa una búsqueda crítica de la verdad.” Es un método que se puede aplicar a cualquier disciplina, ya que cuando se inicia un estudio de ésta índole, el investigador se enfrenta a algunas acciones o etapas características de toda investigación. “Por lo general se consideran como etapas la enunciación del problema, la recolección del material informativo, la crítica de los datos acumulados,

la formulación de hipótesis para explicar los diversos hechos o condiciones y la interpretación de los descubrimientos y redacción del informe.”

La historia, la cual va de la mano con la cultura, le ofrece al traductor un panorama más amplio para que logre ubicar el texto y sus referencias culturales, para que deseche información no auténtica y para que logre determinar la importancia de dicho elemento cultural al que hace frente. Además, le permite al traductor entrelazar hechos que eran desconocidos para él o que los analizaba desde un punto de vista diferente, individualizándolos o aislándolos, cuando en realidad entre ellos existe una conexión. A modo de ejemplo contamos con la siguiente oración: “*By this, I do not mean all that stuff about Mr. Lloyd’s coffee shop or the merchants of Lombardy...*” (Riley 1). ¿Qué relación puede existir entre el café de *Mr. Lloyd* y los mercaderes de Lombardía? Si no se conoce la historia, a simple vista no hay ninguna. No obstante, siguiendo el principio del cuestionamiento que el traductor debe tener, planteado anteriormente, esto nos lleva a una investigación que nos guiará a un estudio histórico del tema. Después de ese estudio el traductor llegará a la conclusión de que sí existe una relación entre ambos elementos y que poseen gran importancia en el origen de los reaseguros.

Por otro lado, el traductor utilizará la traducción histórica de las palabras o los elementos culturales para tomar decisiones terminológicas. El estudio histórico le presenta al traductor todas las opciones viables que puede utilizar para la elección de equivalentes en la lengua de llegada. Por ejemplo, a modo de estudio se encuentra el caso de la palabra “*village*”. En contexto, el término aparece por segunda vez en la frase “*Returning to the parable, Fred thought it would be a good idea to formalise the insuring of the houses in the village*” (1). Se procede, entonces, a un estudio

histórico; basado en el análisis etimológico, uso del diccionario y su respectiva comparación en ambas lenguas, para determinar qué significado o uso tenía dicho término en tiempos anteriores, y así mantener la coherencia presente en el original en la traducción. El estudio permite contrastar su uso histórico con el uso actual y así determinar cuál es la opción más adecuada según el contexto del texto fuente en el que está inmerso el término. Otros ejemplos de estudio o análisis histórico que sirven para ejemplificar éste paso de plasmar la alusión en un marco histórico son los siguientes:

1. “*Manor House*”. Dicho ejemplo se encuentra contextualizado de la siguiente manera “*The company was asked to insure the Manor House, for a value many times greater than any of the cottages which were on the company’s books at that time*” (Riley 2).

Como se desarrolló en el primer capítulo, “*Manor House*” era la casa señorial ubicada en una extensión territorial bajo jurisdicción del dueño o Señor. El ejemplo se ubica en Inglaterra durante la Edad Media. Estos elementos de lugares y época ubican al traductor en un espacio que le permitirá llevar a cabo una investigación histórica más acertada.

2. “*The early Greeks developed the principles and practices of bottomry and respondentia bonds*” (Thompson 43).

Desde la época de los griegos se visualizan trazos de lo que hoy se conoce como el seguro de transportes marítimos, ya que se prestaba dinero a quienes transportaban mercancías vía marítima. El asegurador prestaba dinero sobre la carga de los navíos con la condición de que el préstamo sería reembolsable con un alto interés, solo si el barco llegaba seguro al puerto de destino. (Thompson 43-44).

Los griegos utilizaron el mar no solo como un medio de transporte sino como una vía de embarque y transacción de mercadería. Como lo indica Spyros M. Polemis en el artículo *The History of Greek Shipping* hacia finales del siglo XV los griegos eran activos no solo en el comercio interno sino en el comercio internacional [...]. En este ejemplo, el traductor debe basar su investigación en la cultura griega, cuál era su principal medio de comercialización y como lo llevaban a cabo. A partir de ahí, puede realizar una comparación con los orígenes del seguro marítimo. El traductor se debe remontar a los inicios de la cultura griega tomando como base la frase “*early Greeks*”, la cual lo ubica en una época en particular.

3. *“In 1720 an insurance company in Rotterdam sent four cases to London for reinsurance. They involved shipments to the West Indies” (44).*

En este ejemplo la fecha coloca al traductor en un período específico. Al investigar “*Rotterdam*” y “*London*” se obtiene como resultado que el texto se refiere a dos puertos marítimos. “*West Indies*” hace alusión a la cadena de colonias británicas en el Caribe entre las que se encontraban Jamaica, Dominica, Trinidad y Tobago, Barbados, entre otros. Lugares explotados por los países Europeos con poderío marítimo. Como se detalla en *The Columbia Electronic Encyclopedia* a mediados de 1600 los ingleses, franceses y holandeses habían establecido asentamientos en el área y en el siguiente siglo se dio una guerra constante entre las potencias coloniales europeas para controlar las islas. Algunas de estas crecieron como centros de comercio y se convirtieron en objetivo de los piratas.

4. *During 1726 the Royal Chartered Marine Insurance Company was established in Denmark” (44).*

Las compañías aseguradoras empiezan a crear sucursales por toda Europa, provocando así una expansión de compañías y por ende de opciones aseguradoras, esto debido al crecimiento y desarrollo económico de los países.

5. *“In 1858 the Schweizerischen Rentenanstalt effected a treaty with the Frankfurter Reinsurance Company and in 1865 with the Swiss Reinsurance Company”* (44).

En este caso el nombre de las compañías así como las fechas dadas, le permiten al traductor realizar una investigación histórica más detallada que le permita encontrar información relacionada como el origen de las compañías, la especialidad de seguros que ofrecían y los tipos de tratados o contratos que ejecutaron. Esto le permitirá contextualizar las referencias y así contar con información más precisa y real, que le permita transmitir al texto meta el mensaje dado por el discurso original.

6. *“As fire reinsurance developed in the United Kingdom there came into being in 1863 the Fire Offices’ Committee and this body undertook to regulate reinsurance business”* (45).

Los elementos a investigar en este ejemplo son la fecha 1863, la cual sirve de base para encontrar un hecho en particular, la frase *“fire reinsurance”* que remite a la búsqueda del hecho histórico que sirvió de base para el establecimiento de este tipo de seguro y *“Fire Offices’ Committee”* que guía al traductor hacia la búsqueda de la vigencia de esta oficina y sus responsabilidades. Estas oficinas son las responsables de patrocinar y administrar los acuerdos, tarifas y primas en los seguros contra incendios. (The Monopolies Commission 16). En el artículo *Insurance Through the Ages* se establece que aun cuando el seguro marítimo precedió el seguro contra incendios, este fue el primero en obtener un estatus corporativo (Aviva). La

necesidad de un seguro contra incendios se origina después de los incendios en Londres en 1666 y en Amsterdam en 1671 (Cogorno).

7. *“The Reinsurance Company, Limited was established in London in 1867”* (46).

En este caso la investigación histórica estará delimitada por tres elementos; el nombre de la compañía, el lugar donde se estableció y la fecha en que se dio. La investigación será más directa y concreta ya que estos elementos sirven como guía para enfocarse concretamente en lo que se busca.

8. *“This species of reinsurance was first established by Mr. Cuthbert Heath, of Lloyd’s, sometime between 1880 and 1890”* (46).

Mr. Cuthbert Heath nació en Southampton el 23 de marzo de 1859 y murió en Anstie Grange en 1939. Fue un hombre de negocios, asegurador, miembro de Lloyd (Heath-Caldwell).

9. *“The oldest existing reinsurance specialist company in the United states is a Swedish organization ... which officially entered the country in 1900”* (49).

En este caso la fecha, el país y la organización mencionados enmarcan al traductor en un momento específico para llevar a cabo la investigación. Esto demuestra como el reaseguro, rama del seguro, ha evolucionado a través del tiempo y ha traspasado límites territoriales. La investigación histórica le brinda al traductor esa oportunidad de conocer paso a paso el desarrollo de cualquier objeto de estudio, en este caso el reaseguro y los elementos culturales e históricos que le rodean.

Todos los ejemplos antes mencionados comparten características similares. Estos están acentuados por elementos culturales e históricos como fechas, lugares, nombres e información general que pueden guiar al traductor en esa investigación

histórica que le reforzará el por qué de las decisiones realizadas durante la traducción. Este tipo de investigación le ofrece al traductor no solo encontrar el significado del término, sino también descubrir que era y cómo funcionaba y así poder determinar su relación con el contexto expuesto en el documento original. Asimismo, el trasfondo cultural, su estudio y análisis le ofrecen al traductor un panorama de mayor conocimiento y de distintas oportunidades que servirán para enriquecer la traducción con ese saber enciclopédico adquirido que se aplicará en el texto trasladado ya sea mediante las opciones terminológicas escogidas, o bien, a través de anexos o notas al pie de página.

En quinto lugar, se encuentra el estudio etimológico de las palabras. Todo término tiene un origen u orígenes que permite ubicarlo en un momento determinado. Por ejemplo, puede tener una raíz germánica, francesa o latina. Además, este estudio permite trabajar en la evolución del término a través del tiempo. A modo de ejemplo se encuentra la palabra “*cottage*”. La oración de la que se extrajo dicho término es “*Fred Bloggs lived in a village, in a modest cottage*”. En el estudio realizado, el origen del término, más su uso y evolución permitieron encontrar el equivalente más apto manteniendo así la intención del texto original.

Una tercera estrategia de esta propuesta metodológica es la adaptación del texto meta a la época del texto fuente. “Todo texto es fruto de su época” (Hurtado 597). Esta etapa incluye el estudio de las referencias culturales enmarcadas en una época determinada, ya sea en el momento en que fue escrito el discurso fuente o el período histórico al que hace referencia el texto.

### III. Adaptación del texto meta a la época del texto fuente

El contenido del texto, las alusiones culturales, la terminología e incluso la estilística dependen de la época en que el texto fue escrito. No obstante, existen textos modernos con referencias históricas propias de una época lo que provoca en el lector la disyuntiva de si mantener el mismo estilo en la traducción o adaptar esas referencias a la época de ese texto en particular. Se puede decir que todo depende de la finalidad traductológica y de lo que se pretenda transmitir. El fragmento "*William D. Winter [...] mentions a policy executed as follows: "Made in Genoa, in a room in the house of Carlus and Bonifacious, brothers of Ususmares, in the year from the Birth of our Lord 1347, following the custom in Genoa, on the 23<sup>rd</sup> day October about eventide"* (Thompson 44) sirve de prototipo sobre la adaptación de época en tiempo, estilo y terminología que el experto debe tener presente durante su trabajo mediante frases como "*in a room in the house of Carlus and Bonifacious, brothers of Ususmares*" que ubican al traductor en una época determinada, enfatizada por la fecha 1374.

Se debe tener en cuenta, además, que en esa fecha en Génova se realiza el primer contrato por escrito llamado "póliza", en el que aparecen las condiciones de un seguro marítimo. Por otro lado, el estilo de la escritura servirá como guía para ubicarse en la época; ejemplificado con la frase "*following the custom in Genoa*" reflejando que las situaciones se llevaban a cabo siguiendo costumbres ya preestablecidas. Estos elementos le ayudarán al traductor a centrar su investigación en épocas y lugares donde sucedían situaciones similares a las reflejadas en el ejemplo. La identificación de términos arcaicos es otra herramienta que ayuda al traductor a determinar el período en que el texto se desarrolla. Por ejemplo, el



término “*eventide*” facilitará al traductor la búsqueda de la época en que se utilizaba dicha palabra por medio de diccionarios etimológicos o textos paralelos.

El traductor tiene diferentes soluciones que puede emplear para mantener esa época en la traducción ya sea mediante notas del traductor al pie de página, explicitaciones, o manteniendo una terminología y estilo congruentes con el original que haga al lector adentrarse en ese mismo tiempo y espacio que el autor desarrolla en el original. Por eso, “toda traducción, inmersa como está en un contexto sociocultural, no puede ser ajena a la época en que se efectúa y participa también de esos condicionamientos históricos” (Hurtado 597).

Para lograr esa adaptación de época, el traductor debe trasladarse a ese tiempo; debe buscar información que lo sitúe en la época y espacio exacto tomando en cuenta todos los elementos culturales del momento, como frases, términos, nombres entre otros, para dar así no solo la sensación sino la información adecuada que ubique al traductor y al lector en ese mismo período. El traductor debe buscar en el texto fuente terminología, y alusiones culturales que le remitan a la época presente en el documento para así traducir según los parámetros culturales (vocabulario, costumbres, ideas) del momento. La oración siguiente sirve para ejemplificar la anterior observación. “*There were about a hundred similar cottages in Fred’s village. One day, Fred’s cottage burned to the ground, and Fred was left homeless and destitute*” (Riley 1). El traductor tiene la opción de investigar, basándose en un contexto más amplio que ofrece el original, luego debe buscar palabras claves (*village, cottage*) que lo conduzcan a una investigación más exacta y así tomar decisiones terminológicas que le permitan ubicar la traducción en la época que el original implica o expresa.

Además de adaptar la traducción a la época de los textos presentes en el original, el traductor debe también tener en cuenta la diferencia en tiempo entre el momento en que fue escrito el texto fuente y el momento en que se traduce ya que los retos del traductor serán mayores. Así se expresa en el libro *Traducción y Traductología. Introducción a la Traductología* al decir que “La distancia temporal entre el momento de aparición del original y el momento de producción de la traducción multiplica los problemas de traducción y complica sobremanera el proceso traductor” (Hurtado 599). Los problemas a los que el traductor se puede enfrentar varían desde los elementos culturales presentes en el texto original o en el contexto que le rodea como por ejemplo lugares, comidas, costumbres, ideologías o pensamientos hasta cambios geográficos, estilísticos, terminológicos y uso de las palabras.

Estas dificultades generan problemas de interpretación por parte del traductor ya que pueden ser elementos totalmente desconocidos para él o elementos en desuso. Por lo tanto se puede decir que la traducción está supeditada al entorno social e histórico que rodea el texto fuente. De este modo “el contexto socio-histórico condiciona la manera en que se efectúa la traducción” (Hurtado 599). Otro ejemplo que sirve de estudio es “*The Lombards of Italy carrying on their Business in Northern Italy and also in other parts of Europe and England did a great deal in the matter of formulating the policies of marine insurance as we have them today. They became especially active towards the end of the twelfth century*” (Thompson 44). Aquí es importante centrarse en el contexto de la época que rodea el documento para así tomar decisiones, basadas en una investigación histórica, acordes con la información brindada. Por lo tanto, el seguir una metodología le servirá al traductor para

encontrar los problemas, investigar sobre ellos y discernir sobre una base de hechos qué decisiones deben ser tomadas, fundamentado en la finalidad de la traducción.

Después de estos elementos de contextualización, el traductor dispone de una cuarta estrategia en ésta metodología basada en la búsqueda de factores pertenecientes a otros géneros que posibilitan el enriquecimiento de la traducción. Para llevar a cabo dicho proceso, ésta etapa se subdivide en los siguientes pasos: identificación del género, categorización por modalidad, cultura a la que se hace alusión, investigación histórica y la búsqueda de equivalentes en la lengua meta.

#### **IV. Análisis de elementos propios de diversos géneros**

Otro paso a seguir es encontrar factores o elementos de otros géneros como referencias, fragmentos o documentos legales, económicos, políticos, financieros o históricos que estén presentes en el texto fuente y que puedan presentar una dificultad de traducción o por otro lado sirvan de información que permita enriquecer la traducción por poseer características propias de otro género y que además tengan un trasfondo histórico que sirva de base al traductor para lograr un mejor producto final. Se entiende como género tanto los géneros literarios tradicionales como drama, poesía y prosa así como otros tipos de texto bien establecidos y claramente definidos para la traducción tales como textos de multimedia, textos religiosos, literatura infantil, textos turísticos, textos técnicos y documentos legales (Williams y Chesterman 9).

Una vez localizados esos elementos el traductor debe decidir a cuál género hacen referencia, qué cultura reflejan y categorizarlos por modalidades para así llevar a cabo la correspondiente investigación. Una rama frecuente de encontrar en textos de reaseguros, es la documentación legal mediante la ejemplificación de

diversas modalidades como contratos, estatutos, tratados, acuerdos y principios. Por ejemplo analizaremos el caso del principio “*uberrimae fidei*”.

Lo primero es decidir el género al que pertenece, que en este caso es la rama legal. Después de esto, se indaga a que cultura hace alusión, para que así la búsqueda sea menos amplia y ambigua. Luego, se debe categorizar por modalidad, ya sea si es contrato, acuerdo u otro tipo de documento legal. Esta estrategia le permitirá al traductor encontrar las características propias de cada modalidad y así tener una base de mayor certeza en el momento de traducir.

Posteriormente, el traductor debe llevar a cabo una investigación histórica del término para clarificar cualquier duda que se genere. Además, debe buscar si existe un equivalente en la lengua de llegada. La búsqueda genera, en este caso en particular, una opción tanto en español como en inglés, idiomas involucrados en esta traducción. En inglés aparece el término “*Utmost Good Faith*” y en español se encuentra como el principio de la “buena fe absoluta”. Luego se toma la decisión de si emplear el término en la forma del equivalente o mantenerlo en latín, dependiendo del tipo de audiencia a la que va dirigido y de la especialización que posea; además de tomar en cuenta la finalidad del texto meta.

Estos pasos le ofrecerán al traductor la posibilidad de llevar a cabo una traducción más ordenada, precisa y sobre una base de hechos fundamentados. Estos se podrán aplicar a cualquier tipo de referencia legal, aun cuando algunos ofrezcan información adicional, como es el caso del ejemplo “*The effect of the statute of 1746 in prohibiting marine Reinsurance was removed in 1864 by the statutes 27 and 28, Vict., cap.56 , sec1. In spite of this prohibition period, it appears that underwriters at Lloyd’s effected marine reinsurances*” (Thompson 45). Para este caso

no es necesario ubicar el género al que pertenece ni categorizarlo, ya que con el uso del término “*statute*” queda clarificado. El resto de pasos se deben seguir para llegar así a una toma de decisiones basadas en un proceso y no al libre albedrío.

Otros ejemplos a los que se les pueden aplicar estos pasos, todos o algunos, según la necesidad serían:

1. “*The Rhodian law dating back to about B.C. 916 enacted principles of maritime law which formed the basis of some of our present practices of marine insurance...*” (Thompson 43).
2. “*A Hamburg ordinance in 1731 permitted reinsurance. The ordinance of Bilbao in 1737 did likewise. In 1750 a Swedish insurance decree permitted reinsurance*” (44).
3. “*The first paragraph of article 779 of the German Commercial Law gives the following definition of reinsurance: “Reinsurance is the insurance of the risk assumed by the insurer”* (SwissRE 30).
4. “*Reinsurance is referred to in legal texts, indirectly in 1681, in the ordinances of Louis XIV and directly in 1746*” (35).
5. “*Nuclear Energy Risks Exclusion Clause, NMA 1975a. Excluding obligatory and excess of loss reinsurances. War and Civil War Exclusion Clause*” (Riley 73).
6. “*To do away with this obvious injustice, the “Lex Rhodia de iactu, still applicable today [...] under the name of ‘General Average,’ comes into play specifying that the property saved shall contribute to the damage suffered by those parties whose property was sacrificed in the interest of all parties to the adventure*” (Mellert 8).

Cada ejemplo va a ser tratado según la información que este o el contexto ofrezcan y según su propósito en el texto. Además, se debe tomar en consideración la necesidad del traductor y la finalidad de la traducción; por lo tanto se pueden aplicar todos los pasos antes expuestos o los que se requieran según la naturaleza de la información que brinde el ejemplo. Luego de todo ese estudio detallado fundamentado en documentos propios de diversos géneros, el traductor se dirige a la última estrategia de ésta propuesta metodológica; el análisis de patrones o estructuras estilísticas presentes en los textos a traducir.

#### **V. Análisis de estructuras estilísticas con un propósito específico**

El análisis de estructuras en textos técnicos con características o ejemplos de otras áreas es el otro aspecto o etapa que el traductor debe seguir. En algunos documentos el autor hace uso de parábolas, historias o moralejas para introducir un tema. Al no ser un patrón común en textos técnicos surgen las interrogantes de ¿cómo abordar esos pasajes? ¿adaptarlos o seguir el mismo modelo? El traductor debe comparar el original con textos paralelos que utilicen éste tipo de técnica, ya que el empleo de estas estructuras poseen un propósito o fin específico como introducir un término técnico de una manera más sencilla de comprender, ejemplificar un concepto o explicar alguna idea. Algunos ejemplos de este tipo de técnica son los siguientes:

1. *“What we are talking about are the basic concepts, leaving out the historical detail. To do this, I shall rely on a short parable” (Riley 1).*
2. *“The moral of the story is that one man’s loss was shared among a hundred people, and each of them could manage their share of the burden” (1).*

3. *“A lot of people view insurance as a necessary evil. Evil it is not: doesn't the trapeze artist feel more confident when he performs with a safety net below, ready to catch him if he were to fall?”* (Garret 11).
4. *“The story of Jonah and the whale is a case of jettison but there is no record of any general average adjustment following the episode”* (Thompson 43).

La estructura que emplea el autor para iniciar un texto o explicar algún tema en un documento técnico varía según la finalidad del autor o de su modo de escribir y captar la audiencia, es decir no se sigue un patrón definido. Por esta razón, en la escritura científica no se pueden usar fórmulas para la estructura porque cada escrito científico posee su propio inicio, medio y final (Alley 134).

El uso de estas estructuras captan la atención de la audiencia, lo introducen en el tema a estudiar pero utilizando otras formas que van a hacer que el lector entienda el documento de manera más simple. Lo importante es que el traductor mantenga el mismo sentido del original en el discurso meta; por lo tanto ésta técnica estilística es de gran ayuda una vez que se haya comprendido la función que desempeña en el texto fuente.

A continuación, esta propuesta metodológica desarrollada en detalle será ejemplificada en un cuadro con el objetivo de que el lector tenga una visión e idea general de la propuesta. En caso de necesitar mayor explicitación puede recurrir al análisis realizado en este capítulo. La propuesta está dividida en estrategias, propósitos y actividades; éstas últimas divididas a su vez en sub pasos o sub categorías.

## Propuesta Metodológica

### Cuadro de Resumen

Objetivo: Servir de base al traductor para la toma de decisiones cuando se enfrente a un texto técnico con referencias históricas y culturales propias de una época o lugar.

Resumen: Esta propuesta metodológica se ciñe al análisis de textos técnicos con trasfondo histórico que servirá al traductor como una estrategia o base para abordar textos con estas características para así tomar decisiones en cuanto a la terminología empleada.

Estrategia	Propósito	Actividad
Análisis textual profundo	Tomar decisiones traductorales objetivas basadas en la información encontrada	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Buscar problemas reales.</li> <li>2. Investigar detalladamente las referencias.</li> <li>3. Realizar una lectura profunda.               <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Encontrar problemas traductológicos.</li> <li>b. Generar cuestionamientos.</li> </ol> </li> </ol>
Estudio de la cultura del texto original	Estudiar la cultura mediante alusiones culturales	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Reconocer los elementos o referencias culturales.</li> <li>2. Reconocer el fin del texto fuente.</li> <li>3. Medir el nivel cultural que posee el traductor.</li> <li>4. Encontrar la importancia de la alusión cultural.</li> <li>5. Plasmar la alusión dentro de un marco histórico.</li> <li>6. Realizar un estudio etimológico de las palabras.</li> </ol>
Adaptación del texto meta a la época del texto fuente	Supeditar la traducción al entorno social e histórico que rodea el texto fuente.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Estudiar las alusiones culturales, la terminología y el estilo referentes a una época o período histórico mediante la investigación histórica.</li> </ol>
Análisis de elementos propios de diversos géneros	Estudiar elementos que permitan enriquecer la traducción por poseer características propias de otro género.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Decidir el género al que pertenece.</li> <li>2. Categorizar por modalidad.</li> <li>3. Indagar a que cultura hace alusión.</li> <li>4. Realizar una investigación histórica.</li> <li>5. Buscar equivalentes en la lengua meta.</li> </ol>
Análisis de estructuras estilísticas con una finalidad específica	Encontrar estructuras estilísticas que sean un patrón de escritura en los textos.	Tener en cuenta el uso de parábolas, historias o ejemplos con una enseñanza.



Este cuadro tiene como finalidad ofrecer a quienes traducen y a quienes se forman como traductores una serie de recomendaciones a las que pueden acceder cuando tengan que enfrentar textos técnicos que presenten características de índole histórica, política, social, económica, etc.; sobre todo cuando requieren un texto terminal de alta calidad o para algún propósito específico. La metodología ofrece un panorama detallado de los pasos a seguir, de los problemas a enfrentar y cómo los puede solucionar. Además, está orientado a aumentar el conocimiento general del experto mediante la lectura e investigación, para así facilitar la comprensión de futuros discursos y la pericia de cómo abordarlos.

## **Capítulo IV**

### **Conclusiones**

Al inicio de la presente investigación se plantea como objetivo general de este trabajo desarrollar una propuesta metodológica para la traducción de textos técnicos que ofrezcan terminología con un trasfondo histórico, político, económico, social y lingüístico. Este proceso se llevará a cabo mediante una serie de recomendaciones o estrategias a seguir para realizar ese análisis de vocablos y alusiones culturales presentes en el documento fuente que sirvan de base para la toma de decisiones terminológicas. De este objetivo se desarrollan como objetivos específicos: el análisis de términos y referencias culturales con un enfoque histórico, político, económico y social para la toma de decisiones lingüísticas y traductológicas y la elaboración de un cuadro que resume las estrategias que serán utilizadas para fines metodológicos o didácticos de las diferentes formas en las que el traductor puede abordar un texto técnico con características históricas, léxicas, sintácticas, económicas, políticas y sociales propias de una cultura o época.

A partir de este trabajo investigativo, se concluye que la investigación histórica es un instrumento que el traductor puede utilizar en cualquier momento para contextualizar palabras, frases, expresiones o alusiones culturales dentro de un marco histórico, es decir en una época y lugar en específico, y por ende, una herramienta para poder realizar la propuesta metodológica formulada en este proyecto de trabajo. Este análisis histórico sirve, además, para que el traductor pueda inferir las relaciones existentes entre los hechos estudiados, ya que un suceso sirve de causa o consecuencia de otro o se encuentran relacionados de manera indirecta. Se debe recordar el ejemplo # 4 (pag. 8) analizado en el segundo capítulo

donde los “clubs” en Inglaterra fueron vistos como el resultado de las cafeterías. Una vez que el traductor logra ubicar el objeto estudiado en un contexto, le será más fácil llegar a la solución de su problema terminológico pues cuenta con otros elementos como fechas, época, nombres y lugares que facilitarán ese proceso de toma de decisiones.

Este bagaje cognitivo y enciclopédico que el traductor adquiere mediante la lectura, la recolección de datos y su correspondiente cotejo, así como por otros medios, por ejemplo a través de relatos escuchados, aumentan el saber del receptor y por ende enriquecen la traducción. Cuando el traductor posee un conocimiento amplio del mundo tiene un panorama más extenso del porqué de las cosas y esto le puede permitir inferir o comprender el mensaje o el concepto, general y detallado, que el texto original brinda. Todo este conocimiento obtenido mediante un proceso de investigación y análisis permitirá que en posteriores traducciones, el traductor emplee menos tiempo en ese procedimiento de búsqueda ya que su saber es mayor y la búsqueda de equivalencias será más acertada y precisa.

El bagaje universal no solo extiende el conocer y el acervo cultural del traductor, sino que además lo protege de un conflicto legal ya que si la información ofrecida no es la correcta, el cliente puede tomar medidas judiciales, lo que afectaría no solo su reputación sino su carrera. Por otra parte, si se le puede brindar más información al lector o receptor del documento mediante ese conocimiento, ¿por qué se debería dar menos? Es importante tener presente que toda traducción tiene como fin comunicar o transmitir algo y si ese algo es el resultado de un largo proceso de investigación quiere decir que la traslación cumplió su finalidad. El discurso meta puede ser enriquecido con elementos que están más allá de los presentes en el original, para

que así, la comprensión del sentido sea más efectiva, es decir, esos “[...] conocimientos del mundo o enciclopédicos, complementos cognitivos [...] que si el traductor no los añadiera en ocasiones a las escuetas palabras del original, el sentido de la traducción no quedaría claro para sus lectores” (Moya 73).

La utilización de la investigación histórica, empleada con fines específicos (como se menciona en la introducción) fue de ayuda significativa para poner en práctica la metodología propuesta. La información encontrada a través de una investigación bibliográfica exhaustiva, además de los conocimientos ya adquiridos, permitió establecer una serie de estrategias que sirvieron de guía para elaborar la propuesta, objetivo de este trabajo. Esto permitió plantear pasos claros y detallados que un traductor puede seguir al enfrentarse con textos que tengan características similares al documento que sirvió de base para este estudio y así facilitar el proceso traductor, además de mejorar el texto meta de manera cuantiosa mediante ese saber extra que el intérprete aplica.

Para llevar a cabo este enriquecimiento en el documento de llegada se puede trabajar en diversos elementos. Conjuntamente con el estudio histórico político, económico y social para tomar las decisiones terminológicas, se le puede ofrecer al receptor del texto meta una serie de mecanismos o alternativas que le ayudarán a comprender de una forma más global el por qué de la toma de esas decisiones en la traducción en cuanto a las equivalencias escogidas. Un ejemplo sería la utilización de notas al pie de página o la elaboración de un anexo histórico de los términos. El problema de utilizar notas al pie con la información histórica del estudio realizado es que el documento se vería saturado de datos, se podría confundir con notas explicativas que el traductor considere importantes de citar y en muchas ocasiones

los lectores no leen esta sección pues no les gusta desviarse del tema, es decir prefieren omitir esas aclaraciones para no interrumpir la secuencia de ideas del escrito, o por razones tan simples como que la letra es muy pequeña o que la explicación dada en las notas es muy amplia.

Por esta razón, se recomienda la elaboración de un anexo incluido al final de la traducción, donde el traductor pueda exponer de manera detallada los datos encontrados, sin omitir información por motivos de espacio o estilo. Esto le ayudará al lector a enmarcarse en un contexto histórico, social, político, económico y cultural que le permitirá comprender el texto meta en forma pormenorizada y aumentar, así, su propio conocimiento de los hechos y de la cultura en la que el documento se encuentra inmerso. Además, podrá llevar a cabo sus propias inferencias y sacar conclusiones del texto que está leyendo mediante esta información adicional que el traductor le provee. Hasta el momento se ha expuesto como la investigación y el análisis histórico optimizan no solo la calidad de la traducción, sino que incrementan la competencia cognitiva y universal del traductor, que posteriormente se reformulará en el enriquecimiento del documento de llegada mediante diversos elementos.

Otra conclusión generada como resultado de este trabajo es la posibilidad de aplicar la propuesta metodológica a otros textos de diversos campos de estudio o géneros. Por ejemplo, se considera que esta metodología se puede emplear para traducir textos legales, y así contextualizar términos, leyes, reglamentos, etc. y tener una base de comparación de su historia, evolución, si están vigentes o se emplean de diferentes formas en la actualidad, teniendo en consideración el trasfondo histórico que rodea dichos documentos. Aun cuando la terminología del discurso legal es técnica, ésta tiene una base o hecho histórico que la respalda y que la

contextualiza en una realidad determinada. Como lo establece Enrique Alcaraz Varó en *El inglés jurídico: textos y documentos*, “La historia nos sirve para explicar muchos aspectos de la realidad, y no podía ser menos con el inglés jurídico. Esta variedad profesional de la lengua inglesa es como es, porque está cargada de una historia singular que ha ido dando sentido a cada uno de los términos dentro del contexto sociocultural en el que nacieron” (5).

Utilizando este análisis histórico, político, social y económico, el traductor tendrá la posibilidad de encontrar el origen de los términos, su evolución, su significado y si éste se ha mantenido igual durante el transcurrir del tiempo o si por el contrario ha sufrido variaciones, su uso en la lengua fuente y su aplicación en la de llegada. Por consiguiente, el traductor podrá ubicar en tiempo y espacio dicha información para así indagar datos que le puedan servir para comprender el documento y reexpresar ese sentido e información en el discurso meta de la misma manera que el original lo manifiesta; se podrán llevar a cabo comparaciones entre los sistemas jurídicos involucrados en el proceso traslatorio y poder así determinar las características básicas y esenciales de estos. Otro ejemplo, serían los textos científicos y económicos que también gocen de características iguales o similares a las ya antes mencionadas. Mediante esta propuesta, el traductor tiene un panorama más amplio y organizado de cómo abordar un texto según los rasgos que presente, así como un proceso viable de decisiones terminológicas basado en un análisis profundo de las diferentes opciones que se puedan presentar, teniendo siempre presente el sentido o el mensaje del original para plasmarlo de la misma forma en el de llegada.

Además de los aspectos antes mencionados, la propuesta puede ser utilizada, asimismo, con fines pedagógicos. Ésta se desarrolla mediante las estrategias:

“Análisis textual profundo”, “Estudio de la cultura del texto original”, “Adaptación del texto meta a la época del texto fuente”, “Análisis de elementos propios de diversos géneros”, “Análisis de estructuras estilísticas con una finalidad específica”, cada una con un propósito y con las respectivas actividades para llevar a cabo, las cuales se consideraron sub pasos de las estrategias. Cada práctica desarrollará una técnica o metodología que guiará al traductor por un camino o forma de hacer frente a ese texto. Estas estrategias se desarrollan en forma ordenada y lógica para que el traductor comprenda los pasos de estudio o análisis que está llevando a cabo. Como se presenta en *Pathways to Translation. Pedagogy and Process*,

“Enseñar y aprender son actividades complementarias cuya área de operación es la mente humana. Nuestros métodos de enseñanza se diseñan para tener efectos cognitivos; estos pueden transferir el conocimiento, introducir y ejercitar las habilidades cognitivas o crear situaciones que faciliten la transformación de procesos conscientes en automáticos [...] Si se quiere que una pedagogía sea efectiva, se tiene que entender cómo un método de enseñanza afecta los patrones y los procesos cognitivos del estudiante” (Kiraly xii).

Por esta razón se concluye que la propuesta metodológica planteada puede servir de apoyo en cursos introductorios de traducción para que el estudiante logre ver el proceso traslatorio como un todo y no solo como el traspaso de una palabra a otra, además de fomentar el proceso investigador, fuente de adquisición de nuevos conocimientos para enriquecer su saber y por consiguiente el texto meta. Esto concederá que el educando entienda que la traducción es una ciencia y que la investigación la sustenta. Por otra parte, es importante recordar que en la enseñanza de la traducción el proceso es tan importante como el producto final, “la traducción

[...] es una mezcla de procesos controlados e incontrolados. Algunos procesos de traducción son intuitivos y otros aplicados conscientemente. Para enseñar la traducción de una manera apropiada necesitamos entender los procesos de traducción y cómo funcionan de una forma conjunta” (Király xiv).

Lo anterior parte del hecho de que no todos los que estudian en este campo son profesionales en el área, por lo tanto, la propuesta les puede servir de ejercicio práctico para acercarse a la traducción como proceso de comprensión de sentido y su correspondiente reformulación en el texto meta.

### **Recomendaciones**

El trabajo de investigación se realizó de forma minuciosa y precisa. Se trató de abarcar y utilizar toda la información y conocimientos posibles que estuvieron al alcance, sin embargo, se puede decir que hizo falta una mayor comparación entre textos fuentes, tanto en inglés como en español, ya que la variedad y la cantidad de referencias no fue la deseada. Para ejemplificar lo anterior, se tomará como referencia la estrategia “Análisis de estructuras estilísticas con un propósito específico”. Esta hace alusión a la comparación de documentos, en este caso libros de reaseguros, para encontrar patrones estilísticos que ayuden al traductor a abordar el discurso de llegada desde la misma perspectiva en que se llevó a cabo el original. No obstante, la selección de ejemplos no fue tan diversa y extensa como se esperaba, aun cuando la búsqueda comprendió varios textos; primero por el tiempo disponible y segundo porque los documentos utilizaban diferentes técnicas de estilo para abordar el tema a tratar y no solo el uso de parábolas, moralejas o historias, como se menciona en el análisis de esta estrategia. De este problema se exhorta



para una futura investigación la búsqueda de más fuentes que sirvan para realizar una comparación estilística más profunda.

Otro aspecto que surge como posibles temas de investigación, y que no se consideró en este trabajo, es la comparación de textos de reaseguros desde el punto de vista de sus características léxicas, estilísticas, semánticas y la forma que se aplican en diferentes países y cómo afecta esa diferencia desde la perspectiva traductológica. El estudio se puede realizar entre países suramericanos, europeos o norteamericanos; tomando en consideración la importancia o relevancia que tiene el seguro en esos lugares, por ejemplo, España e Inglaterra, o Costa Rica y los países con los que tenga una relación importante en términos de seguros.

Otra sugerencia es trabajar en lo posible con la relación traductor–cliente. Esto se origina a raíz de la solicitud que había pedido el funcionario del INS, quien facilitó el texto que sirvió de base para la traducción y el consiguiente trabajo de investigación, de no explicitar las referencias culturales pues él conocía sobre las mismas. Sin embargo, como se explicó a lo largo del proyecto, se dio la necesidad de investigar y explicar esas alusiones en un anexo para enriquecer la traducción e incrementar el conocimiento del lector. Se puede iniciar la investigación a partir de la disyuntiva de ser consistente con los deseos del cliente o la audiencia a la que va dirigido el texto, o bien con el mensaje del original y encontrar una manera de mejorar el documento de llegada con los conocimientos del traductor o plantear la alternativa de combinar los dos al mismo tiempo.

Al mismo tiempo, se determina que el análisis de los ejemplos fue exhaustivo y cuidadoso, permitiendo contextualizarlos para así inferir y determinar relaciones entre los mismos, proporcionando una mayor comprensión del texto original y su finalidad.

La propuesta metodológica se elaboró utilizando como base el estudio de términos y alusiones culturales, como fundamento, mediante el análisis o investigación histórica, por lo que se puede decir que los objetivos planteados se lograron durante todo el proceso de indagación. Este tipo de estudio bibliográfico le permite al traductor ampliar no solo su conocimiento sino el panorama de cómo se puede abordar este tipo de textos, además que le ayuda a tener otra perspectiva para tomar decisiones terminológicas, y realizar traducciones de mejor calidad.

## Bibliografía

- Agnes, Michael, ed. *Webster's New World Dictionary and Thesaurus*. Nueva York: Macmillan, 2000.
- Alcaraz, Enrique. *El inglés jurídico. Textos y documentos*. Barcelona: Ariel, 2001.
- "Aldea." *Diccionario de la lengua española*. 22<sup>a</sup> ed. 2001.
- Alley, Michael. *The Craft of Scientific Writing*. Nueva York: Prentice-Hall, 1987.
- Arenazas, Jorge. "Notas sobre Poesía. La experiencia poética". *Escáner Cultural*. 39, 2002. Web. 25 marzo 2009. <<http://www.escaner.cl/escaner39/poiesis.html>>.
- AVIVA. *Insurance Through the Ages*. AVIVA. n.d. Web. 4 mayo 2009. <<http://www.aviva.com/about-us/heritage/history-ofinsurance/>>.
- Aznar, Eduardo, Ana Cros, and Lluís Quintana. *Cuadernos de Educación. Vol 6. Coherencia textual y lectura*. Barcelona: Editorial Horsori, 1991. Web. 15 octubre 2009. <<http://books.google.com/books?id=odyM1-3DHmAC&pg=PA47&dq=narraci%C3%B3n+como+tipo+textual&source=bl&ots=1ebSkAWelW&sig=gHmMBuvD1CHVWLPiPUOEHelpY&hl=es&ei=faDpSohMo3k8QbavvSdDw&sa=X&oi=bookresult&ct=result&resnum=4&ved=0CBAQ6AEwAzgK#v=onepage&q=&f=false>>.
- Baker, Mona. *Routledge Encyclopedia of Translation Studies*. Londres: Taylor & Francis Group, 2001.
- Ballesteros, Antonio. *Historia de España y su influencia en la historia universal, Volumen 3*. Barcelona: Casa Editorial P. Salvat, 1922. Web. 12 agosto 2009. <<http://books.google.com/books?id=wP1WAAAAMAAJ&pg=PA369&pg=PA369&dq=mercaderes+de+lombardia&source=bl&ots=GWx75tdjm&sig=ld-LdHAWsnXNvUGQ5hdQw5y-Hg&hl=es&ei=h5nDSun4F4avtgefz-D2BA&sa=X&oi=bookresult&ct=result&resnum=7#v=onepage&q=&f=false>>.
- Barboza, Gerardo. *Términos y expresiones en seguros. Inglés-español/Español-Inglés*. San José: Ariadna, 2000.
- "Barraca." *Diccionario de la lengua española*. 22<sup>a</sup> ed. 2001.
- Bastin, Georges y Paul Bandia. *Charting the Future of Translation History*. Ottawa: University of Ottawa Press, 2006.
- Beylard, Ann y Jana Králová, ed. *Translators' Strategies and Creativity. Selected Papers from the 9<sup>th</sup> International Conference on Translation and Interpreting*. Prague: Charles University, 1995.

Biderman, Bob. *The CoffeeHouses of London*. *CafeMagazine*. n.d. Web. 14 marzo 2009. <<http://www.cafemagazine.co.uk/history.html>>

"Bottom." *Roget's Thesaurus 1911*. *The ARTFL Project*. 15 abril 2009. <<http://machaut.uchicago.edu/?action=search&resource=Roget%27s&word=bottom&searchtype=fulltext>>.

"Bottom." *Webster's New World. Dictionary and Thesaurus*. 1<sup>a</sup> ed. 1996.

"Bottom." *Webster's Revised Unabridged Dictionary (1913 + 1828)*. *The ARTFL Project*. 15 abril 2009. <<http://machaut.uchicago.edu/?resource=Webster%27s&word=bottom&use1913=on&use1828=on>>.

Burad, Viviana. *Una teoría interpretativa para el binomio lengua de señas- lengua hablada. La cultura sorda*. 2009. Web. 26 setiembre 2009. <<http://www.cultura-sorda.eu>>.

"Cabaña." *Diccionario de la lengua española*. 22<sup>a</sup> ed. 2001.

Cannon, John. *Manor Houses. The Oxford Companion to British History*. Oxford University Press. 2002.. Web. 17 junio. 2009. <<http://www.encyclopedia.com>>.

"Casa de campo." *Diccionario de la lengua española*. 22<sup>a</sup> ed. 2001.

Castelo, Miguel. *Diccionario comentado de términos financieros ingleses de uso frecuente en español*. 1<sup>a</sup> ed. Coruña: NETBIBLO, S.I., 2003. Web. 2 junio 2009. <[books.google.co.cr/books?id=F0ZOT4140wC&pg=PA145&lpg=PA145&dq=mercaderes+de+lombardia&source=bl&ots=2KcWnsiNu2&sig=Y ZDo8F6Z8iC7Mts3LT15UbYZ9gc&hl=es&ei=67bDStzmJoToM8K63cIE&sa=X&oi=bookresult&ct=result&resnum=5&ved=0CBIQ6AEwBDgU#V=onepage&q=&f=false](http://books.google.co.cr/books?id=F0ZOT4140wC&pg=PA145&lpg=PA145&dq=mercaderes+de+lombardia&source=bl&ots=2KcWnsiNu2&sig=Y ZDo8F6Z8iC7Mts3LT15UbYZ9gc&hl=es&ei=67bDStzmJoToM8K63cIE&sa=X&oi=bookresult&ct=result&resnum=5&ved=0CBIQ6AEwBDgU#V=onepage&q=&f=false)>.

"Chalet." *Diccionario de la lengua española*. 22<sup>a</sup> ed. 2001.

Chandler, Daniel. *Intertextuality, Semiotics for Beginners*. *Aberystwyth University*, n.d. Web. 15 marzo 2009. <<http://www.aber.ac.uk/media/Documents/S4B/sem09.html>>.

"Choza." *Diccionario de la lengua española*. 22<sup>a</sup> ed. 2001.

Cogorno, Alfredo. *Elementos del seguro. Principios sobre la teoría y práctica del seguro*. n.d. Web. 28 abril 2009. <<http://www.herdkp.cpm.pe/adds/info/elementosdelseguro.htm>>.

"Comerciante." *Diccionario de la lengua española*. 22<sup>a</sup> ed. 2001.

- "Conocimiento lingüístico." *Diccionario de términos clave de ELE*. 2009. Web. 29 agosto 2009. <<<http://cvc.cervantes.es/ensenanza/bibliotecaele/diccioele/diccionario/conocimientolinguistico.htm>>.
- "Cottage." *Harper Collins Spanish Unabridged Dictionary*. 6ª ed. 2000.
- "Cottage." *Diccionario moderno español-inglés/ english-spanish*. 6ª ed. 1976.
- "Cottage." *Webster's New World. Dictionary and Thesaurus*. 1ª ed. 1996.
- "Cottage." *Webster's Online Dictionary with Multilingual Thesaurus*. 15 abril 2009. <<http://www.websters-online-dictionary.org/definition/cottage>>.
- "Cottage." *Webster's Revised Unabridged Dictionary (1913 + 1828)*. The ARTFL Project. 15 abril 2009. <<http://machaut.uchicago.edu/?resource= Webster %27s&word=cottage&use1913=on>>.
- "Club." *Diccionario de la lengua española*. 22ª ed. 2001.
- "Club." *Merriam-Webster Online Dictionary*. 2009. Merriam-Webster Online. 15 abril 2009. <<http://www.merriam-webster.com/dictionary/club>>.
- Culler, Jonathan. *Sobre la deconstrucción. Teoría y crítica después del estructuralismo*. Madrid: Cátedra, 1992.
- Crystal, David y Derek Davy. *Investigating English Style*. Londres: Longman, 1969.
- Departamento de Estado de los Estados Unidos. Dirección de Asuntos del Hemisferio Occidental. *Información General Barbados*. n.d. 27 abril 2009. <<http://spanish.state.gov/spanish/respas/38147.htm>>.
- Diorki, trad. *El Reaseguro de exceso de pérdida*. Madrid: MAPFRE, 1974.
- Elizondo, Emilia. *El lenguaje figurado en los textos científico-técnicos: una reflexión sobre teoría de la traducción y algunas propuestas prácticas*. Tesis. Universidad Nacional, noviembre 2002.
- Gamero, Silvia. *La traducción de textos técnicos*. Barcelona: Ariel, 2001.
- Garrett, David. *Insurance in Costa Rica*. San José: Litografía e Imprenta LIL, 1994.
- GenRe. *History of Cologne Re*. n.d. Web. 10 abril 2009. <<http://www.genre.com/Page/0,1019,ref%253DKRHistory-en,00html>>.
- Gentzler. Edwin. *Contemporary Translation Theories*. Londres: Routledge, 1993.

- Gibaldi, Joseph. *MLA Handbook for Writers of Research Papers*. Nueva York: The Modern Language Association of America, 1999.
- Gil, Rafael. *English-Spanish Banking Dictionary*. Madrid: PARANINFO, 1991.
- Gonzalo, Consuelo y Valentín García. *Manual de documentación y terminología para la traducción especializada*. Madrid: Arco/Libros, S.L., 2004.
- “Grupo.” *Diccionario de la lengua española*. 22<sup>a</sup> ed. 2001.
- Hatim, Basil, y Ian Mason. *Teoría de la traducción: Una aproximación al discurso*. Barcelona: Ariel, 1995.
- Heath-Caldwell, Jeremy. *Cuthbert Eden Heath OBE1859-1939. Of Anstie Grange, Holmwood, Surrey Insurance businessman, founder of CE Heath Ltd. Ancestors and Relatives of JJ Heath-Caldwell (British Ancestors) Home Page*. Local Surveyos Direct. n.d. Web. 12 abril 2009. < <http://www.jjhc.info/heathcuthbert1939.htm>>.
- Helguera, Alvaro. *Manual práctico de la historia del comercio*. Eumednet. Universidad de Málaga, 2006. Web. 28 julio 2009. < <http://www.eumed.net/libros/2006a/ah-com/3c.htm>>.
- Humphry, Ward. *From London Coffee Houses to London Clubs. The Victorian Web*. n.d. Web. 25 Marzo 2009. <[www.victorian.web.org/history/clubs.html](http://www.victorian.web.org/history/clubs.html)>
- Hurtado, Amparo. *Traducción y traductología. Introducción a la traductología*. Madrid: Cátedra, 2001.
- Instituto Nacional de Seguros. *Unidad didáctica de reaseguros*. San José: I.P.E.S.A, 2002.
- Intile, Kelly. *The European Coffee-House: A Political History*. Thesis. University of Oregon, June 2007. Web. 14 Setiembre 2009. < <http://scholarsbank.uoregon.edu/xmlui/bitstream/handle/1794/7463/KellyIntile.pdf?sequence=1>>.
- Jiménez, Oscar. *La traducción técnica inglés-español. Didáctica y mundo profesional*. Granada: Comares, 2002.
- Kaufman, Will y Heidi Slettedahl. *Britain and the Americas: Culture, Politics and History*. California: Library of Congress Cataloging-in-Publication Data, 2005. Web. 5 setiembre. <<http://books.co.cr/books?id=HbBbn3x7PZsC&dq=+Britain+and+the+Americas:+Culture+Politics+and+History.&printsec=frontcover&source=bl&ots=kmbaO39aR&oi=bookresult&ct=result&resnum=1&ved=0CAoQ6AEwAA#V=onepage&q=&f=false>>.

- Kiraly, Donald. *Pathways to Translation. Pedagogy and Process*. Kent, Ohio: The Kent University Press, 1953.
- Larson, Mildred. *Meaning-Based Translation. A Guide to Cross-Language Equivalence*. Boston: University Press of America, 1984.
- Lerat, Pierre. *Las lenguas especializadas*. Barcelona: Ariel, 1997.
- López, José. *Estudio de la información, como desarrollo del principio de buena fe en la etapa precontractual. (Regulación en Colombia y reglamentos foráneos. Pórtico Legal S.L, 2001. Web. 12 abril 2009. <[http://www.porticolegal.com/pa\\_articulo.php?ref=237#1-1](http://www.porticolegal.com/pa_articulo.php?ref=237#1-1)>*.
- López, Juan y Jacqueline Minett. *Manual de traducción*. Barcelona: Gedisa, 1997.
- Madriz, Yorleny. *Diccionario operacional de seguros para Costa Rica*. San José: I.P.E.S.A, 2003.
- Martin, Frederick. *The History of Lloyd's and of Marine Insurance in Great Britain: With an Appendix Containing Statistics Relating to Marine Insurance*. Londres: MACMILLAN, 1876. Web. 10 abril 2009. <<http://books.co.cr/books?id=gkESA AAYAAJ&PG=PA65&dq=Mr.+Lloyd's+coffee+house+history&source=bl&ots=22HSRGyeSU&sig=XHszDWJilKXIMQ2JxBVi7J0BaQ&hl=es&ei=fbXMSqOfO dmutgfH7ujxAQ&sa=X&oi=bookresult&ct=result&resnum=2#v=onepage&q=Mr%20Lloyd's%20coffee%20house%20history&f=false>>
- McDonald, Eugene. "Limitation of Liability by Arbitration as an Alternative to Cogs and Harter Act." Twelfth International Congress of Maritime Arbitrators, Paris. June 24<sup>th</sup> /28<sup>th</sup>. 1996. Web. 12 abril 2009. <<http://www.mcdonaldmarinelaw.com/Limitation%20of%20Liability%20by%20Arbitration%20as%20an%20Alternative%20to%20COGSA%20and%20Harter%20Act.pdf>>
- Mellert, Walter. *Marine Insurance*. Zurich: Swiss Re, 1989.
- "Mercader." *Diccionario de la lengua española*. 22<sup>a</sup> ed. 2001.
- "Merchant." *Webster's New World. Dictionary and Thesaurus*. 1<sup>a</sup> ed. 1996.
- Moya, Virgilio. *La selva de la traducción. Teorías traductológicas contemporáneas*. Madrid: Cátedra, 2004.
- Newmark, Peter. *A Textbook of Translation*. Londres: Prentice Hall International, 1988.
- Nida, Eugene y Charles Taber. *La traducción: teoría y práctica*. Madrid: Ediciones Cristiandad, 1986.

- Noemágico. Síntesis de “*Estrategia de la investigación histórica*” en *Manual de técnica de la investigación educacional* de Deobold B. Van Dalen y William J. Meyer. NeoMágico (Un lenguaje hacia otro entendimiento). 2006. Web. 12 agosto de 2009. <<http://www.noemagico.blogia.com/2006/100101-la-Investigación-historica.php>>
- Nord, Christiane. *Text Analysis in Translation. Theory, Methodology, and Didactic Application of a Model for Translation-Oriented Text Analysis*. Amsterdam: Ediciones Rodopi, 1991.
- “Ordenanzas.” *Diccionario babylon*. 2009. Web. 15 mayo 2009. <<http://www.diccionario.babylon.com/ordenanzas>>.
- Orellana, Marina. *Glosario internacional para el traductor*. Santiago, Chile: Editorial Universitaria, 2001.
- “Parable.” *Webster's Online Dictionary with Multilingual Thesaurus*. 27 abril 2009. <<http://www.websters-online-dictionary.org/definition/parable>>.
- “Parábola.” *Diccionario de la lengua española*. 22<sup>a</sup> ed. 2001.
- “Parábola.” *El Castellano.org*. 28 abril 2009. <<http://www.elcastellano.org/palabra.php?q=par%E1bola>>.
- Polemys, Spyros. The History of Greek Shipping. Hellenic Electronic Center. HEC. n.d. Web. 26 agosto 2009. <<http://www.greece.org/poseidon/work/articles/polemisone.html>>.
- Portalés, Cristina. *Derecho mercantil mexicano: nociones básicas y generales*. Mexico: Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, 2002. Web. <[http://books.google.com/books?id=2tFWRUb0MtsC&pg=PA13&lpg=PA13&dq=El+Derecho+Mercantil+en+la+Edad+Media.Situaci%C3%B3n+hist%C3%B3rica,+jur%C3%ADdica+y+pol%C3%ADtica.&source=bl&ots=jnIPN9k5BO&sig=kQ7dYmuyMm9zrTSRrFBBuSzDQhA&hl=es&ei=UA\\_OSuPJHpWI8AaC8YHwAw&sa=X&oi=book\\_result&ct=result&resnum=3&ved=0CAwQ6AEwAjgU#v=onepage&q=&f=false](http://books.google.com/books?id=2tFWRUb0MtsC&pg=PA13&lpg=PA13&dq=El+Derecho+Mercantil+en+la+Edad+Media.Situaci%C3%B3n+hist%C3%B3rica,+jur%C3%ADdica+y+pol%C3%ADtica.&source=bl&ots=jnIPN9k5BO&sig=kQ7dYmuyMm9zrTSRrFBBuSzDQhA&hl=es&ei=UA_OSuPJHpWI8AaC8YHwAw&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=3&ved=0CAwQ6AEwAjgU#v=onepage&q=&f=false)>.
- “Pueblo.” *Diccionario de la lengua española*. 22<sup>a</sup> ed. 2001.
- “Quinta.” *Diccionario de la lengua española*. 22<sup>a</sup> ed. 2001.
- Real Academia Española. *Diccionario de sinónimos y antónimos*. Madrid: Espasa, 1999.
- Reinarz, Robert. *La gerencia de reaseguro*. Madrid: MAPFRE, 1969.
- Riley, Keith. *The Nusts and Bolts of Reinsurance*. Londres: LLP, 1997.



- Rivero, Pilar. "Mercaderes y finanzas en la Europa del siglo XVI: Material teórico para elaborar una unidad didáctica." *Proyecto CLIO 31*, 2005 Web. 12 marzo 2009. <<http://clio.rediris.es/n31/mercaderesyfinanzas.pdf>>.
- Rubin, Harvey. *Dictionary of Reinsurance Terms*. Shreveport, Louisiana: Barron's, 1995.
- Secord, Jim. *Tools and Techniques for Historical Research*. University of Cambridge. Department of History and Philosophy of Science. 2003. Web. 10 agosto 2009. <<http://www.hps.cam.ac.uk/research/tthr.html>>.
- "Sentido." *Diccionario de lingüística*. 1ª ed. 1986.
- Sevilla, Manuel. *Estrategias en la didáctica de traducción de términos en contexto*. V Jornada-Coloquio de la Asociación Española de Terminología. *Centro Virtual Cervantes*. n.d. Web. 26 agosto de 2009. <<http://cvc.cervantes.es/obref/aeter/comunicaciones/Sevilla.htm>>.
- "Significación." *Diccionario de lingüística*. 1ª ed. 1986.
- "Significado." *Diccionario de lingüística*. 1ª ed. 1986.
- "Sinécdoque." *Diccionario castellano*. Web. 26 agosto 2009. <<http://www.elpais.com/diccionarios/castellano/sin%C3%A9cdoque>>.
- Spears, Richard. *NTC's American Idioms Dictionary*. Nueva York: National Textbook Company, 1999.
- Strain, Robert, ed. *Reinsurance*. Nueva York: College of Reinsurance, 1980.
- Suau, Francisca. *El género y el registro en la traducción del discurso profesional: un enfoque funcional aplicable a cualquier lengua de especialidad*. Facultad de Filología. Universitat de Barcelona, 2000. Web. 8 marzo 2009. <<http://www.ub.es/filis/culturele/tinasuau.html>>.
- Swiss Re. *A Reinsurance Manual of the Non-Life Branches*. Zurich: Swiss Reinsurance Company, 1986.
- The Monopolies Commission. *Fire Insurance: Report on the Supply of Fire Insurance. Competition Commission*. 1972. Web. 14 mayo 2009. <[http://www.competition-commission.org.uk/rep\\_pub/reports/1970\\_1975/fulltext/065c02.pdf](http://www.competition-commission.org.uk/rep_pub/reports/1970_1975/fulltext/065c02.pdf)>.
- Thompson, Kenneth. *Reinsurance. A Digest on some Aspects of the Practice of Reinsurance and Excess Insurance and a Legal Treatise on the Subject*. Philadelphia: The Chilton Company, 1966.

- Timbs, John. *Clubs and Club Life in London with Anecdotes of its Famous Coffeehouses, Hostelryes, and Taverns, from the Seventeenth Century to the Present Time*. Londres: Chatto & Windus, 1908. Web. 08 mayo 2009. <<http://books.google.com/books?id=dM0uAAAAMAAJ&pg=PA269&lpg=PA269&dq=from+coffee+houses+to+clubs+in+England&source=bl&ots=VHOMQoihze&sig=j6cltKf0SkZOVAnrEqKKG3os&hl=es&ei=WofHSs3-FYHU8QaiqpXiCA&sa=X&oi=bookresult&ct=result&resnum=9#v=onepage&q=&f=false>>.
- Torrents, Alfonso. *Diccionario de dificultades del Inglés*. Barcelona: Editorial Juventud, 1989.
- Ukers, William. *All About Coffee*. Nueva York: The Tea and Coffee Trade Journal Company, 1922. < <http://books.google.com/books?id=4ORAAAAMAAJ&pg=PA75&lpg=PA75&dq=from+coffee+houses+to+clubs+in+England&source=bl&ots=QchELgpPkX&sig=YszUx0jrFOLVFytN3NCH0cRck&hl=es&ei=IILHStWKLsaN8Aag1OnhCA&sa=X&oi=bookresult&ct=result&resnum=7#v=onepage&q=From%20coffee%20houses%20to%20clubs%20in%20England&f=false>>.
- Vasquez, Gerardo. *Introducción a la traductología. Curso básico de traducción*. Washington: Georgetown University, 1997.
- Venuti, Lawrence. *Rethinking Translation. Discourse, Subjectivity, Ideology*. Londres: Routledge, 1992.
- Vidal, M<sup>a</sup> Carmen. *Traducción, manipulación, desconstrucción*. Madrid: Colegio de España, 1995.
- “Villa.” *Diccionario de la lengua española*. 22<sup>a</sup> ed. 2001.
- “Village.” *Harper Collins Spanish Unabridged Dictionary*. 6<sup>a</sup> ed. 2000.
- “Village.” *The Oxford Pocket Dictionary of Current English*. 2009. 15 abril. 2009. <<http://www.encyclopedia.com>>.
- Villalba, Felix y María Teresa Hernández. Concepto de lenguas y teorías de aprendizaje en el enfoque comunicativo de idiomas. Segundas lenguas e inmigración. n.d. Web. 17 mayo 2009. <<http://www.segundaslenguaseinmigracion.es/ensenanzaal2/conceptodelengua.pdf>>.
- “Vivienda campestre.” *Diccionario de la Lengua Española*. 22<sup>a</sup> ed. 2001.

Wagner, Claudio. *Lengua y enseñanza. Fundamentos lingüísticos*. Santiago: Editorial Andrés Bello, 1989. Web. 18 agosto 2009. <[http://books.google.co.cr/books?id=rPBhsH3\\_iY4C&pg=PA48&lpg=PA48&dq=caracter+instrumental+de+la+lengua&source=bl&ots=32phe2h-ZC&sig=sxXrtaU2CxommSM8YjD2ZhOXS1I&hl=es&ei=sk-xSqLOA4Of8QaoybyKDw&sa=X&oi=book\\_result&ct=result&resnum=10#v=onepage&q=caracter%20instrumental%20de%20la%20lengua&f=false](http://books.google.co.cr/books?id=rPBhsH3_iY4C&pg=PA48&lpg=PA48&dq=caracter+instrumental+de+la+lengua&source=bl&ots=32phe2h-ZC&sig=sxXrtaU2CxommSM8YjD2ZhOXS1I&hl=es&ei=sk-xSqLOA4Of8QaoybyKDw&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=10#v=onepage&q=caracter%20instrumental%20de%20la%20lengua&f=false)>.

“West Indies.” *The Columbia Encyclopedia*. 6<sup>a</sup> ed. 2008. 26 junio 2009. <[http://www. Encyclopedia.com](http://www.Encyclopedia.com)>.

Williams, Jenny y Andrew Chesterman. *The Map. A Beginner's Guide to Doing Research in Translation Studies*. Manchester: St. Jerome Publishing, 2002.

# Anexo 1

# Anexo 2

## Anexo

El presente anexo tiene como función brindar al lector una idea del porqué de la toma de decisiones terminológicas durante el proceso traductor. Para ello se llevó a cabo una investigación histórica, económica, política, y social; e incluso terminológica por medio del diccionario. Estas reseñas pretenden ubicar al lector en el contexto en el que el discurso original se desarrolla. Este apartado se encuentra incluido en la traducción.

<sup>1</sup> **Texto fuente: “Mr. Lloyd’s coffee shop”.**

**Traducción: “la cafetería del señor Lloyd” (1)**

La cafetería de Lloyd era un lugar donde se reunían mercaderes para comerciar sus productos, principalmente comerciantes marítimos. Esta cafetería se transformó de un lugar general de reunión de mercaderes [...] a un establecimiento más especializado relacionado con intereses de transporte marítimo [...]; la cafetería de Lloyd se convirtió en el centro de operación del negocio marítimo, incluyendo el seguro marítimo (Martin 85).

Las cafeterías de ese entonces eran un lugar de reunión donde se debatía sobre los temas más variados como la política, literatura, comercio, noticias del momento, entre otros. Las características de la cultura de las cafeterías inglesas en los siglos XVII y XVIII eran la sociabilidad, el debate, ilimitado pero civilizado, y el igualitarismo. La mayoría de las cafeterías tenían salas públicas para aquellos que deseaban una conversación libre y abierta con cualquier persona que se encontrara en el sitio en ese momento, además de pequeños recintos para conversaciones más privadas o para quienes querían llevar a cabo negocios con relativa privacidad. Hacia

el siglo XVIII, las habitaciones privadas separadas se podían reservar para reuniones financieras, políticas y científicas, lo que se convirtió en una característica importante de la mayoría de las cafeterías (Intile 21).

Podemos decir entonces que estas cafeterías son el origen de muchos centros de reunión e incluso de los centros financieros que existen hoy día. Por ejemplo, las instituciones más significativas que surgieron por la cultura de las cafeterías son las organizaciones financieras que nacieron de las transacciones de negocios en las cafeterías (29). La famosa compañía aseguradora Lloyd de Londres, siempre permanecerá en la mente del público como uno de los pocos vínculos palpables con los días de las antiguas cafeterías (citado en 29).

Londres era entonces una ciudad en crecimiento, llena de actividad comercial y financiera, de comerciantes y de mercaderes. Un lugar donde se llevaba a cabo transacciones tanto comerciales como marítimas y monetarias. Las calles se encontraban llenas de mercaderes, timadores y corredores ambulantes que atestaban las calzadas antes de que se creara la nueva bolsa de valores. Era una ciudad en movimiento sin saber hacia dónde se dirigía (Biderman).

<sup>2</sup> **Texto fuente:** “the merchants of Lombardy”.

**Traducción:** “los mercaderes de Lombardía” (1)

Los mercaderes realizaban largas travesías, por tierra o mar, para intercambiar sus mercancías y en algunas ocasiones debían establecerse en lugares específicos. Lombardía era y sigue siendo una región industrial y comercial italiana donde se llevaba a cabo todo tipo de comercio y a donde llegaban mercaderes procedentes de otras áreas. “La palabra *Lombard* procede de una tribu germánica que se estableció en Italia, en lo que es hoy la Lombardía [...], la calle *The City* de

Londres en donde se establecieron los mercaderes lombardos en la Edad Media y que hoy se ha convertido en un distrito financiero importante de la capital llamado *Lombard Street*" (Castelo 145).

Además, los mercaderes de Lombardía se trasladaban con sus productos a otros centros de intercambio. De aquí se puede deducir que los comerciantes de esta área se trasladaban hasta Inglaterra para comercializar sus productos y se reunían en las cafeterías, incluido el café de Lloyd, como centro de comercialización. La mayoría de los clientes de Lloyd eran mercaderes o marineros [...] El comercio y los envíos de larga distancia eran muy riesgosos y la fortuna se podía perder, por eventos no previstos en países extranjeros (Kaufman, Will y Heidi Slettedahl 233).

<sup>3</sup> **Texto fuente:** "[...] *I shall rely on a short **parable***"

**Traducción:** "[...] voy a utilizar una pequeña **parábola**" (1)

El uso de parábolas o analogías son una herramienta que le permite al autor introducir un tema utilizando ejemplos básicos o cotidianos y así adentrar a quien lea el texto en el tema a tratar en una forma más real que si se empleara una definición abstracta. Se define parábola como una narración de un suceso fingido, de que se deduce, por comparación o semejanza, una verdad importante o una enseñanza moral. Éste término posee una intencionalidad moral, además de la religiosa, que siempre va a dejar una enseñanza, donde según lo que se haga así serán las consecuencias a las que se debe enfrentar.

<sup>4</sup> **Texto fuente:** "*Fred Bloggs lived in a **village**, in a modest cottage.*"

**Traducción:** "Fred Bloggs habitaba en una **aldea**, en una modesta cabaña." (1)

La palabra "*village*" es una expresión francesa que proviene del latín "villaticus" o "villa" y quiere decir casa de recreo situada aisladamente en el campo, población



que tiene algunos privilegios con que se distingue de las aldeas y lugares (“villa”). En inglés la palabra “*village*” es “a human settlement commonly found in rural areas. It is usually larger than a hamlet and smaller than a town...Homes were situated together for sociability and defense” (“village”). Los diccionarios bilingües daban las opciones de “pueblo”, “aldea” o “pueblito”. En el caso de “pueblo”, éste se define como “ciudad” o “villa”, población de menor categoría (“pueblo”). “Aldea” se entiende como pueblo de corto vecindario y por lo común sin jurisdicción propia (“aldea”). Comparando todas las definiciones y la connotación cultural que evocan se considera que la opción más apta es la palabra “aldea” y no “villa”, ya que en español no posee la misma fuerza connotativa que en inglés, como si lo hace el término “aldea”. “Villa”, hoy día se considera un lugar de recreación que abarca ciertos beneficios como privacidad, seguridad y comodidad, por lo tanto esa connotación moderna hizo que no fuera una opción viable de traducción. “Pueblo” hace referencia a una ciudad en áreas rurales, implicando una organización más amplia y elaborada que la que ofrece el término “*village*” en el texto original. Aldea, por el contrario, es más pequeño que un pueblo y más grande que un caserío, no implica lugar de recreación, sino un lugar rústico con viviendas de la misma categoría.

<sup>5</sup> **Texto fuente:** “*Fred Bloggs lived in a village, in a modest cottage.*”

**Traducción:** “Fred Bloggs habitaba en una aldea, en una modesta **cabaña**.” (1)

“Cottage” se encuentra, en el *Harper Collins Spanish Unabridged Dictionary* como: “casita de campo”, “quinta”, “choza”, “barraca”, y “vivienda campestre” (“*cottage*”). En el diccionario *Larousse*, además de los términos antes mencionados, se encuentran “casa de campo”, “chalet” y “chalé”. Por otra parte, el diccionario *Webster’s New World* define “*cottage*” como “a small house, a house used for

vacations” (*cottage*). En el diccionario etimológico *Webster on line*, “cottage” se entiende por “a small house with a single story” e introduce una pequeña explicación del uso de esta palabra diciendo que “The term was formerly limited to a habitation for the poor, but is now applied to any small tasteful dwelling; and at places of summer resort, to any residence or lodging house of rustic architecture, irrespective of size” (“cottage”).

“Casa de campo” se entiende por “la que está fuera de poblado y sirve para cuidar del cultivo, para recrearse o para ambos objetos a la vez.” A su vez, “Quinta” se define como “quinto” (“quinta”). Por su parte, “choza” se entiende como “cabaña” (“choza”). “Barraca” es “caseta o albergue construido toscamente y con materiales ligeros” (“barraca”). “Vivienda campestre” es definida como lugar cerrado y cubierto construido para ser habitado por personas (“vivienda campestre”). “Chalet” o “chalé” se entienden como edificio de una o pocas plantas con jardín, destinado especialmente a vivienda unifamiliar (“chalet”).

Las palabras “quinta”, “chalet”, “vivienda campestre” y “casa de campo” remiten hoy día a lugares para recrearse y por lo general sus dueños son personas con poder adquisitivo. Por lo tanto, no servían como equivalentes del término “cottage” ya que éste, en el texto fuente, hace alusión a un lugar modesto para vivir y no para divertirse. “Barraca” hace alusión en la actualidad a una habitación en un campo de entrenamiento y “choza” hace pensar en un lugar donde viven los indígenas.

Es así que, basado en las anteriores definiciones, además de las referencias actuales a las que hacen alusión, la opción más acertada y que se podía considerar como válida fue la palabra “cabaña”. “Cabaña” se define como “Construcción rústica,

pequeña y tosca de materiales pobres, generalmente palos entretejidos con cañas y cubierta de ramas destinada a refugio o vivienda de pastores, pescadores y gente humilde”, además de “Casa pequeña de una sola planta que se suele construir en parajes destinados al descanso”.

<sup>6</sup> **Texto fuente:** “*Very soon, the professionals moved in. **Lloyd’s underwriters** were among the first (but not necessarily where insuring homes is concerned).*”

**Traducción:** “Los profesionales intervinieron muy pronto; **los aseguradores de Lloyd** se encontraban entre los primeros, pero no necesariamente relacionado con el seguro de vivienda.” (1-2)

Los aseguradores de Lloyd son quienes forman parte de este centro de reaseguros. El centro o mercado es conocido como *Lloyd’s* de Londres, el cual reúne a una cantidad significativa de sindicatos suscriptores y miembros corporativos de gran capacidad tanto económica como técnica con lo que se ha convertido en uno de los mercados de reaseguro más importantes del mundo. (I.P.E.S.A. 25).

<sup>7</sup> **Texto fuente:** “*Fred formed a “**club**” into which every householder in the village paid weekly contributions.*”

**Traducción:** “Él formó un **club** en el que todos los propietarios en la aldea pagaban contribuciones semanales.” (2)

El *Diccionario de la Lengua Española* lo define como una “sociedad fundada por un grupo de personas con intereses comunes y dedicada a actividades de distinta especie, principalmente recreativas, deportivas o culturales” (“club”). El diccionario aclara que es una palabra proveniente del idioma inglés. Club remite a una organización de personas con fines en común donde cada miembro paga una cuota o membresía por pertenecer a este. Los orígenes o raíces de los “Clubs” en

Inglaterra se remontan a las cafeterías de la época; los lugares donde las personas se reunían a beber, hablar y debatir con otros. “Los Clubs tienen su origen en las antiguas cafeterías que surgieron como resultado de la introducción del café a Inglaterra desde Turquía en 1652 por David Saunders” (Humphry).

El movimiento de las cafeterías y su función decayó en Inglaterra principalmente por la introducción del té, así como por la estratificación social a la que se enfrentó este país debido a que los intereses sociales no eran los mismos. Por lo tanto los cafés se convirtieron en clubes para la clase social alta y en otro tipo de grupos o instituciones, como los bares, cafés o tabernas, para el resto de las clases o grupos sociales. El renovado énfasis en la estructura de clases después del fracaso del experimento Inglés con la meritocracia provocó que las cafeterías se convirtieran en clubes exclusivos reemplazando a los cafés que estaban abiertos a todo público. La clase trabajadora que prefería la cerveza y la ginebra se mantuvieron en los bares. La proliferación de la prensa junto con el correo y el sistema de transporte implicaron que las cafeterías dejaran de ser centros necesarios de comunicación. Los periodistas se establecieron en sus agencias, [...] los científicos en las universidades y las compañías aseguradoras construyeron edificios con propósitos financieros (Biderman).

Se puede observar como las cafeterías que reunían personas de diversos campos o áreas de trabajo fueron evolucionando o transformándose en distintos lugares de reunión con propósitos diferentes debido principalmente a la estratificación social, la cual se puede tomar como un indicador cultural.

<sup>8</sup> **Texto fuente:** “*The company was asked to insure the **Manor House**, for a value many times greater than any of the cottages which were on the company’s books at that time.*”

**Traducción:** “Se le solicitó a la compañía asegurar la **casa señorial** por un valor muchísimo mayor que el de cualquiera de las cabañas que se encontraban en la contabilidad de ese momento” (2-3)

Esta frase hace referencia a la casa del señor o dueño de la propiedad o tierra, quien poseía toda la autoridad y mando. Esta casa señorial se ubicaba en una extensión territorial rural, llamada feudo, y ejercía poderes tanto gubernamentales como económicos. En la Edad Media, el señor feudal poseía derechos tanto sobre el territorio como sobre los habitantes de este. Incluso tenía el poder de brindar o recibir audiencias para atender a quien lo solicitara. El señor de la casa administraba la justicia mediante una corte y podía solicitar o exigir a los aldeanos ayuda laboral y financiera (Canon). Es importante recordar que Inglaterra pasó por el proceso feudal y de ahí la referencia cultural.

<sup>9</sup> **Texto fuente:** “*The Full Reinsurance Clause looks **a little Shakespearean** these days, but is still in use in the London Market.*”

**Traducción:** “La Cláusula de reaseguro total se ve un poco anticuada hoy en día, casi **Shakesperiana**, pero, aún se usa en el mercado londinense” (11)

Esta frase no solo evoca antigüedad sino que posee otras connotaciones tanto positivas como negativas, como por ejemplo, el sentido de tragedia que rodeaba al escritor ya que escribió gran cantidad de obras en ese género y al mismo tiempo el sentido de prestigio al ser uno de los escritores más famosos de la historia. “Shakespeare” tenía un estilo propio de escritura. El término “*Shakespearean*” se

emplea para evocar situaciones relacionadas o que poseen características de Shakespeare o de su escritura.

<sup>10</sup> **Texto fuente:** “*The Full Reinsurance Clause looks a little Shakespearean these days, but is still in use in **the London Market.***”

**Traducción:** “La Cláusula de reaseguro total se ve un poco anticuada hoy en día, casi Shakesperiana, pero, aún se usa en **el mercado londinense**” (11)

El Mercado de Londres es el lugar donde las compañías de reaseguros más importantes han asentado oficinas en sus alrededores, convirtiendo así a la ciudad de Londres en el centro reasegurador más importante del mundo, ya que los riesgos se pueden colocar con un menor esfuerzo y mayor economía de costos y tiempo (I.P.E.S.A. 25).

<sup>11</sup> **Texto fuente:** “*Limit: To take up to 10 Gross Lines of up to **BD** \$10,000,000 per line, Sum Insured any one risk.*”

**Traducción:** “Límite: Hasta 10 líneas brutas hasta un máximo de **BD** \$10.000.000 por línea de la suma asegurada de cualquier riesgo.” (26)

Término que hace referencia al dólar de Barbados. Es importante recordar que esta isla caribeña fue una colonia bajo el dominio británico desde 1627 hasta 1966. La principal actividad de Barbados era la industria azucarera, la cual se encontraba en manos de los británicos, quienes poseían grandes haciendas. Los dueños de estos terrenos, y los mercaderes de origen inglés eran quienes controlaban la política local. Hoy día Barbados posee un sistema político parlamentario, donde el gobernador general representa a la monarquía, siguiendo así el modelo británico (Departamento de Estado de los Estados Unidos de América). De ahí que todavía exista una relación entre los dos países.

<sup>12</sup> **Texto fuente:** “*Per **bottom** basis. This again refers to Marine Cargo treaties. A “**bottom**” is any kind of vessel or other carrying conveyance.*

**Traducción:** “Sobre la base del **buque** específico que transporta la mercancía. Se refiere también a los contratos de Carga marítima. Se entiende por “**buque específico** cualquier clase de navío u otro tipo de transporte de carga.” (35)

“*Bottom*” según el Diccionario *Webster’s New World. Dictionary and Thesaurus* es “the lowest part or place, the part on which something rests, the side underneath” (“bottom”). Al tomar como base estas definiciones se encuentra que no hay relación entre su significado y el texto en el que está incluido. El documento original hace referencia a algunos contratos marítimos; por lo tanto se recurrió al diccionario monolingüe *Websters - online* en el que se encuentra varias definiciones para esta palabra. Estas definiciones son:

- “the plank floor of a ship’s hull”.

Esta definición sirvió de base, en un inicio, para encontrar el equivalente más acertado en español debido a la referencia marítima a la que hace alusión.

- “The part of a ship which is ordinarily under water, hence, the vessel itself, a ship.”

Ésta era la última acepción que ofrecía el diccionario para este término en particular, lo que indica el poco uso o frecuencia con que se emplea dicho término con ese significado. Se debe recordar que los ingleses fueron la mayor potencia marítima durante el siglo XVIII.