



УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

О.О. ПЛЮЩАЙ  
М.Ю. ОНИЩЕНКО

# ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ПИСЬМОВОГО ТА УСНОГО ПЕРЕКЛАДУ

Навчальний посібник

2-ге видання, перероблене та доповнене

Електронне видання

Дніпро  
2019

*Рецензенти:*

*Сабріна ді Гаetano*, викладач кафедри іспанської мови  
державного технічного інститута туризму Університету  
Хрестофора Колумба (м. Рим, Італія)

*Луїс Феліпе Алегро Серо*, директор програм з ораторського мистецтва  
міжнародної мовної академії для іноземців «Іберлінгва»  
(м. Більбао, Іспанія)

*О.А. Нестеренко*, кандидат педагогічних наук, доцент  
кафедри іспанської мови і спеціалізованого перекладу  
українсько-іспанського інституту при Одеському  
національному політехнічному університеті

*Н.В. Зінукова*, доктор педагогічних наук, доцент, завідувач кафедри  
англійської філології і перекладу університета імені Альфреда Нобеля

**Плющай О.О.**

**П 39** Теорія і практика письмового та усного перекладу = Traducción e interpretación a través de teoría y práctica: навчальний посібник / О.О. Плющай, М.Ю. Онищенко [Електронний ресурс]. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2019. – 260 с.

ISBN 978-966-434-473-6

Навчальний посібник призначено для здобувачів старших курсів філологічних та перекладацьких спеціальностей. Основною метою посібника є підготовка майбутніх фахівців до професійної перекладацької діяльності у різних комунікативних сферах, удосконалення раніше сформованих навичок усного і письмового перекладу, а також розвиток вмінь і навичок усного мовлення та письма у діловому спілкуванні.

УДК 81'25=134.2

# CONTENIDO

<b>PREFACIO.....</b>	<b>6</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>9</b>
<b>SECCIÓN TEÓRICA .....</b>	<b>11</b>
<b>PRIMERA PARTE .....</b>	<b>12</b>
<b>Generalidades sobre las transformaciones básicas en el proceso de la traducción.....</b>	<b>12</b>
<b>I. Transformaciones gramaticales, léxico-semánticas y estilísticas en la traducción.....</b>	<b>14</b>
<i>I.1. Transformaciones gramaticales: causas y casos de su empleo .....</i>	<i>14</i>
<i>I.2. Transformaciones léxico-semánticas: causas y casos de su empleo .....</i>	<i>18</i>
<i>I.3. Figuras estilísticas en títulos periodísticos y eslóganes publicitarios: casos de modificaciones a nivel estilístico.....</i>	<i>22</i>
<i>I.4. Causas del empleo de figuras estilísticas. Modificaciones estilísticas.....</i>	<i>24</i>
<b>II. Clasificación de las figuras estilísticas .....</b>	<b>27</b>
<i>II.1. Figuras del plano fónico .....</i>	<i>27</i>
<i>II.2. Figuras de cantidad.....</i>	<i>28</i>
<i>II.3. Figuras de calidad.....</i>	<i>28</i>
<i>II.4. Figuras de contradicción .....</i>	<i>30</i>
<i>II.5. Figuras de desigualdad.....</i>	<i>31</i>
<i>II.6. Figuras de ausencia de componentes.....</i>	<i>32</i>
<i>II.7. Figuras de abundancia de componentes.....</i>	<i>32</i>
<i>II.8. Figuras de identidad .....</i>	<i>35</i>

<b>SEGUNDA PARTE.....</b>	<b>37</b>
<b>Generalidades sobre la interpretación y sus modalidades.....</b>	<b>37</b>
1. Traducción-resumen.....	38
2. Interpretación bilateral.....	40
3. Interpretación consecutiva.....	40
4. Interpretación a la vista.....	43
<b>TERCERA PARTE.....</b>	<b>46</b>
<b>Generalidades sobre la correspondencia comercial.....</b>	<b>46</b>
I. Estructura, estilo y clasificación de cartas comerciales .....	46
I.1. Estructura de cartas comerciales .....	48
I.2. Clasificación de cartas comerciales .....	53
<b>CUARTA PARTE .....</b>	<b>62</b>
<b>Generalidades sobre el contrato .....</b>	<b>62</b>
I. Particularidades lingüísticas del contrato .....	64
II. Generalidades sobre las estipulaciones básicas del contrato .....	66
<b>SECCIÓN PRÁCTICA .....</b>	<b>82</b>
Lección 1 .....	83
Lección 2 .....	96
Lección 3 .....	109
Lección 4 .....	122
<b>Lección 5. Trabajo de control I.....</b>	<b>135</b>
Lección 6 .....	148
Lección 7 .....	161
Lección 8 .....	174
Lección 9 .....	187
<b>Lección 10. Trabajo de control II.....</b>	<b>201</b>
<b>SECCIÓN SUPLEMENTARIA .....</b>	<b>213</b>
<b>ANEXO I.....</b>	<b>214</b>
1. Modelos de cartas comerciales.....	214

2. Frases estereotipadas útiles de la correspondencia comercial .....	225
3. Lista de abreviaciones adoptadas en la correspondencia comercial .....	231
<b>ANEXO II .....</b>	<b>242</b>
I. Ejemplares de contratos .....	242
I.1. Modelo de contrato español-ucraniano .....	242
I.2. Modelo de contrato ucraniano-español .....	252
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>257</b>

## PREFACIO

El presente manual está destinado a los estudiantes de departamentos de traducción e interpretación en la etapa de su formación en la que ya tienen un dominio satisfactorio del idioma español. El objetivo primordial es plantear la tarea de desarrollar en los estudiantes y jóvenes especialistas una serie de hábitos y habilidades basados tanto en la teoría general de la traducción e interpretación, como en la práctica de estas mismas.

El material teórico aclara las cuestiones clave en la labor profesional del traductor e intérprete. En él se aborda el problema de la equivalencia del texto original y su traducción; se examinan detalladamente las transformaciones gramaticales y léxico-semánticas, figuras estilísticas y su clasificación; se estudia el problema de la traducción de cartas comerciales y se presentan las particularidades específicas de las correspondencias gramaticales y estilísticas de contratos.

Las tareas prácticas del recurso traductológico corresponden a las tesis expuestas en la parte teórica y tienen por objetivo facilitar a los estudiantes adquirir el automatismo de los hábitos prácticos de traducir e interpretar. También se presenta el contenido claro y bien estructurado que facilitará la búsqueda de este o aquel bloque de la información necesaria. La introducción simplificará el entendimiento de las nociones básicas del presente manual del primer paso.

La presente obra se compone de tres secciones: *sección teórica*, *sección práctica* y *la suplementaria*.

La *sección teórica* está dividida en cuatro partes, cada una de ellas aborda materias diferentes. En la *primera parte* se presentan las generalidades sobre las transformaciones básicas en el proceso de la traducción y se propone una clara clasificación de las figuras estilísticas observadas en los eslóganes publicitarios y títulos periodísticos.

La *segunda parte* revela las particularidades de la interpretación y sus modalidades, o sea la traducción-resumen, interpretación bilateral, interpretación consecutiva e interpretación a la vista.

La *tercera parte* aborda el problema de la traducción de la correspondencia comercial y se propone a los jóvenes especialistas

conocer su estructura, estudiar tanto la tipología de cartas comerciales como las reglas de su composición.

La *cuarta parte* nos hace conocer en detalle las generalidades sobre el contrato como un documento jurídico; estudiar las particularidades lingüísticas de éste y adentrarse en las estipulaciones básicas del mismo. Después de cada bloque teórico se presentan ciertas preguntas de control lo que posibilita a los estudiantes autocontrolar sus conocimientos y evaluar su nivel de dominio de la información estudiada.

La *sección práctica* comprende 10 lecciones prácticas donde se proponen tareas y ejercicios cuya realización complementará los conocimientos lingüísticos de los estudiantes sobre temas de uso corriente que suelen ser objeto de diferentes situaciones interpretativas. Los ejercicios corresponden a los párrafos teóricos presentados en las secciones anteriores.

Es importante señalar que los autores de este manual hemos presentado una base sólida del material teórico y tareas prácticas acerca de las transformaciones más empleadas en el proceso de la traducción e interpretación. Los trabajos de tales científicos como Vinográfov V.S., Alésina N.M., Chuzhakin A.P., Iovenko V.A., Lambert S. y otros han sido básicos en elaborar la sección teórica.

La variedad de los ejercicios hace posible poner en práctica los conocimientos obtenidos en el proceso de estudio de la traducción e interpretación y aplicar los hábitos y destrezas traduccionales resolviendo problemas lingüísticos a nivel léxico-semántico, gramatical y estilístico. Por otro lado, varios ejercicios están diseñados para desarrollar las habilidades del futuro intérprete a la hora de documentarse utilizando las distintas fuentes que están a su disposición.

Además, lo importante del manual consiste en la traducción de los eslóganes publicitarios, títulos periodísticos, correspondencia comercial y contratos, lo que siempre ha sido considerado problemático por falta de una buena estructuración de textos o ejercicios de diferentes estilos funcionales de la lengua bajo la óptica traductológica.

Cada lección práctica contiene 15 varios ejercicios estructurados que tienen por objetivo desarrollar las capacidades traduccio-

nales y las de interpretación. También en la sección práctica se presentan dos trabajos de control (lecciones 5, 10) para evaluar a los estudiantes por sus aptitudes profesionales. En las tareas prácticas se usan los auténticos materiales periodísticos españoles (El País, El Mundo, Cinco días) y ucranianos (Тиждень, Кореспондент, Економічні вісті, Економічна газета, Нова Січ etc.), los de páginas web [www.expres.ua](http://www.expres.ua); [www.blogpost.com](http://www.blogpost.com); [www.novasich.org.ua](http://www.novasich.org.ua); [www.ancodes.com](http://www.ancodes.com); [www.korrespondent.net](http://www.korrespondent.net); [www.euservice24.info](http://www.euservice24.info); [www.emprend-edoresperu.com](http://www.emprend-edoresperu.com); [www.vbs-content.net](http://www.vbs-content.net); [www.contenidoweb.info](http://www.contenidoweb.info); [www.dolomova.org.ua](http://www.dolomova.org.ua); [www.juntadeandalucia.es](http://www.juntadeandalucia.es); [www.españolparaelmundo.com](http://www.españolparaelmundo.com); [www.mproactiva.com](http://www.mproactiva.com); [www.mentat.com](http://www.mentat.com); [www.adn.es](http://www.adn.es); [www.educaciónenmalaga.es](http://www.educaciónenmalaga.es); [www.asepmacv.com](http://www.asepmacv.com); [www.monografias.com](http://www.monografias.com) adoptados por autores.

La *sección suplementaria* incluye dos anexos para facilitar el trabajo de los que usen este manual con objetivos educativos o profesionales. Los anexos contienen modelos de algunos tipos de cartas comerciales; se propone una serie de las frases estereotipadas útiles de la correspondencia comercial así como se da la lista de abreviaciones adoptadas en esta misma. También se proponen dos variantes de la traducción de textos contractuales de español al ucraniano y al revés.

Para la traducción e interpretación del español al ucraniano y de modo reverso se proponen muchos textos periodísticos de un extenso temario que tienen que ver con la actualidad según los problemas económicos, sociales, políticos, culturales, tecnológicos, etc.

Los textos que se proponen para la traducción o interpretación vienen acompañados de otras tareas como las de hacer comentarios traductológicos acerca de las transformaciones realizadas que sensibilizarán al intérprete novato en cuanto a la necesidad de hacer ciertas adaptaciones pragmáticas durante el proceso.

La elaboración del manual ha corrido a cargo de profesores del campo de la traducción e interpretación quienes hemos intentado combinar la experiencia en estas actividades y en la enseñanza de estas mismas para así abordar el proceso traductológico e interpretativo de la manera más equilibrada, intentando prevenir o prever los errores que puedan surgir cuando se trata del proceso así indicado.

*Autores*

## INTRODUCCIÓN

La traducción y la interpretación son las actividades u ocupaciones más antiguas del ser humano. Las diferencias entre las lenguas despertó su interés por esta difícil, pero tan interesante tarea, la cual sirvió y sigue sirviendo de medio de comunicación y de intercambio de los valores espirituales entre los pueblos.

A pesar de que la traducción existe desde los tiempos remotos, la teoría de la traducción en calidad de disciplina científica sólo comienza a desarrollarse hacia mediados de nuestra centuria.

La palabra „traducción” es multisemántica. Por traducción, generalmente, se entienden la actividad mental, el proceso de transmisión de un contenido determinado, expresado en una lengua por medios de otra, siendo el texto oral o escrito, el resultado de este proceso que, a pesar de constituir conceptos diferentes, no pueden existir separadamente y forman la unidad dialéctica.

Es necesario señalar que para la definición del proceso de la traducción en español existen dos términos: traducción e interpretación.

Con el primer término denominan la traducción en general y la traducción escrita (el resultado de la traducción, es decir el texto). Con el segundo se denomina la traducción oral, o sea la interpretación. Por eso, la persona que realiza la traducción escrita en español es „traductor” y la persona que practica la traducción oral (interpretación) en español es llamada „intérprete” – el que interpreta lo oído.

La teoría de la traducción (ciencia de la traducción) suele definirse como la disciplina científica filológica que tiene por objeto el estudio del proceso de la traducción y sus regularidades; pone al descubierto la esencia y las regularidades de las correspondencias o divergencias traduccionales entre las lenguas mediante la generalización y sistematización de las observaciones realizadas en la base del estudio de textos concretos del original y de la lengua de traducción, así llamada lengua-meta; aclara la definición de los aspectos, tipos y géneros de la traducción y el carácter específico de éstos; ofrece la descripción de los procesos y métodos de la traducción. Esta disciplina realiza el estudio tanto

de la historia de la traducción y de su teoría como del papel de las traducciones en el desarrollo de la cultura nacional e internacional.

A la pregunta „¿Qué es la traducción?” se puede dar una respuesta muy sencilla – „La traducción no es simplemente una ciencia, sino una actividad, un saber hacer que requiere muchas habilidades y destrezas”.

La traducción consiste principalmente en saber recorrer todo el proceso de la transmisión de la información enseñando cómo resolver todos los problemas que surjan a través de este mismo proceso.

Una traducción no se limita a traducir una palabra de una lengua a otra, el traductor crea un nuevo texto que tiene dos aspectos lingüísticos muy importantes que son la forma y el contenido.

El proceso de la traducción consiste, por lo general, en sustituir una forma por otra reteniendo el contenido – lo que se considera ser el objetivo primordial de la traducción o la interpretación. A veces es necesario reelaborar el texto original antes de que sea traducido. Pero normalmente tenemos que ser leales al texto original.

Para evitar los obstáculos traduciendo de la lengua original a la lengua-meta es necesario saber las peculiaridades del proceso de la traducción y usar, cuando sea posible, todos los métodos y transformaciones para que la traducción se haga adecuada e ideal.

La teoría y la práctica tienen por objetivo establecer relaciones lingüísticas y equivalencia entre dos lenguas. Para lograr este objetivo se debe no sólo conocer muy profundamente las posibilidades de dos idiomas, tomando en consideración tales factores como contexto, sujeto, concepción estética, estilo, orientación al público (o sea pragmática), etc., sino que estudiar todas las disciplinas lingüísticas, es decir lexicología, fraseología, gramática, estilística y otras con respecto a éstas.

# *SECCIÓN TEÓRICA*

## **PRIMERA PARTE**

### **GENERALIDADES SOBRE LAS TRANSFORMACIONES BÁSICAS EN EL PROCESO DE LA TRADUCCIÓN**

Se sabe que la traducción es un medio de la comunicación interlingüística.

El traductor hace posible el intercambio de la información entre los usuarios de diferentes lenguas produciendo en la lengua-meta o la lengua de traducción un texto que posee un valor comunicativo idéntico al texto de la lengua original.

El texto de la lengua-meta no es completamente idéntico al de la lengua original tomando en cuenta su forma y el contenido debido a las limitaciones o divergencias causadas por las diferencias gramaticales, sintácticas, semánticas o estilísticas entre las dos lenguas.

Sin embargo, tales diferencias son evidentes y fácilmente identificadas por un especialista que se dedica al estudio de la lengua y pone constantemente su conocimiento en práctica.

Es aconsejable recibir el texto de tal manera como si uno fuera su creador y hacer todo lo posible para que su traducción sea publicada, citada, criticada y que despierte envidia en los que puedan equivocarse del origen de su texto traducido de un idioma al otro.

Las divergencias entre las lenguas a nivel gramatical (sintáctico o estructural), léxico-semántico, pragmático o estilístico son precisamente las que despiertan la necesidad de usar diferentes transformaciones que facilitan el proceso de la traducción o la interpretación y lo hacen menos problemático.

Es necesario estudiar las transformaciones más detalladamente para saber las causas de su empleo y los factores principales de los que depende la opción de esta o aquella transformación traduciendo un texto original según las normas de la lengua-meta.

***Los factores principales del empleo de las transformaciones gramaticales, léxico-semánticas y estilísticas son:***

- la función sintáctica de la oración;
- la estructura semántica y matices léxicos de la oración;
- la estructura del sentido de la oración;
- el contexto de la oración;
- la función estilística, expresiva y emocional de la oración.

***Las causas principales del empleo de las transformaciones son:***

- las calidades diferentes de un mismo fenómeno o noción en el significado de una palabra en dos lenguas a nivel comparativo;
- la diferencia en la estructura semántica de la palabra;
- la combinación diferente de las palabras;
- el uso tradicional de las palabras en dos lenguas en contraste.

# I. TRANSFORMACIONES GRAMATICALES, LÉXICO-SEMÁNTICAS Y ESTILÍSTICAS EN LA TRADUCCIÓN

## ***I.1. TRANSFORMACIONES GRAMATICALES: CAUSAS Y CASOS DE SU EMPLEO***

Las transformaciones gramaticales son motivadas por la diferencia en la estructura gramatical de las dos lenguas (la lengua original y la de traducción). La única razón de que ellas son tan usadas es que las normas de la lengua de traducción no siempre aceptan las construcciones idénticas de la oración o las unidades lingüísticas que figuran en el texto original.

En el proceso de la traducción podemos observar seis tipos principales de las transformaciones gramaticales que son los siguientes:

- |                                |                          |                                |
|--------------------------------|--------------------------|--------------------------------|
| <b><i>1. Transposición</i></b> | <b><i>3. Omisión</i></b> | <b><i>5. Fragmentación</i></b> |
| <b><i>2. Sustitución</i></b>   | <b><i>4. Adición</i></b> | <b><i>6. Integración</i></b>   |

***1. Transposición*** consiste en la modificación de la categoría gramatical de una parte de la oración o transposición del orden de las palabras sin las que no produzca ninguna modificación del sentido general en comparación con la lengua del texto original. La transposición se realiza normalmente por razones estilísticas o según las normas de la lengua-meta porque, como se sabe, en ruso o ucraniano, por ejemplo, los complementos circunstanciales de tiempo y lugar se colocan en la parte inicial de la oración mientras que en el idioma español ellos pueden colocarse según la narración.

**Ejemplo:** *Учора ввечорі до Мадрида прибула делегація німецьких вчених. Una delegación de los científicos alemanes llegó a Madrid ayer por la tarde.*

La construcción de la oración española requiere el sujeto en la parte inicial. La misma situación se observa con nombres propios y puestos o cargos de personas. En español solemos ver la deno-

minación del puesto seguido por el nombre mientras que en ruso o ucraniano es contrario, no es fijado estrictamente.

**Ejemplo:** *Pedro Almodóvar, el cineasta español con reconocimiento mundial, afirma que...* Як стверджує всесвітньо відомий іспанський кінорежисер Педро Альмодовар,...

**2. Sustitución (gramatical)** es una transformación más difundida que consiste en sustituir los elementos gramaticales (partes o elementos de la oración, etc.) de la lengua original por algunos otros elementos en la traducción donde la opción de éstos depende de las normas de la lengua-meta. También la observamos cuando la voz pasiva se convierte en la activa; cuando el sustantivo en singular se transforma en el en plural; cuando hay divergencia en los tiempos gramaticales debido a lo que en las lenguas eslavas son ausentes algunos tiempos gramaticales del grupo pretérito o futuro, etc.

**Ejemplo:** *El desarrollo rápido de la economía nacional.* Економіка країни швидко розвивається (sujeto – predicado, adjetivo – adverbio).

**3. Omisión** es una transformación gramatical que significa la pérdida de algunos elementos dado que ellos violan las normas de la lengua-meta. También podemos omitir unas palabras cuando no son importantes para explicar la idea principal o no sirven, por ejemplo, de elementos expresivos. Además, empleamos omisión para evitar pleonasma o ambigüedad del significado.

**Ejemplo:** *Con el acuerdo y consenso del Senado – за згодою сенату.*

**4. Adición.** A veces las unidades semánticas implícitas en la estructura profunda se caen cuando ellas son trasladadas a la estructura superficial. Es necesario sacar estas unidades semánticas de la estructura interna implícita de la oración y añadir unos elementos en el proceso de la traducción para crear la forma y el sentido adecuados.

**Ejemplo:** *Los países de petróleo – країни – виробники нафти; motor sólido – двигун на твердому паливі, etc.*

**5. Fragmentación** de la oración es una transformación gramatical o sintáctica que consiste en sustitución de la oración simple o la simple con los elementos secundarios por dos oraciones simples separadas por punto (fragmentación exterior) o por una oración compuesta – subordinada o coordinada (fragmentación interior).

**Ejemplo 1:** *Llegó el tiempo para cambiar la actitud hacia los empleados restantes. Прийшов час для того, щоб змінити своє ставлення до тих службовців, яких залишилось не так вже і багато.* La oración simple ha sido sustituida por la oración compuesta con la parte subordinada (fragmentación interior).

Si traducimos esta misma oración de otra manera, observaremos fragmentación exterior.

**Ejemplo 2:** *Прийшов час змінити своє ставлення до службовців. Їх залишилось не так вже і багато* (fragmentación exterior).

**6. Integración** de la oración es una transformación gramatical o sintáctica que consiste en sustitución de la oración compuesta (subordinada o coordinada) por una oración simple o la simple con los elementos secundarios (integración interior). Si dos oraciones simples se integran en una oración simple o compuesta, observamos integración exterior.

**Ejemplo 1:** *El Presidente dijo que el Gobierno iba a estudiar la situación y tomar medidas necesarias. За словами президента, члени уряду розглянуть це питання та вживуть необхідних заходів для його вирішення.* La oración compuesta subordinada ha sido reemplazada por la oración simple con elementos secundarios (integración interior).

**Ejemplo 2:** *Él negaba su participación en este delito. Pero las evidencias la aprobaron. Він не зізнавався у скоєнні цього злочину, але є докази* (integración exterior).

El cambio en las relaciones entre la subordinación y la coordinación también causa integración o fragmentación según el modelo de la relación: causa – consecuencia.

**Ejemplo:** *Es que era oscura la oficina y no lo podía ver. Я не міг його бачити у кабінеті, тому що там було темно.*

## ***Preguntas de control***

1. *¿Cuál es la naturaleza de la traducción en la ciencia filológica desde el punto de vista teórico?*
2. *¿Cómo caracterizaría Ud la noción del „texto” en el proceso de la traducción?*
3. *¿Qué comentaría Ud sobre las transformaciones básicas en el proceso de la traducción?*
4. *¿Cuáles son los factores principales de los que depende el empleo de las transformaciones gramaticales?*
5. *¿Cuáles son las causas principales del empleo de las transformaciones gramaticales?*
6. *¿Cuáles son las transformaciones básicas a nivel gramatical?*
7. *¿Qué diferencia existe entre la fragmentación y la integración? ¿Cuáles son las variedades de estas transformaciones?*
8. *¿Cómo se caracteriza la sustitución gramatical? Comente sus particularidades.*

## ***1.2. TRANSFORMACIONES LÉXICO-SEMÁNTICAS: CAUSAS Y CASOS DE SU EMPLEO***

Los factores y las causas de los que depende el uso de las transformaciones léxico-semánticas son casi los mismos cuando abordamos las transformaciones gramaticales, sólo en este caso se refieren principalmente no a nivel gramatical, sino a nivel léxico-semántico.

Una palabra puede utilizarse más frecuentemente en una lengua que en la otra, porque una palabra puede tener un significado estrecho, figurativo o aún terminológico. La opción de uno de los significados posibles de una palabra depende precisamente de su entorno.

A veces sólo el contexto hace posible al traductor elegir la variante más adecuada en la lengua-meta a pesar de que esta variante sea marcada estilísticamente o no. La opción de las variantes puede depender también de las connotaciones diferentes de una palabra o expresión.

Las transformaciones léxico-semánticas son muy importantes para no dar en las trampas de la lengua traduciendo cualquier tipo de textos de diferentes estilos funcionales de esta o aquella lengua. Son los elementos o los mecanismos indispensables en el proceso lógico de la traducción.

***Destacan seis tipos principales de las transformaciones léxico-semánticas que son los siguientes:***

- 1. Concretización***
- 2. Traducción antónima***
- 3. Generalización***
- 4. Compensación***
- 5. Extensión lógica (semántica)***
- 6. Traducción metonímica***

***1. Concretización*** o (concretación en América Latina) es una transformación léxica que consiste en sustitución de una palabra o combinación de palabras de la lengua original con un amplio significado por una palabra o combinación de palabras con un significado estrecho o estricto. Por ejemplo, la palabra „cosa”

puede ser traducida como: „річ, справа, випадок, предмет, факт”, etc. Es decir, la palabra se traduce según el contexto sin fijarse en su significado directo registrado en el diccionario.

**Ejemplo:** *Ahora el país se encuentra en una situación muy pesada. Зараз уряд зайшов у глухий кут.*

En este ejemplo se ve que la variante de la traducción, en este caso, es más adecuada porque el „país” es una palabra que tiene un significado general y, además, es necesario buscar una variante que pueda significar la realización de una acción por el sujeto – realizador de la acción.

**2. Generalización** es la transformación que se utiliza para sustituir la palabra con un significado concreto o estricto de la lengua original por una palabra que tiene un significado amplio o semánticamente general para convenir al contexto de la lengua-meta.

**Ejemplo:** *Él visita a sus compañeros del extranjero cada semana. Він досить часто зустрічається зі своїми іноземними колегами.* Esta transformación léxico-semántica se considera ser el reflejo formal a nivel léxico de concretización (concretación).

**3. Extensión lógica (semántica)** consiste en sustitución de una palabra (generalmente un verbo) que tiene su significado fijado en el diccionario por la que es contextual en un texto o una oración. Estas dos palabras, como regla, tienen algo en común y pueden ser sustituidas en unos contextos; tener una relación metonímica o ser conectadas según el modelo de la relación: causa – consecuencia.

**Ejemplo:** *Pablo Picasso, el cubista español, llegó a la Expo de París. Іспанський художник-кубіст Пабло Пікассо був присутнім на Всесвітній виставці у Парижі.*

**4. Traducción antónima** se considera ser un sistema complicado de las transformaciones de la sustitución léxico-gramatical cuando unas oraciones afirmativas y las construcciones „positivas” son sustituidas por las oraciones o construcciones negativas. Esta transformación se refiere también a la sustitución de una palabra por su antónimo.

**Ejemplo 1:** *¡Bebe siempre el agua hervida!* Ніколи не пий сирової води!

**Ejemplo 2:** *El Monumento de la Guerra – пам'ятник паціфістам.*

**5. Traducción metonímica** es una transformación léxica que es similar a la extensión lógica del significado. La traducción metonímica consiste en el proceso de sustitución de una palabra o frase por otras con las que tiene una relación o asociación muy cercana. Sustituimos, generalmente, cosas o nociones que son intercambiables en algunos contextos y sus significados no se difieren a nivel léxico. Podemos utilizar una palabra concreta que es una parte de alguna noción general (parte por todo) o viceversa (todo por parte). Por ejemplo, en algún contexto el nombre propio „España” puede ser traducida por el nombre de su capital „Мадрид”.

**Ejemplo 1:** *Hoy España ha acogido a una delegación portuguesa.* Сьогодні у Мадриді зустріли делегацію з Португалії.

La transferencia de las nociones en la traducción metonímica a veces hace necesario buscar dos palabras absolutamente diferentes con sólo un componente común en sus estructuras semánticas.

**Ejemplo 2:** *García Lorca envió un «breve mensaje» a sus críticos.* Іспанський поет відправив „листа” своїм критикам.

Se ve que estas dos palabras son similares metonímicamente por sus significados, pero las nociones son diferentes (algo abstracto – algo material).

**6. Compensación** es una transformación léxico-semántica que consiste en sustitución de una palabra o combinación de palabras de la lengua original por algunos elementos de la lengua-meta cuyos significados referenciales se difieren en las dos lenguas en cuanto a su empleo, pero son similares o intercambiables en cuanto a pragmática. Muy a menudo los significados de tales palabras se hacen sujetos a compensación en otras partes de la oración.

Esta transformación se utiliza también para sustituir las nociones que no figuran en esta o aquella lengua por una opción lógica de las palabras con el objetivo de hacer la variante de la

traducción más adecuada desde el punto de vista estilístico. Generalmente, compensación se utiliza traduciendo algunas unidades fraseológicas, realias o expresiones idiomáticas.

**Ejemplo:** *Cada agencia publicitaria siempre quiere echar una piedra a su competidor. Es su innovación fuerte. Кожна рекламна агенція завжди прагне винайти свого коника, щоб перемогти конкурента.*

En este ejemplo ha sido imposible traducir literalmente la combinación en español, por eso se utiliza una compensación del significado y se traduce la frase descriptivamente (la traducción descriptiva es un método muy frecuente si observamos compensación).

### ***Preguntas de control***

1. *¿Cuáles son los factores principales de los que depende el empleo de las transformaciones léxico-semánticas?*

2. *¿Cuáles son las causas principales del empleo de las transformaciones léxico-semánticas?*

3. *¿Cuáles son las transformaciones básicas a nivel léxico-semántico?*

4. *¿Cuál es la diferencia entre las transformaciones léxico-semánticas y las de nivel gramatical?*

5. *¿Cómo se caracteriza la traducción metonímica?*

6. *Indique las particularidades de la traducción antónima.*

7. *Comente la diferencia entre la concretización y la generalización.*

8. *¿A qué léxico se refiere habitualmente la extensión lógica?*

9. *¿Cuál es el foco principal de la compensación?*

### ***1.3. FIGURAS ESTILÍSTICAS EN TÍTULOS PERIODÍSTICOS Y ESLÓGANES PUBLICITARIOS: CASOS DE MODIFICACIONES A NIVEL ESTILÍSTICO***

Las palabras diferentes pueden adquirir los significados léxico-semánticos adicionales que no son registrados en diccionarios (en unos contextos – significado contextual). Las figuras estilísticas son necesarias cuando la desviación de un significado reconocido es elevado a tal nivel que cause una transformación inesperada del sentido lógico de una palabra registrada en el diccionario. La misma figura estilística puede ser utilizada con diferente frecuencia; realizar diferentes funciones; tener distintos significados en el sistema estilístico de una u otra lengua.

En esta parte teórica se estudian las principales figuras estilísticas que se observan muy a menudo en la lengua del periodismo y la de publicidad contemporáneos.

Se sabe que los títulos periodísticos y los textos de la publicidad (los eslóganes) son los que se crean para así llamar la atención del lector al texto (recibidor).

Las figuras estilísticas son los mejores métodos para atraer la atención del leyente y, con esto, colorear o matizar la imagen del artículo o un eslógan publicitario. La única cosa, que hay que tener en cuenta traduciendo tales tipos de textos, es que la tendencia del ruso o ucraniano es sustantivación (preferencia al uso de sustantivos) mientras que en español son preferibles las formas verbales a las sustantivadas.

Hoy la traducción de títulos periodísticos y de textos o eslóganes publicitarios se ha hecho no sólo necesaria, sino que se ha presentado como un fenómeno cotidiano para la vida de la sociedad contemporánea. Asimismo, el conocimiento de las bases teóricas de la traducción de esas unidades no es sólo una cosa indispensable, sino también la garantía de una traducción perfecta.

La traducción de los títulos periodísticos y eslóganes publicitarios se difiere de la de las obras literarias por el uso de las figuras estilísticas (con un sólo objetivo – llamar la atención, establecer un contacto directo con el lector) y por la orientación comunicativa, que se realiza mediante la función de establecer contacto con el auditorio.

En el proceso de la traducción de los elementos de este carácter, el traductor tiene que resolver tanto los problemas lingüísticos como los de la adaptación pragmática de dicho texto. Es muy frecuente que el traductor tiene que buscar unos métodos especiales para interpretar los matices semánticos y estilísticos del original. Es necesario poner énfasis en que las funciones primarias de los títulos periodísticos y eslóganes publicitarios son „producir la comunicación” y „establecer el contacto”.

## ***I.4. CAUSAS DEL EMPLEO DE FIGURAS ESTILÍSTICAS. MODIFICACIONES ESTILÍSTICAS***

Las figuras estilísticas en diferentes lenguas son las mismas en sus raíces pero ellas sólo funcionan de una manera diferente y especial. Una misma figura se utiliza con una diferente frecuencia y en el texto ella realiza diferentes funciones tales como: facilitar la memorización, crear un efecto cómico, establecer el contacto directo, crear consonancia, establecer una conexión lógica, llamar la atención del lector, etc. Es el objetivo principal de empleo de tropos o figuras estilísticas.

Existen tres consejos importantes que hay que tener en cuenta transmitiendo el significado de las figuras estilísticas y los elementos estilísticamente marcados.

– *si es posible hay que retenerlas;*

– *todas las figuras estilísticas pueden ser sustituidas por otras figuras;*

– *cuando sea imposible retenerlas completamente, es aconsejable encontrar análogo, equivalente (absoluto o parcial).*

– *si no es posible retenerlas durante la traducción hay que emplear la compensación o la traducción descriptiva como los métodos principales.*

Hay seis métodos principales con los que se puede transmitir el significado de las figuras estilísticas que son los elementos con matices emocionales del idioma.

Generalmente, estos métodos se aplican cuando observamos tales elementos lingüísticos como: unidades fraseológicas, frases hechas, coloquialismos con un significado metafórico, o sea figurativo.

Muchos tropos o figuras estilísticas de calidad (metáforas, metonimias, personificación y otros) conllevan la figuratividad y, por esta razón, están sujetos a ser traducidas según los siguientes métodos de transmisión del significado: análogo, equivalente absoluto, equivalente parcial, compensación, traducción descriptiva y calco. Los tres primeros de ellos se emplean exclusivamente cuando observamos los elementos que tienen un significado figurativo mientras que los tres métodos subsecuentes se aplican traduciendo lo demás.

Todas otras figuras estilísticas son sustituidas por las, que se refieren al plano fónico, gráfico y estructural (aliteración, rima, paralelismo, etc.).

Veamos cuáles son y estudiemos unos ejemplos.

**Análogo** se emplea cuando observamos la retención del significado de este o aquel matiz estilístico en la lengua de la traducción. La forma gráfica y la estructura de la expresión no suelen coincidir.

**Ejemplo:** *Cabeza de turco* – *козел відпущення*; *ancha Castilla* – *що буде, то й буде*; *hambre canina* – *вовчий апетит*.

**Equivalente absoluto** – método que implica la retención tanto de la forma gráfica como del significado en la lengua original y en la lengua-meta.

**Ejemplo:** *dar calabazas* – *дати гарбуза (відмовити нареченому)*.

**Equivalente parcial** significa la duplicación parcial de la forma de una expresión reteniendo sólo el significado de lo expuesto.

**Ejemplo:** *poner en libertad* – *відпустити на волю*; *mosca blanca* – *біла ворона*.

**Traducción descriptiva** se emplea para transmitir descriptivamente el significado, a veces, aproximado de la expresión con un solo fin – dejar comprender lo general explicando la esencia o la idea principal de lo dicho.

**Ejemplo:** *el talento bestial* – *надзвичайно обдарована людина*; *quedarse a la luna de Valencia* – *залишатися в дурнях*.

**Compensación** es el método más frecuente que se emplea para sustituir una figura por otras, reteniendo su matiz estilístico y emotivo. Si es imposible retener el significado, nos referimos a la traducción descriptiva como el método de transmitir sólo la idea principal. Se aplica también a algunos elementos de la lengua-meta cuyos significados referenciales se difieren en las dos lenguas en cuanto a su empleo, pero son similares o intercambiables en cuanto a pragmática.

**Ejemplo:** *el negro plan ruso* – *план росіян як подорож на Марс*.

En este caso la metáfora „*el negro plan ruso*” ha sido sustituida por simil (comparación figurativa) „*план росіян як подорож на Марс*”.

**Calco** se entiende como la manera de traducir palabra por palabra. La forma y el significado se quedan incambiables y no expresan, como regla, la figuratividad. Este método coincide en muchos casos con equivalente absoluto pero la diferencia es que „calco” se refiere a combinaciones de palabras o términos con un significado directo.

**Ejemplo:** *Casa Blanca de Washington* – *Білий Дім у Вашингтоні*; *superpoder* – *суперсила*.

Es importante destacar y estudiar las figuras estilísticas usadas más frecuentemente en títulos periodísticos y eslóganes publicitarios contemporáneos. A lo largo de las siguientes páginas se presenta una clasificación de las figuras estilísticas con un objetivo – poner el adquirido conocimiento en práctica en las secciones sucesivas.

## II. CLASIFICACIÓN DE LAS FIGURAS ESTILÍSTICAS

### II.1. FIGURAS DEL PLANO FÓNICO

**Aliteración** es la reiteración de la consonante inicial en el principio de dos palabras consecutivas o ligeramente separadas.

**Ejemplo:** *El ruido con que rueda la ronca tempestad.*

**Asonancia** consiste en repetición de los sonidos vocales generalmente en la terminación de las palabras sucesivas.

**Ejemplo:** *La tormenta me mata no quiero ni bata ni corbata.*

**Onomatopeya** es el uso de una palabra, o en ocasiones un grupo de palabras, cuya pronunciación imita el sonido de aquello que describe.

**Ejemplo:** „Bum”, „pam”, „clic”, „clá” o „crac”. *El kikiriki del gallo me ha despertado.*

**Paronomasia** es un recurso fónico que consiste en emplear parónimos (palabras que tienen sonidos semejantes pero significados diferentes).

**Ejemplo:** *Con dados ganan condados.*

**Paronimia** es utilización de palabras semejantes en la forma pero de distinto significado.

**Ejemplo:** *Muy tardón en la misa y abreviador en la mesa.*

**Retruécano** es repetición de varios vocablos o una frase entera invirtiendo su orden para que se produzca una significación contraria y por tanto un contraste.

**Ejemplo:** *Siempre se ha de sentir lo que se dice. Nunca se ha de decir lo que se siente. En este país no se lee porque no se escribe, o no se escribe porque no se lee.*

**Rima** se encuentra en el verso con igualdad o semejanza de sonidos desde el último sonido vocálico acentuado.

**Ejemplo:** *El testigo conmigo y contigo, viene siempre mi mejor amigo.*

## II.2. FIGURAS DE CANTIDAD

**Disminución** es una figura que consiste en disminuir una noción a un gran extenso.

**Ejemplo:** *El director no hace ni pizca. ¡Dame una gota de agua!*

**Hipérbole** es una figura retórica consistente en ofrecer una visión desproporcionada de una realidad, amplificándola o disminuyéndola. Es una exageración. El poeta desea dar a sus palabras una mayor intensidad o emoción. La hipérbole se concreta en el uso de términos enfáticos y expresiones exageradas. Todo se revela como „excepcional”, „extraordinario”, „colosal”, „fantástico”, etc.

**Ejemplo:** *Tengo un sueño que me muero. Toda España se volcó con la Selección.*

**Litotes** significa negar lo contrario de lo que se quiere afirmar.

**Ejemplo:** *No es imposible hacerlo.*

## II.3. FIGURAS DE CALIDAD

**Acróstico** es una composición poética o normal en la que las letras iniciales, medias o finales de cada verso u oración se leen en modo especial, forman un vocablo o una locución. Por extensión se llama acróstico la palabra o locución formada por esas letras.

**Ejemplo:** *SIAT – Siempre Ideal A Todos.*

**Alegoría** se denomina la correspondencia prolongada de símbolos o metáforas. Consiste en traducir un plano real a un plano imaginario a través de una serie ininterrumpida de metáforas.

**Ejemplo:** *Nuestras vidas son los ríos que van a dar en la mar...*

**Antonomasia** es una figura que observamos cuando nombramos a personas por los nombres famosos según algunos rasgos parecidos del carácter, gestos o acciones.

**Ejemplo:** *Esta mujer es una Venus. Mi marido es un Don Juan.*

**Apóstrofe** dirige apasionadamente la palabra a seres animados o inanimados o cosas personificadas en tono exclamativo fuera de la estructura de la oración.

**Ejemplos:** *Navega, velero mío... Vaya, mi dineral.*

**Epíteto** es el adjetivo, que colocado delante del sustantivo, expresa una cualidad innecesaria o inherente de alguna persona o cosa con fines estéticos.

**Ejemplos:** *„El terrible Caín”, „la blanca nieve”, „mejillas rosadas”.*

**Eufemismo** es la perífrasis que se emplea para evitar una expresión penosa u horrenda, grosera o malsonante; forma de expresión amable para ocultar o disimular algo desagradable o tabú.

**Ejemplos:** *Le señaló la puerta (por echarlo de casa). Pasó a mejor vida (por morir).*

**Ironía** es la expresión de lo contrario a lo que se piensa de tal forma que por el contexto, el receptor puede reconocer la verdadera intención del emisor.

**Ejemplos:** *¿Y quién duda de que tenemos libertad de imprenta? Comieron una comida eterna, sin principio y sin fin (no comieron nada).*

**Metáfora** es una identificación de un objeto con otro en virtud de una relación de semejanza que hay entre ellos, es decir, una comparación. Se viene considerando la metáfora como una comparación implícita, fundada sobre el principio de analogía entre dos realidades, diferentes en algunos aspectos y semejantes en otros.

**Ejemplos:** *El cristal del agua. La guerra de los cargos públicos, la cumbre sobre el empleo.*

**Metonimia** es la sustitución de un término por otro, fundándose en relaciones de causalidad, procedencia o sucesión existentes entre los significados de ambos términos.

**Ejemplos:** „*Un Rioja, un Jerez, un Ribeiro*” (una botella de vino de Rioja, etc.. „*No tiene corazón*” (es una persona sin sentimientos). *California prohíbe fumar en los bares.*

**Perífrasis** es rodeo de palabras, lo que podría decirse con menos o hasta con una sola palabra. Se usa para referirse a una noción dando asociaciones.

**Ejemplos:** *Los que viven por sus manos (artesanos). Un pájaro doméstico es del sol (el gallo).*

**Personificación** consiste en atribuir características humanas a animales o seres inanimados, como ocurre en las fábulas, cuentos maravillosos y alegorías. En los autos sacramentales aparecen ejemplos de personificación alegórica: la culpa, la sabiduría, la gracia, etc. También se aplica el término al hecho de representar una cualidad, virtud o vicio a partir de determinados rasgos de una personalidad que se convierte en prototipo, así „Don Juan” es la personificación del seductor.

**Ejemplo:** *El buen comportamiento de los precios.*

**Sarcasmo** es la ironía misma cuando pasa al tono amargo o mordaz, cruel, insultante.

**Ejemplos:** *¿Que haya un cadáver más, ¿qué importa al mundo?!*

**Sinécdote** es un tipo de metonimia basada en una relación cuantitativa: el todo por la parte, la parte por el todo, la materia por el objeto, etc.

**Ejemplos:** *El mundo se reirá de ti. El hombre es un ser mortal.*

## **II.4. FIGURAS DE CONTRADICCIÓN**

**Antítesis** contrapone dos ideas o pensamientos. Es una asociación de conceptos por contraste (amor – odio, blanco – negro, etc.). El contraste es la oposición de palabras (antónimos), frases de significado contrario, etc.

**Ejemplos:** *A florecer las flores madrugaron. Y para envejecerse florecieron.*

**Oxímoron** es un tipo de paradoja que consiste en fusionar dos términos contrarios que, lejos de excluirse, se complementan.

**Ejemplos:** *Una nieve quemante me desvela y un fríasimo fuego me desvía. ¡Oh muerte que das vida!*

**Paradoja** es la unión de dos ideas contrapuestas. Es una antítesis superada porque una ideas contradictorias por naturaleza en un mismo pensamiento. Tras la aparente contraposición hay un sentido profundo.

**Ejemplos:** *Vivo sin vivir en mí. Que muero porque no muero. Al avaro, las riquezas lo hacen más pobre.*

## II.5. FIGURAS DE DESIGUALDAD

**Anticlímax** es una enumeración de miembros o elementos oracionales (sinónimos) a veces puestos en orden descendiente de la intensidad o emoción. Es la figura contraria a clímax.

**Ejemplo:** *Lo quiero tanto. Lo quería mucho. No mucho. Un poco. Quizás no lo quería en absoluto.*

**Calambur** es un juego de palabras que consiste en formar una nueva expresión aprovechando las sílabas de otra palabra.

**Ejemplo:** *La nueva escena es cena compartida. Es conde, ¡esconde! Oro parece, plata no es lo que plátano es.*

**Clímax (gradación)** es la enumeración de miembros oracionales (sinónimos) dispuestos en un orden creciente o decreciente, en relación a diferentes valores significativos: intensidad, gravedad, etc.

**Ejemplo:** *Allí los lagos, ríos, océanos.*

**Hipérbaton** es un procedimiento expresivo que afecta el nivel sintáctico y consiste en invertir el orden gramatical de las palabras

en la oración y la ilación lógica de las ideas para darle más belleza a la expresión (en vez de usar la combinación *sujeto-predicado*, el poeta prefiere usar *predicado-sujeto*).

**Ejemplos:** „*Formidable de la tierra bostezo*” por „*formidable bostezo de la tierra*”.

**Zeugma** sobreentiende que un elemento es común a varias unidades análogas de la oración. Un verbo se refiere a diferentes cosas reteniendo su significado directo o indirecto.

**Ejemplo:** *Ella dejó caer la lágrima y el pañuelo. La rotación del fruto, la alegría del pájaro, bienestar y la salud de paso.*

## II.6. FIGURAS DE AUSENCIA DE COMPONENTES

**Aposiópesis** es la interrupción emocional, espontánea o abrupta de una idea. La idea se queda sin decirla a final.

**Ejemplo:** *Si aquí viniera la policía... Si me tocas más a mí, yo te...*

**Asíndeton** consiste en la eliminación de conjunciones. Suele emplearse para dar agilidad al texto.

**Ejemplo:** *Vino, vio, venció.*

**Elipsis o elipse** es la supresión de un elemento de la frase, sobreentendido por el contexto (sin perjuicio de la claridad), dotándola de brevedad, energía, rapidez y poder sugestivo. Aporta rapidez e intensidad.

**Ejemplos:** *A enemigo que huye, puente de plata.*

**Suspensión** es la interrupción espontánea del discurso con intención evocadora.

**Ejemplo:** *Sevilla... Guadalquivir...*

## II.7. FIGURAS DE ABUNDANCIA DE COMPONENTES

**Alusión** es la perífrasis que hace referencia a la persona o una cosa conocida sin nombrarla.

**Ejemplos:** *Ser o no ser.*

**Anadiplosis** es un recurso literario que consiste en la repetición de la misma palabra o grupo de palabras al final de un verso y al comienzo del siguiente.

**Ejemplo:** *Oye, no temas, y a mí ninfa dile, dile que muero.*

**Anáfora** es un caso particular que consiste en la repetición de las primeras palabras de un verso.

**Ejemplo:** *Temprano levantó la muerte del vuelo, temprano madrugó la madrugada.*

**Derivación** es una intensificación expresiva mediante la acumulación de palabras de la misma familia léxica.

**Ejemplo:** *Traigo una rosa en sangre entre las manos ensangrentadas...*

**Enumeración** es la acumulación de elementos diversos de forma caótica o desordenada o la gradación ascendente o descendente.

**Ejemplos:** *En polvo, en humo, en aire, en sombra, en nada.*

**Epanadiplosis** es una figura retórica que consiste en repetir la misma palabra al principio y al final de una frase o de dos frases consecutivas.

**Ejemplo:** *Verde que te quiero verde. Mono vestido de seda nunca deja de ser mono.*

**Epífora** es una de las figuras que consiste en la repetición de una o varias palabras al final de enunciados consecutivos, versos o frases.

**Ejemplo:** *„Del que te alaba más de cuanto es verdad, no te asegures de denostadorarte más de cuanto es verdad.”*

**Exclamación retórica** es una expresión de sentimientos por medio de exclamaciones con la finalidad de dar emotividad al mensaje.

**Ejemplos:** *¡Oh noche que guiaste! ¡Oh noche amable más que la alborada!*

**Interrogación retórica** se concierne en las preguntas que no esperan respuestas, constituyen afirmaciones o desahogos emocionales. Se enuncia una pregunta no para recibir respuesta, sino para dar más fuerza al pensamiento.

**Ejemplo:** *Y si caigo, ¿qué es la vida?*

**Paralelismo** es una de las figuras de repetición cuando se trata de la semejanza formal entre distintas secuencias de un texto, distribución de los elementos de la oración „en paralelo” en cuanto a longitud, formas gramaticales, estructuras sintácticas o cadencias rítmicas.

**Ejemplo:** *un poco para ti, un poco para mí.*

**Parcelación** consiste en la división de la idea en partes pequeñas sin algunas partes principales de la oración. Es algo parecido a elipsis u oración nominal.

**Ejemplo:** *Lo quería mucho. No mucho. Un poco.*

**Pleonasmo**. Esta figura pertenece a las denominadas figuras gramaticales. El pleonasmo es una construcción gramatical con elementos superfluos o redundantes, cuya justificación debe intensificar o adornar la expresión.

**Ejemplo:** „*Lo vi con mis propios ojos*”. *Temprano madrugó la madrugada.*

**Polisíndeton** es una figura retórica que consiste en la utilización de más conjunciones de las necesarias en el uso habitual uniendo palabras, sintagmas o preposiciones cuya función es acelerar o agilizar la lectura.

**Ejemplos:** *Y creían y decían y morían. Tus descuidos me maltratan, tus desdenes me fatigan, tus sinrazones me matan.*

**Quiasmo** es una ordenación de dos grupos de palabras de tal forma que el segundo invierte el orden del primero.

**Ejemplo:** *Cuando pitos, flautas, cuando flautas, pitos.*

**Tautología** es la reiteración de una palabra al intentar definirla.

**Ejemplos:** *El destino es el destino. Pensar el pensamiento. El ayuntamiento de los ayuntamientos.*

## **II.8. FIGURAS DE IDENTIDAD**

**Símil o comparación.** Son las figuras retóricas que consisten en relacionar dos términos para expresar, de una manera explícita, la semejanza o analogía que presentan las realidades designadas por ellos. Esa relación se establece, generalmente, por medio de partículas o nexos comparativos: „como”, „así”, „ así como”, „tal”, „igual que”, „tan”, „semejante a”, „lo mismo que”, etc.

**Ejemplos:** *Canta como un loro. Bebe como un barril. Vive igual que un cura.*

La estilística práctica debería ser la actividad más importante en la enseñanza y el aprendizaje de un idioma porque en el acto de la comunicación, la ignorancia de los recursos expresivos y de la adecuación funcional de lo dicho lleva al fracaso o, a veces, a situaciones ridículas. Las variantes, creadas como resultado de una expansión de los modelos sintácticos, vienen a ser marcadas estilísticamente y sirven para reforzar la expresividad del discurso.

Los medios estilísticos, basados en las acciones mutuas formales y semánticas de varias construcciones u oraciones en determinados contextos, vienen a ser una de las más ricas fuentes de la expresividad del habla.

Dichos medios estilísticos sirven de medio de la expresividad tanto literaria como de otros estilos funcionales de la lengua, o sea publicitario, periodístico, poético, a veces científico o jurídico, etc.

### ***Preguntas de control***

- 1. ¿Cuáles son los factores que hay que tener en cuenta transmitiendo el significado de las figuras estilísticas?*
- 2. ¿Cómo caracterizaría Ud la noción del „estilo” de los textos publicitarios y periodísticos?*

3. *¿Para qué se emplean las figuras estilísticas y cuáles son sus funciones y objetivos primordiales?*
4. *Comente si existen transformaciones o modificaciones a nivel estilístico en el proceso de la traducción.*
5. *¿Cuáles son las causas principales del uso de las figuras estilísticas?*
6. *¿Qué estilos podría recordar? Enumérelos.*
7. *Diga si es importante retener la gráfica de tropos estilísticos o su significado. ¿Por qué?*
8. *¿Cuáles son los tres tres consejos más importantes que hay que tener en cuenta transmitiendo el significado de las figuras estilísticas y los elementos estilísticamente marcados?*
9. *¿Cuántos métodos de traducción de los elementos estilísticos existen en la ciencia traductológica de hoy? ¿Cuáles son y qué particularidades tienen?*
10. *¿Cuál es la clasificación de las figuras estilísticas según los niveles de la lengua?*

## SEGUNDA PARTE

### GENERALIDADES SOBRE LA INTERPRETACIÓN Y SUS MODALIDADES

Los avances tecnológicos y el aumento de las relaciones internacionales de carácter público, privado, comercial, turístico y cultural, entre otros, han llevado en el siglo XX a la generalización de una actividad reservada hasta entonces al ámbito de la erudición. Es especialmente en la segunda mitad del siglo XX cuando comienza el período altamente crítico de la interpretación fructuosa ante la imperiosa necesidad de la comunicación. En la era de la comunicación surgen nuevas variedades de traducción oral: interpretación consecutiva, interpretación bilateral, traducción-resumen, interpretación a la vista, interpretación simultánea, etc.

La interpretación es uno de los tipos más complicados de la traducción. Esto se debe principalmente a las características específicas del habla. El lenguaje hablado es espontáneo y no todos los sujetos son típicos del texto escrito según las normas.

Además, tiene una peculiaridad tomando en cuenta la pronunciación por individuales. El cambio del discurso suele ser extremadamente significativo, lo que también complica la comprensión de la narración. Por lo tanto, una situación bastante común es cuando una persona puede leer fácilmente textos extranjeros, mientras que al mismo tiempo, surge la mala comprensión del lenguaje hablado de los extranjeros.

La interpretación juega un papel muy importante en el mundo globalizado. Sin ella, las relaciones se presentarían como imposibles, por esta razón, últimamente la demanda de los intérpretes profesionales en diferentes campos se hace más y más agudizada. Cada intérprete, especialista en sus actividades, debe poseer las cualidades profesionales necesarias tales como: una manera analítica de pensar, aptitud generalizadora, reacción momentánea, intuición, adaptación rápida a la situación, agilidad de concentrar la atención, continencia física y psicológica, buena memoria, habilidades de orador, erudición, intelecto desarrollado,

elocuencia, voz agradable, buen sentido de humor, diplomatismo y tacto.

La interpretación amplía el ámbito hacia todos los campos: técnicos, científicos, jurídicos, comerciales así como tiene una relación estrecha con cine, televisión, deporte, etc. Entonces aparece la necesidad de organizar centros de formación de traductores e intérpretes y, por último, el interés genuino por conocer en profundidad en qué consiste la traducción y cuáles son las circunstancias que se desarrollan alrededor de la traducción.

Traducir o interpretar, en todas sus modalidades y especificidades, es un proceso puramente intelectual que implica la comprensión e interpretación del pensamiento humano formulado en una lengua y su expresión en la otra.

La interpretación requiere que el intérprete posea el mismo conocimiento y dominio de la lengua original (de partida) que los de la lengua-meta, así como de las terminologías y lenguajes específicos propios de ambas lenguas para el tipo de texto oral que se deba traducir.

Cualquier desequilibrio de sus aptitudes con relación a una u otra lengua irá en detrimento de la fidelidad de la interpretación.

En esta parte teórica se presentan detalladamente los cuatro tipos principales de la interpretación que son los más empleados en el mundo moderno de transmisión oral de la información, a saber:

- 1. Traducción-resumen;**
- 2. Interpretación bilateral;**
- 3. Interpretación consecutiva;**
- 4. Interpretación a la vista.**

## **1. TRADUCCIÓN-RESUMEN**

El contenido de cualquier texto puede ser presentado en la forma concisa evitando la traducción palabra por palabra. En este caso, lo más a menudo se refieren a la „traducción-resumen” según la cual es indispensable retener la información principal y los datos precisos que están concentrados en el marco de un texto de cualquier género o discurso, sea éste científico o publicístico.

El objetivo primordial de la traducción-resumen consiste en transmitir la idea principal del texto indicando los detalles informativos más importantes. Para poder resumir el texto hay que tener en cuenta lo siguiente:

- siempre es necesario encontrar el campo semántico de las narraciones sucesivas;
- formular una idea precisa de cada fragmento;
- se debe realizar todos los tipos de reducciones morfológicas, sintácticas y gramaticales;
- reemplazar algo general por unos términos comunes y concretizados.

La traducción-resumen es la que sobreentiende un relato o exposición breve según el plan-modelo más o menos estructurado que se presenta a continuación.

### **Plan-modelo de la traducción-resumen:**

1. El artículo recién leído se titula...  
– *el artículo que acabo de leer se titula...*
  
2. El autor toca el tema bastante actual para la sociedad de hoy ...  
– *el tema del artículo es...*  
– *en el artículo se trata de...*  
– *en el artículo está citada la opinión de... sobre...*
  
3. La idea principal, según mi opinión, es... (*consiste en...*)
  
4. Primeramente, quisiera decir que...  
– *mencionar que...*  
– *notar que...*
  
5. En el artículo arriba mencionado el autor dice que...  
– *toca el problema de...*  
– *menciona que...*  
– *nota que...*  
– *subraya que...*  
– *pone énfasis en que...*

6. A continuación, hay que notar que...

– *lo segundo es que...*

7. En conclusión, quisiera decir que...

– *mencionar que...*

– *me impresionó que...*

– *me parece bueno que...*

– *considero justo que...*

– *opino que...*

### **Frases para expresar la opinión:**

– *según mi parecer...*

– *según mi modo de ver...*

– *según mi opinión...*

– *según mi punto de vista...*

– *según mi juicio...*

– *bajo mi óptica..., etc.*

Es muy conveniente utilizar este plan ya que de esta manera la traducción-resumen comprende todo lo necesario que está sujeto a exposición y el intérprete es capaz de manifestar la certitud de sus pasos y darse la impresión de la facilidad del trabajo realizado.

## **2. INTERPRETACIÓN BILATERAL**

La interpretación bilateral, entre todos los tipos de la traducción oral, fue la primera en organizarse formalmente como profesión. Está considerada como la profesión de mayor prestigio porque este tipo de la interpretación implica la participación de un intérprete en varios eventos importantes.

Esta técnica se utiliza para organizar visitas, cursos, comidas o ferias, negociaciones, foros internacionales, conferencias, congresos, simposios, reuniones de altos funcionarios,, etc.

Se trata de la traducción oral o la interpretación cuyo objetivo consiste en facilitar la comunicación entre los especialistas que necesitan adquirir o intercambiar la información. Esta mediación se produce de manera discreta sin la que suelen producirse interferencias entre el intérprete y los participantes principales.

Tradicionalmente, la interpretación bilateral se ha considerado una modalidad de la interpretación con dos variedades: consecutiva y simultánea que suponen la comunicación dialógica. Como regla, esta modalidad implica la interpretación de una a dos lenguas.

La interpretación bilateral es similar a la consecutiva, pero el intérprete traduce breves intervenciones de los interlocutores a una u otra lengua indistintamente.

En la interpretación bilateral, el intérprete ofrece la versión en lengua-meta de una conversación, una vez que el orador ha acabado de pronunciarla. Si el discurso es muy extenso, el orador suele detenerse cada cierto tiempo para permitir al intérprete ofrecer su traducción. El intérprete puede basar su restitución en su memoria y dado que los segmentos de conversación suelen ser menos prolongados, no es tan necesario recurrir a la toma de notas.

Esta modalidad de la interpretación es un acto comunicativo „directo o inmediato”, menos formal y más espontáneo que los anteriores, pero igualmente dinámico. Ella es muy popular en nuestros días debido al desarrollo de las relaciones comerciales y las de negocios en diferentes campos donde el intérprete figura como el conector o eslabón de enlace.

### ***3. INTERPRETACIÓN CONSECUTIVA***

En la interpretación consecutiva el intérprete ofrece la versión en lengua-meta de un discurso, una vez terminado la narración del hablador. Esta modalidad de interpretación es muy complicada ya que implica la memorización de un bloque de información diferente en cuanto a su tamaño en el que el lenguaje verbal y la modulación de la voz adquieren la importancia especial.

La interpretación consecutiva es una actividad cognitiva compleja, sometida a parámetros temporales rígidos. Como en toda la actividad experta, su realización eficaz requiere tanto la puesta en práctica de una serie de operaciones y destrezas derivadas de la adquisición mediante entrenamiento y práctica, como el empleo de los métodos y conocimientos específicos. Estas operaciones y procedimientos interactúan a lo largo de las dos fases, la de re-

cepción y la de producción, en las que se divide la ejecución del proceso interpretativo. Puesto que dichas operaciones y procedimientos tienen lugar de forma concomitante, resulta de gran importancia conocer cuáles son los principales problemas derivados de la complejidad de la tarea y determinar las estrategias resolutorias que puedan corresponderles.

En la interpretación consecutiva, el orador realiza pausas lógicas en su alocución, que le permiten al intérprete comunicar lo dicho en la lengua original.

La interpretación consecutiva se emplea normalmente en eventos con poca audiencia: negociaciones, presentaciones, sesiones informativas, conferencias de prensa, seminarios y sesiones formativas con pequeño número de participantes.

Se utiliza primordialmente para actos de comunicación con alto nivel de interactividad. Las situaciones más usuales que requieren servicios de la interpretación consecutiva son las siguientes: conferencias, ruedas de prensa, reuniones institucionales, empresariales, de negocios; negociaciones, incluyendo conversaciones telefónicas, seminarios y otra clase de eventos similares; presentaciones, recepciones y celebraciones; ayuda operativa para interpretación de documentos escritos, generalmente jurídicos, que no requieren una traducción completa, sino que los clientes necesitan únicamente comprender el significado.

También se refiere al proceso de instalaciones y configuraciones de equipos que conlleva la participación de especialistas extranjeros y así de intérpretes; interpretación en mostradores de la exposición; interpretación en vistas de tribunales, interrogatorios, en firmas de documentos con certificación notarial así como también en lecturas en voz alta y otros procedimientos pertinentes.

El intérprete debe ser muy cuidadoso con las personas cuyo discurso interpreta para llevar a cabo una interpretación consecutiva de alta calidad. Un intérprete consecutivo debe ser ingenioso y capaz de responder rápido a errores del orador, en caso de que se produzca alguno. Mientras realiza su trabajo, el intérprete consecutivo trata de detectar pausas en el discurso del orador, por una parte, para no interrumpirle y, por otra parte, para poder transmitir velozmente a la audiencia el significado de la alocución.

El éxito de las negociaciones puede depender en gran parte de la calidad de la interpretación consecutiva, es por ello que nuestros intérpretes efectúan la interpretación consecutiva con sumo cuidado, estudiando continuamente literatura de las diferentes actividades en las que actúan.

#### ***4. INTERPRETACIÓN A LA VISTA***

La interpretación a la vista es la que se emplea muy a menudo en el ámbito traductológico. Esta modalidad de la interpretación se denomina también „interpretación a ojo”, ya que durante el proceso de interpretar un texto se realiza la operación de reproducir el texto de la lengua original a la lengua-meta con el apoyo visual donde los ojos funcionan como los mecanismos de percepción de la información.

Se interpretan a la vista diferentes documentos o textos, cartas, instrucciones, contratos, a veces informes de varios tipos, artículos científicos o publicísticos, materiales impresos o electrónicos de los medios de la comunicación masiva.

La interpretación a la vista tiene muchas particularidades y su realización específica requiere conocimientos profundos de los principios y modificaciones correspondientes.

Ante todo, el intérprete tiene que aprender la pragmática del texto (su género, estilo, peculiaridades de percepción de la interpretación, situación etc). El modo de la interpretación depende del análisis de las peculiaridades pragmáticas. Digamos, interpretando el proyecto de resolución, es necesario transmitir y retener el estilo y el lenguaje de este documento, mientras que interpretando la instrucción de máquina hay que prestar atención a la terminología específica; interpretando cartas o faxes es importante reproducir las peculiaridades lingüísticas comunicativas de la correspondencia comercial o privada.

Realizando la interpretación a la vista el intérprete traduce oralmente las oraciones, mientras que sus ojos y el cerebro están concentrados en analizar automáticamente las oraciones sucesivas. Esta tarea no es fácil ya que tal agilidad requiere mucha práctica y entrenamientos continuos.

El tiempo para la interpretación debe ser aproximadamente el que corresponda a la lectura en voz alta sin detenerse en pausas largas, evitando las palabras extra o interjecciones, balbuceos como „e-e-e” incluso autocorrecciones.

Es indispensable quitarse del miedo de emplear transformaciones gramaticales, sintácticas y reproducir las palabras en la oración en su orden sintáctico de la variante original. Las palabras se interpretan según el contexto, donde no es obligatorio retener la cantidad de palabras del original o de la variante bajo la interpretación.

Los problemas de percepción de las palabras al oído desaparecen (ya que las palabras presentadas ante los ojos son impresas). No existe el problema de presentar la información porque ella está puesta en papel. Este tipo de la interpretación podría parecer fácil, pero la interpretación a la vista nos presenta muchas dificultades. El intérprete trabaja con un texto escrito y, por eso, él está obligado a enfrentar el bloque de las informaciones, posible ambigüedad del significado y la estructura sintáctica complicada de la mayoría de las oraciones.

Por esta razón, el texto de este tipo se ve difícil para fragmentarlo visualmente en bloques individuales y claros. Además, durante todo el proceso de la interpretación el intérprete está forzado a contraponerse a la interferencia lingüística, porque el texto en una lengua se percibe visualmente mientras que el de la lengua contraria se reproduce vocalmente.

La interpretación a la vista se entiende como estrategia de la traducción y modalidad de ésta que se sitúa entre la traducción escrita y la traducción oral. En ambos casos se supone la transmisión de un texto escrito en una lengua a un texto oral en la otra. Se suele definir como un tipo específico de la traducción escrita y, a la vez, una variante de la interpretación. Su similitud con la traducción escrita radica en la existencia de un texto escrito que da origen al proceso traductor, mientras que la similitud con la interpretación se encuentra en la naturaleza oral de la reformulación.

Esto representa un cambio de modo de la variación lingüística según el medio – escrito u oral.

## ***Preguntas de control***

- 1. ¿Cuál es la diferencia más importante entre la traducción e interpretación?*
- 2. ¿Cuál es la naturaleza de la interpretación desde el punto de vista teórico?*
- 3. ¿Qué tipos de la traducción oral o la interpretación conoce Usted?*
- 4. Comente cada tipo de la interpretación indicando sus particularidades.*
- 5. ¿Cómo caracterizaría Ud la profesión del “intérprete”?*
- 6. ¿Qué habilidades figuran entre las más apreciables en la formación de un intérprete?*
- 7. ¿Qué operaciones mentales se realizan durante la interpretación?*
- 8. ¿Cuáles son los factores principales de los que depende el éxito de una interpretación?*
- 9. ¿Qué puntos incluye el plan según el cual se realiza la traducción-resumen?*

# TERCERA PARTE

## GENERALIDADES SOBRE LA CORRESPONDENCIA COMERCIAL

### I. ESTRUCTURA, ESTILO Y CLASIFICACIÓN DE CARTAS COMERCIALES

La carta y la correspondencia son los medios de la comunicación utilizados por el hombre desde hace muchos años para comunicarse con personas o individuos, que están a larga distancia o cerca, con un motivo muy variado.

A lo largo del tiempo se han perfeccionando sus normas y sus estilos, hasta llegar a nuestros días, que existe el correo electrónico, es decir e-mail, que es la forma mas rápida de enviar y asegurarse que la información llegue al destinatario.

El material que se presenta a continuación revela qué son la carta y la correspondencia; se explicará más adelante la definición de las cartas de todos tipos, sus estilos, sus normas de puntuación etc.

La correspondencia es el trato recíproco entre dos personas mediante el intercambio de cartas, esquelas, tarjetas, telegramas, catálogos, folletos etc. En las empresas se considera que la correspondencia es el alma del comercio y de la industria. La correspondencia tiene muy variadas formas, con características especiales que las distinguen según la fuente de emisión, la intención de sus contenidos, estilos y tramitación de su envío o despacho.

*De acuerdo con su clasificación se mencionan las siguientes:*

**1. Por su destino:** públicas – contienen información general a través de medios de comunicación; privadas – tratan de información de interés y carácter particular, comercial y oficial.

**2. Por su contenido:** de primera clase – su contenido es sólo de información: cartas, tarjetas, postales, documentos de negocios,

periódicos etc.; de segunda clase – esta correspondencia está relacionada con paquetes, bultos, muestras, valijas etc.

**3. Por su tramitación:** postal – cuando se envían a través de servicios de correos, pueden ser ordinarias o certificadas; telegráficas – cuando se envía a través del servicio telegráfico.

**4. Por su puntuación:** abierta – no lleva signos de puntuación en ninguna de sus partes componentes; cerrada – lleva signos de puntuación en cada una de sus partes o componentes; mixta o corriente – combina los dos estilos.

**5. Por su extensión:** cortas – cuando su contenido se extiende hasta 100 palabras; medianas – cuando su contenido comprende desde 100 hasta 200 palabras; largas – cuando su contenido comprende desde 200 hasta 300 palabras son cartas de un pliego.

**6. Por su forma:** se refiere a todas las correspondencias, la diferencia consiste en su redacción y presentación. Cartas, oficios, circulares, vales, tarjetas postales, esquelas, memorandos, planillas, telegramas, cablegramas, avisos etc.

La carta es un medio de comunicación escrito donde se plantean situaciones relacionadas de acuerdo al contenido que ésta contenga, ya sea una carta comercial, o una carta oficial.

### ***Particularidades estructurales de una carta y características a tener en cuenta***

La redacción comercial española (como cualquiera) es aquella que tiene por objeto la comunicación por el mundo de los negocios de la empresa y posee unas características muy importantes, a saber:

- ***Claridad.***
- ***Precisión.***
- ***Agilidad.***
- ***Persuasión.***
- ***Prudencia (cortesía).***

**Claridad.** Los textos comerciales deben de ser claros para que se pueda interpretarlos en un sentido. Se recomienda evitar palabras rebuscadas, fórmulas vagas e imprecisas, tecnicismos innecesarios, abreviaturas excesivas, siglas, palabras extranjeras que tienen su correspondiente en español.

**Precisión.** Redactando un texto comercial es necesario emplear las frases cortas y sencillas, pero siempre con sentido completo. Hay que evitar tanto los rodeos o circunloquios, como las repeticiones.

**Agilidad.** Este principio sirve para que el escrito sea leído con mayor facilidad y rapidez, de tal manera que el asunto quede expuesto con orden y claridad.

**Persuasión.** En cualquier momento hay que prestar atención a lo qué se va a decir, cómo y a quién se va a dirigir lo escrito. Es recomendable mostrar interés por el lector, manteniendo siempre un tono correcto.

**Prudencia (cortesía).** El lenguaje de los textos comerciales debe ser prudente y cortés, incluso los casos de las reclamaciones.

Por último, hay que tener en cuenta que los textos comerciales (por ejemplo, una carta comercial) deben ser atractivos por su forma externa. Los párrafos tienen que ser cortos, cuidando el orden expositivo y guardando una relación lógica entre ellos.

## ***1.1. ESTRUCTURA DE CARTAS COMERCIALES***

La carta comercial responde siempre a una forma preestablecida que contribuye a darle una mayor claridad. Su esquema es el siguiente:

- 1. Encabezamiento;***
- 2. Cuerpo de la carta;***
- 3. Cierre o complementos.***

**1. El encabezamiento** es la parte preparatoria del texto, ocupa la parte superior del papel y en él se encuentran los siguientes apartados:

- **Membrete.**
- **Fecha.**
- **Dirección interior.**
- **Asunto u objeto.**
- **Referencia.**
- **Línea de atención.**
- **Saludo.**

**El membrete** está imprimido en la parte superior del papel e incluye el nombre de la compañía (empresa), la dirección postal y telegráfica, los números de teléfonos, fax o télex. Algunos membretes tienen también el logotipo o anagrama de la compañía (empresa), a través del cual se identifica a la misma.

**La fecha** sirve para precisar cuándo se escribe la carta. Ella se pone debajo del membrete a la derecha. Generalmente se escribe el día en cifras, la preposición “de”, el nombre del mes en minúscula, de nuevo la preposición “de”, el año en cifras.

**Ejemplo:** *21 de agosto de 20\_\_.*

**La dirección interior** se escribe debajo de la fecha en el margen izquierdo del papel. Si la carta se dirige a una persona individual, el tratamiento se escribe en abreviatura con mayúsculas, después el nombre o razón social. En el renglón siguiente se pone el nombre de la calle y el número del local. Debajo – el código postal y el nombre de la ciudad. En el caso de que ésta no fuera capital de provincia, se debe colocar el nombre de la provincia entre paréntesis. Al final de las líneas no se ponen los puntos o comas.

**Ejemplo 1:** *Sr. D. Miguel Rubia*  
*Princesa, 11*  
*38020 Madrid*  
*España*

**Ejemplo 2:** *Sra María Sanchiz*  
*Caspe, 65*

**Asunto u objeto.** Esta línea expresa el motivo principal de la carta resumido en una o dos palabras. Se emplea para facilitar la clasificación y archivo de la correspondencia.

**Ejemplo:** *Asunto: envío deficiente.*

**La referencia** se escribe con las siguientes abreviaturas:

- *s/ref.* (su referencia – Ваши вихідні дані);
- *n/ref.* (nuestra referencia – наші вихідні дані);
- *s/escrito*;
- *n/escrito*.

Junto a estas abreviaturas se escriben, con mayúsculas, las iniciales del nombre y apellido(s) de la persona que ha dictado la carta y, con minúsculas, las de la persona que la escribió a máquina. A continuación y separado por una barra suelen ir unas cifras y letras que corresponden a un código de archivo. Cuando la empresa dispone de un sistema informático se utiliza solamente una combinación de letras y cifras.

**Ejemplo:** *s/ref. 040/AJ-7*

*n/ref. 750/349A*

**Línea de atención** sirve para que la carta llegue al departamento o a la persona encargada.

**Ejemplo:** *(A la atención de: D. Juan Ortega)*

**El saludo** se dirige a la(-s) persona(-s) y no suele comprender las abreviaturas.

**Ejemplo:**

*Señor: Сеньор*

*Señora: Сеньора*

*Señores: Сеньори*

*Estimado Señor: Шановний сеньоре*

*Estimada Señora: Шановна сеньоро*

*Distinguidos señores: Шановні сеньори*

*Apreciable cliente: Шановний клієнте*

## EJEMPLO DE ENCABEZAMIENTO

*TELEFÉRICA, S.A.*  
*Alcalá de Linares, 47*  
*Teléf. 875 34 00 – Télex 420 MAC*  
*38020 MADRID*  
*ESPAÑA*                      *2 de mayo de 20\_\_*

*ESPACIO 6.999, S.A.*  
*Avenida de Teruel, 56*  
*50005 ZARAGOZA*  
*ESPAÑA*  
*s/ref. 040/AJ-7*  
*TR/349A*

*n/ref.*

*(A la atención de: Dña Juana Ortega)*

**2. El cuerpo de la carta** comprende la información necesaria sobre el asunto y se difiere por el tipo del contenido. El mensaje está expresado con orden y claridad, de tal manera que se entienda a primera vista por el lector. El cuerpo de la carta es la parte más importante. Se compone de tres partes: una introducción, un núcleo y una conclusión.

– En la introducción se suele referir a correspondencia anterior, agradecer al destinatario y/o indicar el motivo para el escrito.

– En el núcleo se desarrolla la idea principal de la carta. Es importante redactar el núcleo con objetividad y claridad, sobre todo cuando se trate de una reclamación.

– Se termina con una conclusión que sirve de resumen de la carta y/o de estímulo.

**3. Cierre o complementos** constituyen el final de la carta y están formados por:

- Despedida;
- Firma;
- Nombre del responsable de la carta;
- Cargo o título del que la firma;
- Iniciales de identificación;
- Anexos o adjuntos;
- Indicación de si se envían copias a otras personas.

**La despedida** se redacta con fórmulas sencillas y cortas que se unen al último párrafo.

**Ejemplo:** *Quedamos a su disposición y le saludamos atentamente.*

Después viene **la firma** que le da autenticidad a la carta, y en unos renglones más abajo el nombre del responsable de la misma.

Junto al margen izquierdo y después de la firma, van en mayúsculas las iniciales del firmante y en minúsculas las del que ha mecanografiado la carta.

**Los anexos o adjuntos** indican que junto con la carta se envían otros documentos (facturas, talones etc.).

La línea que indica si se envían copias a otras personas es optativa y sólo se pone en el caso de que sea necesaria.

### EJEMPLO DEL CIERRE

*Sin otro particular, aprovechamos la ocasión para saludarles atentamente.*

BARROCO, S.A.  
GERENTE

LM/cp

*Anexo: 1 factura.*

### EJEMPLO DE UNA CARTA COMERCIAL

HISPANA CONSULTORES, S.A.

Paseo de la Castellana, 3

38040 MADRID – ESPAÑA

Tel. 549 96 21 – Télex 764309 HISP E

Sr. D. Manuel Molego

18 de abril de 20\_\_,

Alameda, 74

42007 HUELVA

s/ref. 051/JL-5

n/ref.

ER7/G8L

(A la atención de: Sr. H. Riveros)

*Asunto: Invitación al taller*

*Distinguido Cliente:*

*Me contacto con Ud para anunciarle sobre el taller que se realizará el día 21 de junio de 2011, a las 15 hs. en nuestra oficina, que brindará el reconocido autor de varios libros sobre management, el señor Ben Peters.*

*El taller consistirá en los siguientes tópicos: „la capacitación técnico-profesional”, „la fluctuación de personal”, „¿de qué depende la aptitud para el trabajo?”.*

*Esta invitación es sólo para nuestros más exclusivos clientes, es por ello, que esperamos contar con su presencia.*

*Saludo a Ud. Atentamente*

*Pamela A. Ritchie*

*Gerente General*

## ***1.2. CLASIFICACIÓN DE CARTAS COMERCIALES***

Las cartas comerciales las podemos clasificar en diferentes tipos, cada uno de éstos responderá al asunto del que trate la carta.

Las más empleadas son las cartas: de solicitud; de presentación; de reclamación (quejas); de acuse; de pedido; de relaciones con la banca; de relaciones con las compañías de seguros; de relaciones con los servicios públicos; de publicidad; de compraventa y muchas otras.

### ***1. Carta de solicitud***

Cartas de solicitud pueden tener diferentes características, según el tipo de la información solicitada. Entre las principales podemos destacar las siguientes:

- solicitud de información de tipo comercial o industrial;
- solicitud de un puesto de trabajo;
- solicitud de información sobre una persona a la que va a contratar.

En cualquier de los tres casos la carta tiene que estar redactada con habilidad para que resulte atractiva, pero a la vez tiene que ser

totalmente objetiva y aportar datos concluyentes que lleven a buen término el asunto del cual tratan.

## ***2. Carta de solicitud de información de tipo comercial o industrial***

En la carta de solicitud de información de tipo comercial o industrial suelen solicitar la información mediante un cuestionario al que únicamente acompaña una carta explicativa.

## ***3. Carta de solicitud de un puesto de trabajo***

Cuando se escribe para solicitar un puesto de trabajo es conveniente hacerlo a mano proporcionando los datos solicitados, pero sin excederse. Ésta debe ser una carta interesante, si al contrario, fácilmente terminará en el cesto de papeles.

## ***4. Carta de solicitud de información sobre una persona a la que va a contratar***

Un comerciante puede solicitar informes personales sobre alguna persona o empresa, especialmente al iniciar contactos mercantiles. Lo hace, por ejemplo, para informarse sobre las aptitudes de un solicitante de puesto de trabajo o sobre la solvencia comercial de una empresa mercantil.

Cuando se piden informes de una persona se debe hacerlo de una manera discreta y prudente, señalando que el contenido será confidencial, aclarando si se hace por indicación del interesado o no. El texto debe ser claro y sin ambigüedades. Por discreción, los informes solicitados por carta no suelen incluir en el texto el nombre de quien se requieren informes. Se adjunta, en cambio, un papel con sus señas para que pueda fácilmente ser destruido.

## ***5. Carta de presentación***

La carta es el primer folio que el seleccionador lee, por tanto, su objetivo principal consiste, precisamente, en captar su

atención. La impresión que se ha de transmitir es la de haber dedicado tiempo y atención antes de ponernos en contacto con el anunciante, intentando responder a sus exigencias. Tampoco se aconsejan cartas estándar fotocopiadas y sin indicación del destinatario y que dejan ver, que son utilizadas para cualquier destino. La carta, breve y sintética, debe contener un mensaje lo más personalizado posible y que exprese nuestro interés por la oportunidad que se nos ofrece.

## ***6. Carta de reclamación (de queja)***

Más allá de lo efectivo de su cometido, toda empresa debería ofrecer un modelo de carta de reclamación a sus clientes; allí se encuentra una de las principales fuentes de información sobre los fallos y errores de su gestión. Una buena carta de reclamo deberá estar escrita en tono cortés pero exigente. Si bien no existe uno en especial, un buen modelo de carta de reclamación debe responder a tres preguntas básicas: en principio se debe tener claro qué y por qué se reclama, de forma de plantear claramente lo que ha provocado a disconformidad. En este sentido es importante no guardarse ningún detalle. Toda la información es válida y correcta para justificar el reclamo. Otra pregunta a la que se debe responder a la hora de escribir una carta de reclamo es a quién va dirigida. Es fundamental ser específico respecto al destinatario de la carta tanto si se trata de una institución pública, privada o un comercio, entre otras posibilidades.

Por último será crucial tener claras y plantear las soluciones que se pidan. Hay que tener claro que quejarse nada más que por quejarse puede verse como un capricho, y que la finalidad real de una carta de reclamación es la de encontrar solución a un problema puntual. Por eso es que proponer soluciones al inconveniente resulta un muy buen aporte.

Con respecto a aquello que debe aparecer sin falta en una carta de reclamación, hay tres contenidos que son fundamentales:

- Datos del consumidor, o sea nombre, domicilio, DNI y teléfono de contacto de la persona que realiza el reclamo;
- Datos del proveedor, es decir nombre de la empresa y domicilio ante la que se plantea la queja;

– Documentación acerca del problema planteado: facturas, notas, cartas, en lo posible originales.

### ***7. Carta de acuse***

Este tipo de escritos es muy frecuente en cualquier gestión comercial o empresa, ya que mediante estas cartas se puede acusar recibo de mercancías o géneros; bien para responder al proveedor comunicándole la correcta recepción de las mismas o bien para hacer las observaciones pertinentes en el caso de que dicha mercancía hubiera llegado hasta nosotros en mal estado, o incluso que rehusamos el envío por las causas aducidas en el escrito.

Otra modalidad es la de acuse de recibo de efectos o valores. En estas cartas es conveniente escribir las cantidades de forma que destaquen y sean fácilmente legibles indicando claramente el concepto por el cual se abonan las referidas cantidades. En el caso de que fuera necesario hacer alguna operación de sumas o restas para llegar a justificar un saldo, éstas se harán siempre fuera del cuerpo de la carta, bien al margen o al pie de la misma.

### ***8. Carta de pedido***

Se puede pensar, y en general suele ser así, que una carta de pedido es consecuencia de una carta de oferta anterior, pero en muchas ocasiones son los comerciantes o clientes los que se dirigen mediante un modelo de carta de pedido de forma espontánea y por iniciativa propia exponiendo su petición o el formato de su pedido.

Lo más importante en este tipo de cartas de pedido es planificar anteriormente lo que se va a pedir. Por norma general suelen ser grandes listados de artículos con sus precios y sus unidades, o expresado en cantidades o cajas, etc. Por lo tanto no queremos equivocarnos y requiere que repasemos concienzudamente una y otra vez el modelo de carta de pedido antes de enviarse. Conviene también indicarle a la casa vendedora a la que enviamos el pedido que nos responda confirmándolo lo antes posible también con indicación si existe algún problema de forma que tengamos un margen de maniobra para rectificar o hacer cambios.

Los plazos de entrega y sistemas de envío también son importantes a la hora de hacer un pedido. No hay que olvidar del sistema de pago o cobro, si se hacen descuentos por compras superiores a cierto número de productos o no. Además las formas de financiación, comisiones, primas etc. Todos estos aspectos son de máxima importancia en función de necesidades de venta o de adquisición de productos.

Otro dato importante dentro de la carta de pedido es conocer claramente los gastos de envío. Aquí el dato importante es conocer el peso, los gastos de embalaje, conocer si el peso que estamos pidiendo incluye el embalaje o se refiere al peso neto y no bruto etc. Conviene matizar todos estos datos, o si se desconocen hacérselos saber dentro de la carta de pedido.

A modo legal, se suele informar sobre si la carta de pedido se debe reintegrar como un contrato o como un documento de cargo. De esta forma se evitan complicaciones legales.

Al hacer un pedido el comerciante adquiere un compromiso. Por ello debe expresar con claridad y precisión en su nota las condiciones que desea. Cuando por primera vez hace un pedido a una empresa es muy conveniente que de referencias, a fin de que el vendedor tenga la posibilidad de informarse sobre su solvencia comercial. Con un pedido se solicita el envío de una determinada mercancía. Los detalles de un pedido pueden consignarse ya sea en la carta misma que entonces hace las veces de nota de pedido, o en un documento por separado que se adjunta a la carta comercial. Antes de realizar un pedido suele resultar propicio hacer una demanda pidiendo información sobre precios y condiciones.

## ***9. Cartas de relaciones con la banca***

Fundamentalmente interesan aquí las cantidades y los documentos que las confirman. La argumentación en este tipo de cartas será sencilla. Con este tipo de cartas se anuncian envíos de fondos y se acusa el recibo de los mismos; se notifican bonificaciones y puestas en circulación de letras de cambio; se envían extractos de cuenta, y otras operaciones por el estilo.

Las cartas de relaciones con la banca deben estar redactadas con sumo cuidado y atención, ya que, como tienen por objeto operaciones monetarias, no pueden contener errores en las cantidades, plazos o condiciones. Por tanto, es conveniente que las cantidades vayan indicadas en cifras y en letras.

Por último, se debe tener en cuenta que la concisión y la precisión deben de ser la regla de oro de estas cartas, dando lugar a escritos muy breves.

### ***10. Cartas de relaciones con las compañías de seguros***

Las cartas de relaciones con las compañías de seguros son las que contienen cualquier tipo de la información relacionada con seguros, a saber: solicitud de presupuesto, de la póliza, seguro de las cargas o mercancías, información sobre los contratos de seguros etc.

### ***11. Cartas de relaciones con los servicios públicos***

En las relaciones de la Administración surgen dos tipos de escritos claramente diferenciados: los documentos oficiales y las cartas propiamente dichas. Entre los primeros destacan las instancias, oficios, actas, certificados etc.

El objeto de este tipo de cartas suele ser el de confirmar, reclamar o pedir información sobre algo; por lo tanto, deben de ser claras y precisas, evitando la ambigüedad y utilizando un tono correcto y cortés.

### ***12. Cartas de publicidad***

Correspondencia publicitaria tiene por objeto dar a conocer un producto interesando al cliente para que lo compre. Por esta razón estas cartas deben ser claras, dinámicas, interesantes y muy bien presentadas. La carta publicitaria puede ser una circular. Circular significa que el mismo mensaje va dirigido a muchas personas. Esta debe redactarse sin precisar el sexo a quien va dirigida, de manera que interese a todos los lectores. Conviene firmarla como si fuera una carta original, aun cuando se hubiera reproducido en mimeógrafo y/o fotocopidora.

Cuando no sea posible emplear el mismo estilo para todos los lectores, será necesario. La carta de venta se escribe por iniciativa de la empresa para convencer al posible cliente acerca de las ventajas del producto con el fin de conseguir pedidos. Por su finalidad realmente comercializadora, se comprende la esencial importancia de la carta de venta. Esta, al igual que los anuncios de publicidad, facilita y estimula las transacciones comerciales.

Por lo común, la carta de venta ofrece mercaderías conocidas o de uso y consumo habitual: alimentos, vestuario, libros, muebles, etc. Puede dirigirse a una persona individualizada, a quien ya hemos tratado por carta. En este caso, es posible ajustar nuestro esfuerzo a la personalidad del lector.

El objetivo de esa carta es convencer al lector de las ventajas del producto para que lo solicite. Es muy importante recopilar datos acerca del producto, los cuales aportarán material para el trabajo de venta: uso del producto, noticia de su fabricación, competencia que sufre el producto, sus ventajas sobre artículos similares, su precio y condiciones de venta, sus compradores actuales y los posibles, etc. Si no conoce bien el producto que ofrece, el redactor carecerá de los recursos necesarios para tener éxito en su intento de vender.

### ***13. Cartas de compraventa***

Cada vez que deseamos adquirir un artículo recibimos y buscamos una oferta del vendedor. Si la aceptamos se crea el contrato de compraventa. La compraventa es el eje del comercio, gracias a ella se desplaza la propiedad de las cosas de una persona a otra. Cuando hablamos sobre cartas de compraventa, sobreentendemos ya un contrato posible que se concluirá en futuro.

### ***14. ¿Qué y cómo es un CURRICULUM VITAE?***

*CURRICULUM VITAE (CV)* es un escrito en el cual se expresan de una forma comprensiva y resumida todos los datos personales y profesionales de una persona. Su objetivo es el de lograr una buena imagen del que aspira a un puesto de trabajo y,

por lo tanto, el curriculum le sirve al que lo presenta como medio de promoción de sus méritos y experiencia profesional. Su forma no es rígida ni se somete a estructuras fijas, pero debe guardar un orden cronológico en la relación de las actividades desarrolladas. El curriculum debe ser sencillo, claro, verdadero, concreto y específico para cada caso.

Generalmente comienza con las palabras *curriculum vitae* en lugar destacado y a continuación los apartados correspondientes.

**Datos personales:** nombre y apellidos, fecha y lugar de nacimiento, número y serie del pasaporte, dirección particular (con código postal, ciudad, país), números de teléfono, e-mail, situación familiar.

**Formación y estudios:** exposición cronológica de los estudios realizados (comenzando por lo más actual), títulos obtenidos, centros y fechas en donde se obtuvieron.

**Formación complementaria (cursillos efectuados):** destacando aquellos que estén relacionados con puesto al que se opta.

**Experiencia profesional:** expresar las experiencias que tengan un verdadero contenido profesional indicando la fecha, nombre de entidad empleadora, actividad básica de ésta, título del cargo desempeñado, funciones recomendadas y promoción interna. Todo ello sigue un orden cronológico incluyendo los resultados obtenidos.

**Otros datos de interés:** como estudios o trabajos en empresas, centros de investigación, etc. En este apartado se deben incluir todos aquellos datos que verdaderamente puedan tener interés en relación al puesto que pretende.

**Idiomas conocidos:** (comenzando por la lengua materna, si es necesario) indicando su nivel de conocimientos hablado y/o escrito, (normalmente: elemental, intermedio y avanzado).

Por último, hay que destacar la conveniencia, en algunos casos requisito obligado, de acreditar los datos expuestos mediante la

documentación correspondiente, aunque esta documentación se suele presentar después de que la oferta de servicio haya sido considerada positiva.

### ***Preguntas de control***

1. *¿Cómo podría comentar la noción de la correspondencia comercial?*
2. *¿Qué puede decir sobre el estilo de la correspondencia comercial?*
3. *¿Por qué es tan importante la correspondencia en el mundo desarrollado?*
4. *¿Cuáles son las características más importantes de las cartas comerciales?*
5. *¿Cómo es la estructura de una carta comercial?*
6. *¿Qué información contienen encabezamiento, cuerpo y cierre de la carta?*
7. *¿Qué tipos de las cartas comerciales conoce Ud en la correspondencia comercial?*
8. *¿Qué datos debe contener un exitoso curriculum vitae?*
9. *Piense ¿qué son las peculiaridades gramaticales, léxicas y sintácticas de una carta comercial? Coméntelas.*

## CUARTA PARTE

### GENERALIDADES SOBRE EL CONTRATO

Las operaciones de la actividad comercial internacional se difieren muchísimo de las que se realizan dentro de un mismo país. Las situaciones de colaboración o de transacción se forman abordando las legislaciones de varios países tomando en cuenta diferentes aspectos económicos, culturoológicos y jurídicos. Por esta razón cualquier negocio requiere una clara y estricta determinación de las condiciones de entrega o pago, sanciones en caso de incumplimiento de las obligaciones contractuales estipuladas, normas legislativas de resolver un posible conflicto y mucho otro, aunque cada país requiere la conclusión de contratos realizando la actividad comercial.

Además, la ausencia de reglas unificadas para componer cláusulas contractuales hace esa tarea mucho más complicada. El contrato se define como cualquier acuerdo de las partes que expresan por unanimidad su consentimiento a pactar las condiciones de este mismo.

El contrato se entiende como un acuerdo entre dos o más partes dirigido a constituir, modificar o extinguir un vínculo jurídico de contenido patrimonial o económico entre esas mismas.

Por lo tanto, se puede concertar contratos tanto por escrito como oralmente sólo con la debida concentración de intereses comerciales. Un contrato pactado oralmente en presencia de testigos puede tener los efectos jurídicos no menos importantes que los del contrato en papel.

Por estas razones, si las partes contratantes de España y Ucrania llegan a un mutuo acuerdo, la conclusión de contratos por escrito se regirá estrictamente sólo por parte de la legislación ucraniana, ya que el Código español no lo ve necesario y tampoco lo exige. En este caso la legislación española requiere únicamente la conformidad con las normas internacionales y comprueba que este acto no esté en contradicción con su Ley.

En la práctica comercial se presenta una variedad infinita de contratos cuyo contenido varía y depende, en primer lugar, del objeto de éstos y del carácter específico de los contratistas.

Un contrato es un acuerdo (verbal o escrito) de voluntades manifestado en común entre dos o más personas con capacidad (partes del contrato), que se obligan en virtud del mismo, regulando sus relaciones a una determinada finalidad o cosa, y a cuyo cumplimiento pueden compelerse de manera recíproca, si el contrato es bilateral.

El contrato, en general, tiene una connotación patrimonial, incluso parcialmente en aquellos celebrados en el marco del derecho de familia, y es parte de la categoría más amplia de los negocios jurídicos.

Una de las funciones elementales del contrato es originar efectos jurídicos, es decir obligaciones exigibles, de tal modo que, con esta relación, sean consideradas de la cualidad contractual.

En cada país o estado puede existir un sistema de requisitos diferentes, pero el concepto básico de contrato es, en esencia, el mismo.

La divergencia de requisitos tiene que ver con la variedad de realidades socio-culturales y jurídicas de cada uno de los países (así, por ejemplo, existen ordenamientos en que el contrato no se limita al campo de los derechos patrimoniales únicamente, sino que abarca también derechos personales y de familia como, por ejemplo, los países en los que el matrimonio se considera como un contrato).

Los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente y no sean contrarias a las leyes, a la moral, ni al orden público. El contrato tiene siempre un carácter económico.

# I. PARTICULARIDADES LINGÜÍSTICAS DEL CONTRATO

El proceso de la traducción de documentos diferentes es una tarea muy complicada y escurpulosa. La traducción de un documento a otro idioma implica el empleo de múltiples transformaciones no sólo a nivel lingüístico, sino a nivel legislativo.

El objetivo de este párrafo es abordar los problemas de la traducción que plantea un texto jurídico, o sea un contrato. Para lograrlo, es importante dominar ambos idiomas. No es infrecuente que surjan encargos de traducción de este tipo de documento, ya que se origina en el marco del comercio internacional.

El contrato es un texto especializado desde el punto de vista de la terminología y el lenguaje oficial. Asimismo, cuenta con una forma que también lo caracteriza. Por forma nos referimos al „aspecto formal” que muestra el texto y sus apartados que se adaptan a una serie de convenciones establecidas.

***Traduciendo contratos es necesario mencionar tres aspectos importantes:***

*1. Contexto jurídico del contrato, es decir la información extralingüística necesaria o, al menos, recomendable para abordar mejor la traducción;*

*2. Macroestructura o aspecto formal de este tipo;*

*3. Asimetrías y divergencias terminológicas, así como algunas de las técnicas de la traducción.*

La traducción de los textos jurídicos implica la reproducción del texto de origen en el idioma de destino no sólo oración por oración, sino incluso palabra por palabra. Cualquier ligera modificación podría cambiar las implicaciones del contrato y tener amplias consecuencias.

Bajo la óptica lingüística, el contrato se define como un documento legal que supone el acuerdo entre las partes contratantes, el cual se forma según los datos específicos de estos últimos acerca de las obligaciones contractuales.

El contrato, como un texto escrito, tiene determinadas peculiaridades lingüísticas y estilísticas que son las siguientes: la idea expuesta debe ser concreta, precisa y lacónica; la información se

presenta en un orden lógico con brevedad y claridad; la repetición de las palabras clave facilita la comprensión de la idea principal y se hace evitar la ambigüedad del sentido del texto contractual.

También ha de tener en cuenta que un texto legal no contiene léxico emotivo. Además de un sistema especial de clisés y frases estereotipadas, el contrato incluya abreviaturas, símbolos y términos.

Respecto a la estructura, el contrato está dividido en párrafos determinados que se colocan de una manera estable en la hoja de papel cuya calidad, incluso la de impreso debe ser superior.

## II. GENERALIDADES SOBRE LAS ESTIPULACIONES BÁSICAS DEL CONTRATO

En este párrafo se presenta la estructura generalizada de las cláusulas o elementos básicos contractuales que se emplean más a menudo en contratos españoles. Se propone la variante ucraniana de la traducción.

1. Denominación del contrato, su número o serie registrados (*назва типу контракту, його реєстраційний номер або серія*);
2. Datos de las partes contratantes (*інформація про сторони (осіб або підприємства)*);
3. Objeto del contrato y estipulaciones generales (*предмет контракту та загальні положення*);
4. Precio y el valor total del contrato (*ціна та загальна вартість контракту*);
5. Condiciones básicas de entrega (*загальні умови поставки*);
6. Obligaciones contractuales de las partes (*обов'язки сторін*);
7. Condiciones de pago (*умови оплати*);
8. Período de vigencia del contrato (*термін дії умов контракту*);
9. Calidad y cantidad de mercancías (*якість та кількість товару*);
10. Embalaje y marcación (*пакування та маркування товару*);
11. Plazos y condiciones de garantía (*умови та термін гарантії*);
12. Sanciones (penalizaciones) (*санкції, рекламації щодо неналежного виконання договірних зобов'язань*);
13. Seguro (*страхування*);
14. Fuerza mayor (*форс-мажорні обставини*);
15. Arbitraje o jurisdicción (*арбітраж, урегулювання конфліктів*);
16. Idiomas y forma del contrato (*умови контракту та форма його складання*);
17. Otras estipulaciones (*інші умови*);
18. Domicilios legales de las partes (*юридичні адреси сторін*);

19. Firmas y sellos de los contratistas (*підписи та печатки сторін*).

Es necesario notar que los contratos españoles no deban incluir todas las estipulaciones dadas así como tampoco lo podemos observar en los compuestos en ucraniano. Para componer los contratos de diferentes tipos es común utilizar contratos-modelo en que se cambian las condiciones según una operación determinada. Los contratos-modelo españoles no se difieren mucho de los de Ucrania, sin embargo hay unas peculiaridades que hay que tener en cuenta.

Además, la terminología contractual en las cláusulas de condiciones puede variarse sinónimicamente y es de mucha práctica observar contratos sin nombrar las cláusulas, o sea se los estructuran exclusivamente con los numerales ordinales “*PRIMERA*”, “*SEGUNDA*” et cétera.

**Ejemplo:**

***PRIMERA:*** „*EL TRANSPORTISTA*” se obliga a realizar por su propia cuenta...

***SEGUNDA:*** El precio del transporte es de \_\_\_ el metro cúbico de material transportado...

***TERCERA:*** Todos los gastos correspondientes a repuestos de automóviles, camiones, seguros, daños a terceros, etc.

***CUARTA:*** „*EL CONTRATISTA*” se obliga a pagar al „*TRANSPORTISTA*” semanalmente el precio del transporte ejecutado durante siete días...

### ***1. Denominación del contrato, su número o serie registrados***

Cada contrato debe tener clara la formulación léxica en cuanto al tipo de este documento oficial para no caer en las trampas de estafa, además él debe reflejar el número o serie de registro bajo los cuales el notario lo puso en la escritura pública para evitar equivocaciones o la dualidad documentaria.

**Ejemplo:**

## ***CONTRATO DE COLABORACIÓN EN EL ÁMBITO DE TURISMO***

*Serie: HDD\_K2011*

*Ciudad: Madrid*  
*Fecha: a 24 de enero de 20\_\_*

## **2. Datos de las partes contratantes**

El contrato debe tener indicadas las partes que firman el contrato (por ejemplo “VENDEDOR” y “COMPRADOR”) para evitar repetición múltiple a lo largo del texto, nombres y apellidos de las partes, sus datos personales del DNI (documento nacional de identidad), número de identificación fiscal, organizaciones que se comprometen a llegar a mutuo acuerdo con aclaraciones de domicilios legales, también es necesario indicar la ciudad (país), el lugar y la hora de concluir y firmar el documento.

Es muy importante expresar el reconocimiento recíproco de las obligaciones y poderes contractuales de las partes.

### **Ejemplo:**

### **CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE EDICIÓN**

*En Pontevedra, a 4 de abril de 20\_\_*

*De una parte, D. Fernando Luis Pérez Poza, mayor de edad, de nacionalidad española, con D.N.I. 35.256.773-G, en su calidad de Apoderado /Administrador de POETA S.L. de Pontevedra, España, con N.I.F B94014867, con domicilio fiscal en CL Joaquín Costa, 2 – ENTREPLANTA – OFICINA D, CP 36001, que en lo sucesivo será denominado EDITOR.*

*Y de la otra, \_\_\_\_, mayor de edad, de nacionalidad española, con D.N.I. \_\_\_\_, con domicilio en \_\_\_\_, que en lo sucesivo será denominado el AUTOR.*

*Ambos se reconocen mutuamente capacidad legal para establecer el presente CONTRATO DE EDICIÓN que se regirá por las siguientes:...*

Hay que notar que el contrato español requiere más detalles, comparémoslo con la variante del contrato redactado en ucraniano:

## **Ejemplo:**

### **ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ПАЙОВИХ ЧАСТОК МІЖ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

м. \_\_\_\_\_ «\_\_» \_\_\_\_ 20\_\_ р.  
Продавець: \_\_\_\_\_, що є учасником ТОВ «\_\_\_\_\_»,  
в особі директора \_\_\_\_\_, що діє на підставі Статуту,  
з однієї сторони, і Покупець: \_\_\_\_\_, в особі директора  
\_\_\_\_\_, що діє на підставі Статуту, з іншої сторони, на під-  
ставі протоколу загальних зборів ТОВ про погодження на пе-  
репуступку пайової частки № \_\_\_\_ від «\_\_» \_\_\_\_ 20\_\_ р. уклали  
цей Договір про таке:...

### **3. Objeto del contrato y estipulaciones (disposiciones) generales**

El objeto de un contrato pueden ser todas las cosas que no estén fuera del comercio de las personas, aun las cosas futuras. Pueden ser igualmente objeto de contrato todos los servicios que no son contrarios a las leyes, a la moral, a las buenas costumbres o al orden público.

Primeramente, hay que determinar el tipo de contrato (el de compraventa, de prestación de servicios, de suministro de maquinaria, de arrendamiento etc.) y las obligaciones básicas de las partes contratantes. El objeto del contrato debe ser estrictamente aclarado en cuanto a cantidad, calidad, modo de suministro, embalaje, marcación, servicio post-venta u otras especificaciones a la hora de realizar la actividad comercial con un cliente potencial.

Los detalles de la descripción del objeto contractual dependen de la seriedad del contrato que está sujeto a conclusión. La descripción de las obligaciones pueda ser bastante sencilla y contener la información que aclara las estipulaciones del objeto efectuando cada operación concreta dentro de los límites contractuales, o al revés, la descripción del objeto pueda presentar todos los detalles de la actividad de las partes.

Es más de práctica formalizar la descripción en un documento separado que se adjunta al contrato como anexo, lo que debe ser indicado en el contrato.

## **Ejemplo:**

*3.1. De acuerdo con las disposiciones del presente Contrato el Touroperador y el Agente desarrollan colaboración en el ámbito de turismo.*

*3.2. El Agente enviará y el Touroperador recibirá a turistas individuales y en grupos para ofrecerles servicios turísticos en España y Andorra en siguientes condiciones:*

*En el periodo de vigencia del presente Contrato el Agente ofrece al Touroperador el derecho de prestar servicios a sus clientes en el territorio de España y Andorra en función de los impresos de encargo del Agente...*

## **4. Precio y el valor total del contrato**

Esta cláusula generalmente contiene los datos sobre los precios y los artículos suministrados porque ellos dependen de cómo se distribuyen los gastos de seguro, transportación, trámites aduaneros, embalaje y otra documentación entre los contratistas. Siempre los precios se indican con referencia a los términos comerciales internacionales, ya que a menudo se observa el cambio del curso de divisa. El contrato puede contener así llamada cláusula de cambios de divisa. En virtud de las peculiaridades de nuestras condiciones, el contrato se concluye para realizar una serie de compras que supone el valor total del contrato.

## **Ejemplo:**

*El precio convenido por la presente compraventa es el de \_\_\_\_\_ euros según INCOTERMS 2000, que la parte compradora satisfará del siguiente modo:*

*4.1. Mediante la entrega que la parte compradora hace en este acto, sirviendo el presente documento como eficaz carta de pago y recibo, de la cantidad de ..... euros.*

*4.2. .... euros, mediante un cheque n° ..... librado por la parte compradora contra su cuenta corriente n° ..... que mantiene en la Sucursal ..... del Banco ..... que la parte vendedora recibe salvo su buen fin.*

4.3. .... euros se satisfarán por la parte compradora en el plazo máximo de ..... meses, devengándose por dicho aplazamiento intereses al tipo del .....% anual que la parte compradora satisfará junto con el principal.

## 5. Condiciones básicas de entrega

Es de práctica común indicar las condiciones de suministro a través de los términos comerciales internacionales (INCOTERMS). Así es de indicar un punto determinado donde el vendedor pasa la mercancía a disposición del comprador, o sea de esta manera cumple la obligación principal del contrato.

También se indican los plazos de suministro que habitualmente coinciden con las fechas de confirmar el pedido y que se consideran simultáneamente las fechas de aceptación del pedido por el vendedor.

### **Ejemplo:**

*Los plazos de entrega indicados son orientativos. En el caso que existiera alguna ruptura de stock o indisponibilidad puntual, procederíamos a informarle de inmediato y le daríamos un nuevo plazo de entrega o, si no fuera posible servirle dicho producto, proceder a su anulación. En cualquier caso, un retraso de la entrega respecto a los plazos indicados no dará derecho al cliente a exigir alguna indemnización. Dichos plazos han de entenderse teniendo en cuenta lo siguiente:*

5.1. Los plazos de entrega se han calculado en días laborales tanto en el país de origen como en el de destino;

5.2. Los plazos de entrega se entienden desde la oficina de admisión en España a grandes núcleos urbanos del país de destino. El período de tránsito al resto del territorio puede verse incrementado en 1 o 2 días adicionales.

5.3. Se descontarán de los plazos de entrega el tiempo que los envíos se retrasen por causa de fuerza mayor: inclemencias meteorológicas que afecten a los medios de transporte y/o distribución, huelgas o conflictos colectivos etc.

*5.4. El período de permanencia de los envíos en la aduana de origen y/o destino tampoco se contabiliza a la hora de calcular los tiempos de tránsito, de ahí la importancia de consignar todos los datos en la documentación postal y de forma clara, así como aportar los documentos necesarios que agilizan los trámites aduaneros (factura comercial, factura proforma etc.)...*

## **6. Obligaciones contractuales de las partes**

Las partes de un contrato podrán designar la ley aplicable a la totalidad o solamente a una parte del contrato con respecto a las obligaciones contractuales, así como el tribunal competente en caso de litigio. De común acuerdo, podrán cambiar las obligaciones según la ley aplicable al contrato cuando lo deseen.

Si las partes no hubieran elegido explícitamente la ley aplicable, el contrato se regirá por la ley del país con el que presente los vínculos más estrechos según el principio de proximidad (lugar de la residencia oficial o de la administración central del prestador de servicios, lugar del establecimiento principal u otro lugar del establecimiento de la parte que realiza la prestación etc.).

Las normas específicas se aplican en dos casos: cuando el contrato se refiera a un bien inmueble, la ley aplicable por defecto será la del país en que estuviera situado este inmueble; para el transporte de mercancías, se determinará en función del lugar de cargo (descargo) o de la oficina principal del expedidor.

Para proteger los derechos de los consumidores, el suministro de bienes muebles corporales o de servicios se beneficia de disposiciones adecuadas de acuerdo con el principio de la protección de la parte débil. Estos contratos se regirán por la ley del país donde el consumidor tenga su residencia oficial, salvo si las partes deciden lo contrario.

En cualquier caso, la ley elegida no podrá perjudicar al consumidor y privarle de la protección que le garantice la ley de su país de residencia si es más favorable para él. Estas normas no se aplicarán ni a contratos de transporte ni a los de suministro de servicios en un país distinto donde el consumidor tenga su residencia oficial.

## **Ejemplo:**

*6.1. El Agente trámita todos los documentos necesarios para la obtención de visados en el Consulado del país de destino.*

*6.2. El Agente informa al Touroperador sobre todos los cambios en las reservas de servicios, incluidos los relacionados con el estado de salud de los clientes, denegaciones de visados y otras circunstancias con antelación mínima de 24 horas. La anulación parcial/total de los servicios se efectúa en el orden establecido por el Touroperador, aplicando sanciones y penas en función de los períodos de cancelación.*

*6.3. Para una mejor y más eficaz atención a los clientes del Agente en el país de destino, el Agente informa al Touroperador sobre todas las exigencias específicas de sus clientes para adoptar medidas correspondientes que mejorarán la calidad de servicios.*

*6.4. El Agente informa al cliente con antelación sobre todas las condiciones de anulación de reservas basándose sobre la información prestada por el Touroperador sobre cada encargo individual.*

## **7. Condiciones de pago**

Las condiciones de pago incluyen determinadas formas y plazos de pago, medios de pago y divisas que se utilizarán para efectuar el pago. El pago puede ser realizado al contado (pago al contado) o a través de cuentas (pago bancario); en forma de avance (pago adelantado, pago por anticipado); pago a la vista o pago a plazo.

Hay unas formas de pago que suponen varios plazos a efectuar el pago (pago a corto plazo – hasta dos años; a medio plazo – hasta cinco o más años; a largo plazo – más de cinco años). El pago puede efectuarse en la moneda de los países exportadores/importadores o por medio de la moneda de cualquier otro país.

En el contrato se estipulan rigurosamente tanto los detalles acerca de moneda como los de medios de pago. El pago adelantado o el pago por anticipado es la forma más adecuada en el comercio actual debido a la inestabilidad de la situación mercantil. Las cláusulas del pago requieren más detallización y control de la traducción.

## **Ejemplo:**

7.1. *Todos los precios en el listado de tarifas se indican en euros.*

7.2. *Todas las tarifas de servicios en hoteles, transfer, excursiones y otros servicios se rinden al Agente como precios “netos” y no incluyen la comisión del Agente. Estas tarifas figuran en las facturas mandadas por el Touroperador al Agente por fax o por correo electrónico.*

7.3. *El importe del producto turístico para su venta a clientes se determina por el Agente por su cuenta. La comisión del Agente se compone de la diferencia entre el precio de venta final y las tarifas del Touroperador estipuladas para las facturas al Agente.*

7.4. *El Touroperador envía la confirmación de los servicios reservados junto con la factura proforma para el pago.*

7.5. *El Agente efectúa mediante transferencias al Touroperador pagos de importes señalados en las facturas mandadas por fax o correo electrónico.*

7.6. *El Agente efectúa el pago por los servicios reservados al Touroperador como mínimo siete días antes de la llegada de los clientes-turistas del Agente, confirmando la transferencia mediante el comprobante por fax.*

7.7. *En caso de impago de los servicios por el Agente, el Touroperador tiene derecho a no prestar servicios a los clientes del Agente.*

7.8. *Ambas Partes se responsabilizan por el pago de impuestos, tasas y otros gastos previstos por la legislación en lugar de registro de cada Parte.*

## **8. Período de vigencia del contrato**

En un contrato es obligatorio indicar el plazo, estipulado por los contratantes, durante el cual las partes se comprometen al cumplimiento de las obligaciones contractuales del pago o suministro de productos. Todas las posibles modificaciones del contrato están sujetos a declaración para las dos partes con anticipación sin ningún aplazamiento o demorra.

## **Ejemplo:**

*8.1. El período de vigencia del presente Contrato se establece desde el día de la firma del mismo y hasta el 31 de octubre de 20\_\_\_. Cualquier Parte puede rescindir el Contrato, previo aviso por escrito con tres meses de antelación y sólo tras el cumplimiento de obligaciones en servicios reservados.*

*8.2. Todos los documentos que emanan del presente Contrato y se relacionan con el mismo (el Contrato, facturas, Actas etc.), firmadas por las Partes y entregadas por fax o correo electrónico, tienen fuerza jurídica.*

*8.3. Cualquier cambio/agregación al presente Contrato se efectúa por escrito y se firma por ambas Partes.*

## **9. Calidad y cantidad de mercancías**

En lo que concierne a la cantidad de los artículos suministrados o los servicios prestados es necesario indicar detalladamente el número de cajas, pesos, tamaño etc. La información acerca de la calidad del producto está fijada en el certificado del fabricante con las especificaciones minuciosas de este mismo que se adjunta como un documento obligatorio.

## **Ejemplo:**

*9.1. Los artículos suministrados van en cantidad de 20 piezas por caja, 40 cajas por contenedor en una partida. El peso total es ... kg.*

*La calidad de la mercancía debe responder a todas las exigencias establecidas para este género de mercancía para la fecha de suministro y debe quedarse en confirmación del certificado de calidad del fabricante.*

## **10. Embalaje y marcación**

Los envases y embalajes juegan un papel muy importante en el proceso de la transportación de mercancías. Eligiendo el tipo de embalaje ha de tener en cuenta el modo de transporte, número

de cargos y descargos durante el tránsito y otras peculiaridades. Es el vendedor que más a menudo tiene a su cargo la opción de embalajes así que de este modo él mismo es responsable por la condición de mercancías y daños que puedan aparecer durante la transportación.

En cuanto a la marcación, se considera de primera necesidad indicar las fechas de entrega y puntos de destino. Es ella que garantiza el suministro a tiempo y según la dirección estipulados previamente por las partes. Todos los elementos de la marcación se estipulan muy de práctica en el contrato de suministro.

### **Ejemplo:**

*10.1. El embalaje asegurará la protección de la mercancía de los posibles daños y robos durante la transportación tomando en consideración sus transbordos múltiples. El tipo de embalaje se diseñará por el vendedor.*

*10.2. El vendedor expedirá por cada bulto una hoja del contenido en la que especificará la denominación de la mercancía y de sus piezas, el número del contrato, número de porte, del bulto, número de referencia de la fábrica, peso neto y bruto. Cada hoja de contenido se encontrará metida dentro del bulto respectivo.*

*10.3. En cada bulto se pone con tinta imborrable la siguiente marcación:*

*Estación de destino:*

*Contrato N°....*

*Porte N°...*

*Pedido N°...*

*Bulto N°...*

*Peso bruto...kg*

*Peso neto...kg*

*Dimensiones de la caja (de largo, de ancho, de alto en centímetros)....*

*10.4. Toda la responsabilidad de las pérdidas ocurridas a causa del embalaje o marcación inadecuados correrá a cargo del vendedor.*

## ***11. Plazos y condiciones de garantía***

Hay varios tipos de garantías: garantía de oferta que favorece la conclusión del contrato, por ejemplo, durante las actividades comerciales; garantía de ejecución que cubre los riesgos posibles conectados con incumplimiento de las obligaciones contractuales por el vendedor; garantía de reembolso por la que se compensa al comprador el pago anticipado en caso de incumplimiento de las obligaciones por el vendedor.

Tales tipos de garantías se relacionan con un préstamo bancario que se considera ser la seguridad financiera de la transacción estipulada en los contratos españoles. Los plazos y las condiciones de garantías se establecen por los contratistas por unanimidad.

### **Ejemplo:**

*11.1. El locador presta al locatario las garantías de clausura y conservación de la caja, salvo caso fortuito o fuerza mayor, pero no responde por los objetos que ella contenga en punto a la naturaleza, cantidad, demérito, valor, etc., y su conservación, cuidado y retiro corresponde al titular.*

*11.2. El plazo de garantía se extiende a un año hasta la finalización de las obligaciones contractuales de las Partes que responderán por buen funcionamiento y por falta de fallecimientos en defectos y daños posibles.*

## ***12. Sanciones, penalizaciones***

En caso de incumplimiento (parcial o completo) de una de las partes contratantes, se establecen las sanciones, o sea la compensación financiera que en España no suele superar el 15 %.

### **Ejemplo:**

*12.1. El incumplimiento de la obligación de abandonar la Vivienda en el plazo pactado obligará a la Parte Arrendadora a satisfacer en concepto de cláusula penal, la suma correspondiente*

*al triple de la renta diaria, exigible por semanas vencidas hasta la libre disponibilidad de la vivienda por el arrendador, sin perjuicio de las costas, gastos y otras indemnizaciones que fueran a su cargo incluso minutas de abogados y procurador, aunque no fuera preceptiva su intervención.*

### **13. Seguro**

Para asegurar la mercancía indicada en el contrato, es debido formalizar la garantía contra incapacidades financieras o daños posibles durante la transportación. (Véase punto 11).

### **14. Fuerza mayor**

La fuerza mayor es cualquier situación, acontecimiento imprevisible y excepcional o independiente de la voluntad de las partes contratantes, que impidan a cualquiera de las partes llevar a cabo alguna de sus obligaciones, que no es imputable a una falta o negligencia de una de ellas y que no pudiera haberse evitado aplicando la mayor diligencia posible.

Los defectos de equipamiento o material, retraso en los plazos (a menos que sea un caso de fuerza mayor), conflictos de trabajo, huelgas o dificultades financieras no podrán alegarse como caso de fuerza mayor por la parte negligente.

La parte contratante que se enfrente a un caso de fuerza mayor, deberá informar sin demora a la otra parte por carta certificada con acuse de recibo o su equivalente precisando la naturaleza, duración probable y los efectos previsibles de este acontecimiento.

#### **Ejemplo:**

*14.1. No se considerará falta en el cumplimiento de las obligaciones contractuales de cualquiera de las Partes si concurriera un caso de fuerza mayor. Las Partes contratantes adoptarán las medidas necesarias para minimizar los posibles daños derivados de un caso de fuerza mayor.*

*14.2. La actividad podrá suspenderse en virtud del artículo...*

*No existirá responsabilidad del vendedor por averías o deficiencias del vehículo, aparecidas con posterioridad a la entrega del mismo, cuando estas circunstancias se produzcan o vengan motivadas por su uso inadecuado; a consecuencia de fuerza mayor, robo, hurto, negligencia, accidente o falta del mantenimiento aconsejado por el fabricante.*

### **15. Arbitraje o jurisdicción**

Esta cláusula generalmente contiene información sobre la legislación aplicable, jurisdicción y todos los datos de los órganos competentes o de los tribunales y juzgados del lugar donde está sujeto a resolución de cualquier duda o conflicto.

#### **Ejemplo:**

*15.1. Los Juzgados y Tribunales españoles serán los únicos competentes para resolver cualquier conflicto o controversia derivados de la interpretación y cumplimiento del presente Contrato, por razones de posibles juicios regresivos contra terceras personas ubicadas en España.*

*Y para que así conste y surtan los efectos pertinentes, firman el presente Contrato en la ciudad y fecha ut supra.*

### **16. Idiomas y forma del contrato**

Es indispensable mencionar en qué idiomas se redactará el contrato si éste se concierta entre las dos Partes de distintos países, así se considera bilingüe. Hay casos cuando el contrato se redacta en tres idiomas. También es necesario indicar la forma o contenido de éste mismo, o sea mencionar el número de folios, copias (o ejemplares) certificando asimismo la autenticidad de cada documento jurídico.

#### **Ejemplo:**

*16.1. El presente Contrato se redacta en los idiomas español y ucraniano y se firma por las Partes en dos ejemplares, cada uno*

*de los cuales goza de la misma fuerza jurídica y se concede a las dos partes contractuales.*

### **17. Otras estipulaciones**

Este punto contiene toda la información adicional que directa o indirectamente se refiere al contrato. Esta información no presenta la importancia primordial ni pueda afectar o impedir la conclusión del mismo, sino que se considera como la concretización de detalles.

#### **Ejemplo:**

*17.1. Cualquier petición de recados tendrá que ser programada como mínimo 48 horas en adelantado. Existe un mínimo de una hora para recados, asistentes personales, compradores y personales. Las tarifas no incluyen el precio de los bienes, impuestos o servicios comprados a su favor. El pago completo es requerido al momento de efectuar los servicios. Cancelación de los servicios de pago según el uso requiere notificación previa de 24 horas. Servicios y tarifas sujetos a cambios sin notificación.*

### **18. Domicilios legales de las partes**

El domicilio legal de las partes contratantes sigue en línea final del texto del contrato y contiene todos los datos del titular del establecimiento: calle, número de edificio, código postal, ciudad (provincia, comunidad), país, incluso números de teléfono y fax.

#### **Ejemplo:**

**Domicilio legal:** Localidad: Calle Vila Blanes 60-2-5,  
Lloret de Mar, provincia de Girona,  
España  
Tel.: 17310  
Fax: 17457797

## ***19. Firmas y sellos de los contratistas***

Las firmas y sellos se consideran obligatorios y son pasos finales al llegar a un mutuo acuerdo. El contrato se firma por todos los contratantes. Si, por alguna razón, una de las partes no pone su firma, el contrato no puede entrar en vigor porque no tiene validez jurídica.

### ***Preguntas de control***

- 1. ¿Qué es un contrato?*
- 2. ¿Qué peculiaridades tiene el contrato como un documento jurídico?*
- 3. ¿Cuáles son las particularidades lingüísticas del contrato?*
- 4. ¿Cuáles son los aspectos importantes de un texto contractual?*
- 5. ¿Cómo se realiza la traducción de los textos jurídicos?*
- 6. Enumere las estipulaciones generales que incluya un contrato.*
- 7. ¿Cómo se estructuran el contrato español y el ucraniano?*
- 8. ¿Cuáles son las diferencias entre el contrato español y el ucraniano?*
- 9. ¿Cuáles son los tipos de contratos que se aplican más a menudo en el mundo de negocios?*

# *SECCIÓN PRÁCTICA*

## LECCIÓN 1

*Ejercicio 1. Determine las transformaciones gramaticales en los elementos subrayados.*

<i>a) Transposición</i>	<i>c) Omisión</i>	<i>e) Fragmentación</i>
<i>b) Sustitución</i>	<i>d) Adición</i>	<i>f) Integración</i>

1. El Presidente tiene intención de renovar la integridad territorial y luchar contra la pobreza en su Estado.

Президент держави планує відновлення територіальної цілісності та боротьбу з бідністю в країні.

2. Los productos alimenticios genéticamente modificados deben ser marcados debidamente.

Генетично модифіковані продукти харчування обов'язково повинні мати належне маркування.

3. El Presidente de “Sony” dijo que la compañía intentaba crear una tecnología para lanzar nuevos procesores.

Президент компанії „Sony” розповів про намір створення нової технології випуску процесорів для персональних комп'ютерів.

4. El Presidente estaba enfadado con el Gobierno y los sindicatos que le daban mucho gusto en colaborar.

Гарант розлютився на уряд, а також на профспілки, з якими він так прагнув співпрацювати.

5. La Delegación de los partidarios gobernantes de España vinieron de Kyiv a Madrid ayer.

Учора делегація представників іспанського уряду повернулася з Києва до Мадриду.

**Ejercicio 2. Indique las transformaciones léxico-semánticas en los elementos subrayados.**

a) *Concretización*

c) *Generalización*

e) *Extensión  
lógica*

b) *Traducción antónima*

d) *Compensación*

f) *Traducción  
metonímica*

1. Sin embargo, las negociaciones puedan pasar con éxito si evitan la discusión del problema más serio.

Звичайно, ці переговори можуть пройти успішно, якщо тільки не почнуть обговорювати найбільш серйозне питання.

2. El Banco Central Europeo indicó ayer que intentaría bajar el tipo de interés. Es probable que este lunes sea el día de un paso favorable.

Учора представники Центрального банку Європи зазначили, що згодом вони спробують знизити процентні ставки. Можливо, це відбудеться вже наступного понеділка.

3. En realidad, los países europeos constituyen el centro económico para el mundo desarrollado, por eso el mercado financiero debe reconocerlo temprano o tarde.

Європа насправді є економічним двигуном для розвинених країн, і, рано чи пізно, фінансовий ринок повинен це визнати.

4. Lo más probable es que tales recursos naturales como carbón, petróleo y gas serán los que despierten la ineficacia económica.

Мабуть, невигідні економічні позиції стосуватимуться стосовно таких копалин, як вугілля, нафта та газ.

5. Por desgracia, tenemos que admitir que no es dinero, sino el status que juega el papel decisivo en la vida moderna de todas las personas.

На жаль, нам треба зрозуміти, що не гроші, а тільки статус відіграє вирішальну роль у сучасному житті в усьому світі.

***Ejercicio 3. Traduzca las siguientes oraciones del ucraniano al español analizando las transformaciones empleadas.***

1. У цій статті йдеться про те, що банк „Акріс” набагато раніше повинен був розпочати „реабілітаційну” політику.

2. Було б у нього більше свободи, він, без сумніву, спробував би знизити рівень інфляції.

3. Це дивно, але в Іспанії лише 1,650 робочих місць було скорочено на шляху до реформи, яку раніше вважали достатньо серйозною.

***Ejercicio 4. Indique las figuras estilísticas en los siguientes eslóganes y títulos periodísticos. Señale el método de la traducción.***

<i>a) Análogo</i>	<i>c) Equivalente parcial</i>	<i>e) Compensación</i>
<i>b) Equivalente absoluto</i>	<i>d) Traducción descriptiva</i>	<i>f) Calco</i>

1. Poderoso el presidente – poderoso el país.

Могутня держава – лише під керівництвом могутнього президента.

2. Audi... escógelo, cómpralo, condúcelo ...Audi.

Ауді...Обери та керуй ...Ауді.

3. Secuestrado un fotógrafo español a sufrir en Somalia.

Викрадення іспанського фотографа.

4. Fumar puede matar.

Паління шкідливе для вашого здоров'я.

5. FIFA perdona a Camerún.

FIFA знову співробітничав з футбольними командами Камеруну.

6. Informan han detenido al asesino.  
Затримання вбивці.

7. Innumerable millones de jóvenes comienzan a fumar cada año en España.

Кожного року мільйони іспанських підлітків починають курити.

8. Pasta: ¿ayuno o desayuno?  
Макарони: що ж це таке?

***Ejercicio 5. Proponga su variante de la traducción de los títulos o eslóganes. Analice su traducción desde el punto de vista estilístico y de transformaciones.***

1. ¿Se trata de televisión con música o se trata de música con televisión?

2. Hay quienes lo ven como un vaso medio vacío, hay quienes lo ven como un vaso medio lleno. Verlo así es pensar positivamente...

3. Martini – Mágico Ardiente Refrescador Tierno Infinito Nativo Ilustre – Martini.

4. La guerra de los cargos públicos, la cumbre sobre el empleo.

5. El régimen poderoso de Pinochet pidió pena para opositores.

6. No hace falta ganar mucho para ganar mucho. BANCO QUILMES.

7. California prohíbe fumar en los bares.

8. La salud también está en la piel (Vichy).

9. ¡Al campo! Cada día algo mejor, la vida Alcampo.

10. No te imaginas lo que Citroën puede hacer por ti – Citroën.

***Ejercicio 6. Traduzca el texto del español al ucraniano prestando atención a las peculiaridades léxico-gramaticales y elementos estilísticamente marcados si hay algunos.***

## **EE UU HACE EL INGLÉS LA LENGUA DOMINANTE**

El cambio de idioma no es un fenómeno que ocurra de forma natural, sino que se trata de una consecuencia de las presiones culturales que hacen que los hablantes se sientan presionados para

dejar de hablar una lengua a favor de otra. Estas presiones incluyen las leyes restrictivas del idioma que prohíben formalmente el uso del español en ambientes educativos o gubernamentales.

Los colegios también son responsables del patrón de tres generaciones. Aunque los padres latinoamericanos suelen hablar a sus hijos nacidos en Estados Unidos en español, dichos niños suelen asistir a colegios donde solo se habla inglés. En dichos centros aprenden que el éxito académico se logra hablando inglés. Como resultado, los hijos de primera generación amplían su vocabulario y sus conocimientos en inglés, no en español. También puede que tengan experiencias negativas hacia el español por parte de los profesores y de sus compañeros. Por ejemplo, en octubre del corriente (año), un profesor de un instituto de Nueva Jersey fue grabado en vídeo reprimiendo a tres estudiantes por hablar español y pidiéndoles que hablaran «americano». El hecho de que ese idioma ni exista deja el mensaje bastante claro.

La presión social para hablar inglés es tan fuerte que los padres inmigrantes latinos pueden ver como sus hijos evitan hablar español en casa desde la guardería. Una generación después, aunque los abuelos sigan usando el español en casa, los nietos muchas veces les responderán en inglés. Los numerosos blogs, páginas webs y guías dedicados a ayudar a los padres latinos a comprender el bilingüismo son un indicador de la normalidad del cambio de idiomas. De hecho, cuando les pregunto a mis alumnos latinos sobre qué idioma hablan y con quién, la respuesta es casi siempre la misma: español con los padres e inglés con el resto.

(Adaptado por los autores: <https://magnet.xataka.com/en-diez-minutos>)

***Ejercicio 7. Traduzca el texto del ucraniano al español siguiendo las normas de la traducción y preste su atención a los elementos subrayados.***

**„ЕЛЬКОРТЕІНГЛЕС” СТВОРИТЬ НОВУ ЛОГІСТИЧ-  
НУ БАЗУ В ЛА БІСБАЛЬ ДЕЛЬ ПЕНЕДЕС**

За попередніми підрахунками, нове спорудження іспанської мережі супермаркетів „Ель Корте Інглес” (El Corte Inglés) поруч з автомагістраллю АР-7 створить від 500 до 700 робочих місць. Муніципалітет Ла Бісбаль дель Пенедес (La

Bisbal del Penedes) уклав учора угоду з іспанським підприємством Коделфе 2006 (Codelfe 2006), яке володіє більшістю земельних ділянок, де збираються розташувати новий логістичний центр мережі „Ель Корте Інглес”.

Для будівництва буде відведено близько 56 гектарів, з яких практично половину займатиме центр розподілу товарів для мережі іспанських супермаркетів „Ель Корте Інглес”. Нову логістичну базу буде споруджено по сусідству з промисловими павільйонами Санта Олива (Santa Oliva) і Ла Бісбаль (La Bisbal).

Процес переговорів щодо новобудови вже розпочався і буде тривати, як мінімум, шість місяців. Будівництво логістичного центру „Ель Корте Інглес”, однієї з найбільших мереж супермаркетів в Іспанії, створить робочі місця у районі, в якому останнім часом головним економічним двигуном була саме ця галузь і робота в якій тепер призупинилася. Зараз, як і в інших регіонах Іспанії, у районі Ель Вендрель значно зростає рівень безробіття. Із запуском логістичної бази цього гіганта ця проблема буде частково вирішена.

(Adaptado por los autores: <http://www.spain.com.ua/ua/news>)

***Ejercicio 8. Haga la interpretación a la vista del siguiente texto. Formule 10 preguntas según lo leído.***

## **EL IDIOMA ESPAÑOL ESTÁ EN CAÍDA EN EE UU PESE AL AUMENTO DE LA INMIGRACIÓN LATINA**

En Estados Unidos existe un debate constante bastante acalorado sobre la inmigración, pero hay un tema no menos serio: el idioma. Nadie habla de la posible amenaza de lengua de los inmigrantes hispanohablantes para el dominio del inglés en los Estados Unidos. El lenguaje y la inmigración siempre han cogidos de mano en los Estados Unidos, sobre todo en términos políticos. Cuando en Texas introdujeron la normativa de solo hablar inglés, Tim O’Hare, el alcalde por aquél entonces, la justificó diciendo que «es necesario hacer frente al tema de la inmigración ilegal en nuestra ciudad y tenemos que actuar ya».

El consejo de la ciudad votó por unanimidad para abolir la controvertida ordenanza en noviembre del año pasado, pero sigue

habiendo 31 estados y cientos de ciudades en los Estados Unidos donde existen leyes locales sobre el uso exclusivo del inglés o sobre «el inglés como lengua oficial». Mucha gente cree que la inmigración latina ha hecho que el español margine o incluso supere al inglés como lengua de uso en los Estados Unidos. Después de todo, el español es el segundo idioma más hablado en el país, después del inglés. Lo hablan 48,6 millones de personas: 34,8 millones son hablantes de español mayores de 5 años y de diferentes nacionalidades, 11 millones son inmigrantes latinoamericanos indocumentados y se estima que hay 2,8 millones de personas que no son latinas y que utilizan el español en casa. Los datos del censo de EE UU prevén que para el año 2060 la población latina de los EEUU crecerá un 115 por ciento hasta llegar a los 119 millones.

(Adaptado por los autores <https://magnet.xataka.com/en-diez-minutos>)

***Ejercicio 9. Haga la traducción-resumen del siguiente texto según el plan.***

### **GOOGLE, MICROSOFT Y FACEBOOK PEDIRÁN AL PRESIDENTE DE LOS EE UU QUE NO ECHE A LOS TRABAJADORES INMIGRANTES DEL PAÍS**

Hace unos días conocíamos que la política proteccionista norteamericana está trayendo buenas noticias para el pueblo mexicano, ya que muchas compañías estadounidenses están expandiendo sus operaciones en el país vecino. Mientras, en Estados Unidos persiguen a muchos trabajadores inmigrantes, a quienes se les conoce como «dreamers», ya que el Gobierno busca deportarlos en masa. Una coalición (The Coalition for the American Dream) pedirá al Congreso que rectifique esta ley y permita a estos inmigrantes seguir trabajando en sus respectivas empresas.

Entre los miembros de esta coalición vemos nombres muy importantes: Google, Microsoft, Facebook, Intel, Uber, IBM, etc. Así lo confirma uno de los documentos, pero de momento sólo lo han querido hablar Intel y Uber.

Will Moss, portavoz de Intel, asegura que «están encantados de, junto a otras organizaciones, exigirle al Congreso que apruebe una ley que proteja a los Dreamers». Matthew Wing, portavoz de Uber, afirma que su compañía está apoyando al máximo a estos trabajadores diciendo: “A todos nuestros conductores les estamos proporcionando soporte legal”. Esta iniciativa permitía a cualquier persona que ha llegado a Estados Unidos junto a sus

padres vivir, trabajar y estudiar en el país. En uno de los documentos de la coalición que busca defenderlos afirman que «los Dreamers son parte de nuestra sociedad, defienden nuestro país y soportan nuestra economía».

(Adaptado por los autores <https://www.genbeta.com/actualidad>)

***Ejercicio 10. Practique la interpretación consecutiva al dictado de su compañero del ucraniano al español.***

1. Промислові товари – це ті, що використовуються для виготовлення інших товарів.

2. Підприємець повинен добре знати свої права та обов'язки.

3. Деякі підприємства працюють з посередниками або агентами, які іноді навіть виступають як довірені особи, що отримують відповідний відсоток від діяльності підприємства.

4. Фінансові заклади зазвичай потребують оформлення великої кількості документації.

5. Якщо товар легко продати, це означає, що він має високу ліквідність.

***Ejercicio 11. Proponga la variante de la traducción de las siguientes palabras y expresiones en modo bilateral. Haga la interpretación bilateral del diálogo.***

La colaboración; мати визнання; la empresa; la maquinaria; квота; ventas; mercados; експорт товару; **la comercialización**; **papeleos burocráticos**; робоча сила; prospección de mercados; los gastos; el estudio previo; терміни поставок; los competidores; los trámites; мито; la transportación; importar el pedido; співпрацювати; la lista de precios; el folleto.

**PLANTEAR LAS EXPORTACIONES A VARIOS PAÍSES**

*Jesus Sánchez Lobatito (España), el Jefe de Exportación de la empresa “Lipeza” discute la posible colaboración con Boris*

*Ivanenko (Ucrania), el representante oficial de la empresa “Progrés”.*

**Jesús Sánchez Lobatito:** Buenos días, señor Ivanenko. Soy Jesús Sánchez Lobatito, el Jefe de Exportación de la empresa “Lipeza” que se especializa en maquinaria para fabricar muebles de cualquier tipo. Sin falsa modestia puedo decir que últimamente nuestras ventas se están disparando. Por esa razón estamos interesados en ampliar los mercados de comercialización.

**Borís Ivanenko:** Дуже радий з Вами познайомитися, сеньоре Лобатіто. Правду кажучи, у Східній Європі Ваше підприємство має визнання і значну квоту на ринку, тому ми також зацікавлені у контакті з Вами.

**Jesús Sánchez Lobatito:** Seguro que es una locura pura denunciar la ampliación de nuestro negocio al extranjero, ¿no?

**Borís Ivanenko:** Так, Ви праві, але деякі підприємці вважають, що експорт потребує забагато часу та грошей, а користь від нього не така вже й велика.

**Jesús Sánchez Lobatito:** La fase de prospección de mercados no es lo más complicado, sino que las dificultades aparecen en el momento de responder a la pregunta si cubren los gastos. Hay que hacer un estudio previo para conocer las posibilidades reales.

**Borís Ivanenko:** Цілком згоден. Головне уникати труднощів з робочою силою та чітко дотримуватися термінів поставок. Не можна через одну невдачу перестати намагатися вийти на нові ринки.

**Jesús Sánchez Lobatito:** A ver si tropezamos con las dificultades. ¿Quiénes son nuestros competidores potenciales en su mercado? ¿Cuáles son los trámites con derechos de entrada?

**Borís Ivanenko:** На деякі товари існує мито ввозу, на меблі для офісів мито стягуватися не буде.

**Jesús Sánchez Lobatito:** Y en lo que toca a la transportación, ¿hay rutas directas para evitar papeleos burocráticos con la obtención de licencia para importar a otros países?

**Borís Ivanenko:** Якщо Ви не проти, реалізацією конкретних питань будуть займатися відповідні спеціалісти наших підприємств, чи не так?

**Jesús Sánchez Lobatito:** Sin duda alguna. Seguro que gracias a nuestra colaboración podremos recibir un sólido pedido y recalzar los cimientos de nuestras relaciones.

**Borís Ivanenko:** Ви абсолютно праві. Погляди на майбутнє наших підприємств у нас однакові, і ми завжди із задоволенням співробітничасмо з тими, хто вміє дивитися вперед. До того ж саме на нашому ринку відкриваються доволі широкі можливості.

**Jesús Sánchez Lobatito:** Muy bien. Pero para empezar a trabajar nos importa tener toda la información correspondiente. Le mando nuestros catálogos, folletos y listas de precios. Nos gustaría que Ustedes hicieran el primer pedido cuanto antes.

**Borís Ivanenko:** Домовились. Вважаю, що основне питання ми вирішили, чекаю на Ваші документи у понеділок.

***Ejercicio 12. Traduzca la carta comercial del español al ucraniano y determine su tipo.***

1. Estimado/a Sr/Sra:

Representamos a un importante distribuidor de vino y otros productos relacionados con esta industria en España. Su nombre figuraba en la lista bajo la denominación de abastecedores de maquinaria de fabricación de botellas. Necesitamos disponer de una máquina especial al objeto de fabricar y envasar botellas. Si usted es fabricante de dicha maquinaria, o la abastece, le agradeceríamos nos enviara lo antes posible presupuesto CIF Cádiz, precios de esta máquina y material complementario, junto con la fecha de entrega.

Asimismo, sírvase comunicarnos precio de instalación de la misma en nuestra fábrica de Cádiz, en España.

En espera de una pronta contestación, le saludamos muy atentamente.

Guillermo Moreno,  
Director Técnico

***Ejercicio 13. Traduzca las siguientes cartas comerciales del ucraniano al español y determine sus tipos.***

1. Шановні \_\_\_\_\_!

Посилаючись на переговори з вашим представником \_\_\_\_\_, просимо надіслати нам чітку пропозицію на поставку запасних частин до комбайнів „Дон”. У пропозиції просимо вказати повну назву, тип, технічні характеристики, ціну і вагу кожної позиції специфікації, термін і загальний обсяг поставок. Просимо також окремо вказати вартість упакування та транспортування.

Зазначте, будь ласка, точну дату надсилання нам вашої пропозиції.

Наперед вдячні вам.

З повагою, \_\_\_\_\_

2. Шановні панове!

Щиро дякую вам за запрошення працювати у складі робочої групи \_\_\_\_\_. Ваше визнання є дуже важливим для мене, але, на жаль, обставини складаються таким чином, що я змушений відмовитися. Ви, мабуть, знаєте, що зараз я займаюся \_\_\_\_\_, і ця робота вимагає надто багато часу. Сподіваюсь, моя відмова не образить вас, і в майбутньому ми ще матимемо нагоду співробітничати.

Зі щирою повагою, \_\_\_\_\_

***Ejercicio 14. Traduzca un elemento contractual al ucraniano prestando atención a las normas lingüísticas y estilísticas.***

**CONTRATO DE TRANSPORTE DE BIENES**

Entre \_\_\_\_\_, mayor de edad, venezolano, casado, titular de la cédula de identidad N° \_\_\_\_\_, domiciliado en esta ciudad de \_\_\_\_\_, Estado \_\_\_\_\_, y hábil, en su carácter de Director-gerente de la empresa „\_\_\_\_\_ S.A.” registrada por ante el Juzgado \_\_\_\_\_ del Estado \_\_\_\_\_, con fecha \_\_\_\_ de \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_, bajo el N° \_\_\_\_\_, tomo \_\_\_\_, páginas de la \_\_\_\_ a la \_\_\_\_\_, por una parte y por la otra, \_\_\_\_\_, mayor de edad,

venezolano, casado, transportista, titular de la cédula de identidad N°\_\_\_\_, domiciliado en \_\_\_\_\_, Estado \_\_\_\_\_, se ha celebrado mediante este documento el presente Contrato de Transporte que se regirá por las cláusulas que a continuación se especifican, y en el que para su mejor interpretación se denominará a la primera parte „EL CONTRATISTA” y al segundo „EL TRANSPORTISTA”.

*Ejercicio 15. Traduzca los elementos contractuales al español siguiendo las normas lingüísticas y estilísticas.*

## **А. ДОГОВІР КУПВЛІ-ПРОДАЖУ ПАЙОВИХ ЧАСТОК МІЖ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

### **ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ**

1.1. Продавець зобов'язується передати у власність Покупця свою пайову частку в \_\_\_\_\_, (назва товариства з обмеженою відповідальністю), надалі ТОВ, а Покупець зобов'язується прийняти та оплатити цю частку.

1.2. Відомості про ТОВ:

1.2.1. Назва Фірми: \_\_\_\_\_.

1.2.2. Організаційно-правова форма: \_\_\_\_\_.

1.2.3. Зареєстровано: \_\_\_\_\_.

(ким, коли)

1.2.4. Свідоцтво про реєстрацію: серія \_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_.

1.2.5. Статутний фонд: \_\_\_\_\_.

1.2.6. Місцезнаходження: \_\_\_\_\_.

1.3. Відомості про частку Продавця:

1.3.1. Розмір внеску: \_\_\_\_\_.

1.3.2. Склад внеску: \_\_\_\_\_.

1.3.3. Дата подачі внеску: \_\_\_\_\_.

1.3.4. Документ про внесок: свідоцтво про подачу внеску у Статутний фонд ТОВ № \_\_\_\_\_ від „\_\_\_\_\_” \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

1.3.5. Розмір пайової частки на момент укладання цього Договору згідно з балансом ТОВ за \_\_\_\_\_ складає \_\_\_\_\_ ном.

1.4. Покупець належним чином повідомлений про характер діяльності та про фінансовий стан справ ТОВ на момент укладання цього Договору.

## **Б. ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ НОУ-ХАУ ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ**

1.1. У порядку та на умовах, визначених цим Договором, Продавець передає Покупцеві виняткові права на ноу-хау, а Покупець в порядку та на умовах, визначених цим Договором, зобов'язується прийняти та оплатити зазначені права.

1.2. Під терміном „ноу-хау” у цьому Договорі слід розуміти сукупність технічної, технологічної, виробничої, комерційної та іншої інформації, що становить секрет виробництва продукції, визначеної у додатку 1 до цього Договору (надалі іменується „продукція”) і оформлена у вигляді відповідної технічної документації, а також сукупність відповідних навичок та виробничого досвіду, які є необхідними для виробництва вказаної продукції.

## LECCIÓN 2

**Ejercicio 1. Determine las transformaciones gramaticales en los elementos subrayados.**

a) *Transposición*

c) *Omisión*

e) *Fragmentación*

b) *Sustitución*

d) *Adición*

f) *Integración*

1. Es poco probable que las relaciones económicas entre Corea del Norte y la del Sur puedan ser sustituidas por algo, especialmente ahora.

Економічні відносини між Північною та Південною Кореєю нічим не можна замінити, особливо зараз.

2. El beneficio de unos cinco billones de dólares de los EEUU en este sector supera el que obtenemos de nuestra colaboración comercial con Alemania, Italia, Bélgica y Suiza, es imposible compararlo.

Прибуток США у цій галузі, що становить близько 5 млрд доларів, значно більший, ніж той, що ми отримуємо від співробітництва з Німеччиною, Італією, Бельгією та Швейцарією. Його не можна порівняти ні з чим.

3. España debe hacer todo de tal manera que cobre la renta máxima evitando compromisos y descuentos. „La amistad fraternal” es la única cosa a considerar.

Іспанія повинна діяти таким чином, щоб отримати найбільші прибутки без будь-яких поступок та знижок, беручи до уваги лише „братерську дружбу”.

4. Las compañías internacionales de Grecia iniciarán tal política sólo en futuro.

Грецькі компанії, які співробітничать на міжнародному ринку, зможуть розпочати таку політику лише у майбутньому.

5. ¿Cómo se atreven a pensar que son capaces de crear una política estable, desarrollar su economía y buscar a nuevos compañeros?

Як вони наважуються навіть подумати, що вони самі в зможі займатися формуванням стабільної політики, розвитком економіки та пошуком ділових партнерів?

**Ejercicio 2. Indique las transformaciones léxico-semánticas en los elementos subrayados.**

a) <i>Concretización</i>	c) <i>Generalización</i>	e) <i>Extensión lógica</i>
b) <i>Traducción antónima</i>	d) <i>Compensación</i>	f) <i>Traducción metonímica</i>

1. Por supuesto, los estados-miembros de la UE pueden disponer de unas bases políticas de emitir tales billetes nuevos.

Звичайно, у країн ЄС може існувати політичне підґрунтя щодо випуску цих нових банкнот.

2. Los países en que se circulan las divisas más estables siguen siendo capaces de retener el nivel de tasa de interés.

Держави з більш стійкою валютою все ще в змозі зберігати рівень процентних ставок.

3. El País, el periódico español se atrevió a manifestar que unos 130 estudios médicos sobre el cancer habían sido hechos por los científicos de la Comunidad Europea. Primeramente este problema lo habían puesto a cargo de los EEUU.

Журналісти іспанської газети „El País” не побоялися заявити про те, що Союз провів близько 130 досліджень ракових хвороб, хоча цим повинні були займатися американські науковці.

4. Calculando los activos de la compañía, el contable no debe olvidar que los bienes fuera de venta durante un largo período de tiempo no se calculan.

При розрахунках активів компанії бухгалтеру слід пам'ятати про те, що товари, які не підлягають продажу протягом тривалого терміну, не треба враховувати.

5. Esperamos que este impacto en la situación económica sea un poco desviado. Pero algunos banqueros tienen otra opinión.

Ми сповадіємось на те, що негативний вплив на економіку може і не буде таким безпосереднім, як вважають деякі банкіри.

***Ejercicio 3. Traduzca las siguientes oraciones del ucraniano al español analizando las transformaciones empleadas.***

1. У разі зміни юридичної адреси однієї із сторін, вказаних у контракті, необхідно повідомити іншу зацікавлену сторону про цей факт у письмовому вигляді.
2. Зараз, здається, ВВП Японії знизився приблизно на 0,5%.
3. Як відомо, від депутатів італійського парламенту можна очікувати багато несподіванок.
4. На початку цього тижня Центральний банк повідомив про те, що фіаско США щодо розвитку економіки жодним чином не вплине на економічне становище Європи.

***Ejercicio 4. Indique las figuras estilísticas en los siguientes eslóganes y títulos periodísticos. Señale el método de la traducción.***

<i>a) Análogo</i>	<i>c) Equivalente parcial</i>	<i>e) Compensación</i>
<i>b) Equivalente absoluto</i>	<i>d) Traducción descriptiva</i>	<i>f) Calco</i>

1. Policías han muerto – responsables han desaparecido en desierto.  
Шукати відповідального за смерть поліцейських, як вітру в полі.
2. El Ministro no duda. Tiene razón. Siempre seguro.  
Міністр завжди впевнений. Міністр завжди правий. Міністр завжди переконаний.
3. Disfruta de Martini y de la vida.  
Насолоджуйся Мартіні і життям.
4. Prefiere siempre Cola, Cola siempre te prefiere.  
Відавай перевагу Cola, Cola відає перевагу тобі.
5. Un arma electoral.  
Зброя передвиборчої кампанії.

6. Plan ruso como un „viaje a Marte”.  
План росіян, як „подорож на Марс”.

7. Los robots se preparan para hibernar durante el invierno.  
Взимку роботи відпочивають.

8. La lenta velocidad de violencia de verdad.  
Справжнє насильство наближається повільно швидкими кроками.

***Ejercicio 5. Proponga su variante de la traducción de los títulos o eslóganes. Analice su traducción desde el punto de vista estilístico y de transformaciones.***

1. Se prepara armas para un desarme. El Ejército nacional está a punto de irse de la mano.

2. España participará en maniobras militares con un portaaviones, fragata, helicópteros y bombarderos.

3. TODO MEXICO es territorio de TELCEL. TELCEL – tu telecomunicación.

4. En Atocha perdieron las vidas.

5. Cógelo con tus manos – cógelo para disfrutar.

6. Vaya, dinero mío...

7. La calidad de Bacardi, la cantidad de Usted.

8. No cables. No compromisos.

9. Todo en una ducha. Todo para ti.

10. „Geox” deja respirar a tus pies.

***Ejercicio 6. Traduzca el texto del español al ucraniano prestando atención a las peculiaridades léxico-gramaticales y elementos estilísticamente marcados si hay algunos.***

### **TRADUCTOR E INTÉRPRETE: ¿TIENE ESTA PROFESIÓN FUTURO?**

Traductor es una profesión que cambia debido a la globalización de los mercados y es, sin embargo, en todos los países infravalorada, aunque hasta ahora no hay ninguna tecnología que puede hacer este trabajo con calidad. Éste es un retrato del sector sacado de una encuesta encargada por

la Asociación Italiana de Traductores e Intérpretes. Son tiempos duros para los traductores e intérpretes. Cambian las especializaciones y la demanda del mercado, las competencias evolucionan, pero no cambia un dato de fondo: es una profesión tan calificada como todavía pagada malamente. Lo corrobora una encuesta encargada por la asociación nacional del sector. Sin más conocimientos es difícil avanzar en la profesión.

Para los estudiantes de traducción e interpretación, vale la pena especializarse y adquirir competencias lingüísticas específicas. En el sector de las editoriales y de las traducciones literarias, se trabaja por un sueldo inferior al de las empleadas de hogar. Quiere decir un traductor no puede solamente trabajar en este segmento. La tarifa media oscila entre 8 y 16 euros cada página traducida, con mayor frecuencia las retribuciones llegan a 10 euros. Además, hay que tener en cuenta que para traducir una página de texto, hace falta más de una hora.

¿Como traductor, sólo se puede trabajar freelance? Sólo la Unión Europea y otros organismos internacionales como el Tribunal de Justicia de la UE y algunas empresas como Norak Traducciones en España ofrecen contratos fijos. En las empresas, por lo general, no se aplica este perfil específico: se pueden utilizar como “mediadores lingüísticos” en una empresa fuertemente orientada a la exportación, para gestionar las relaciones comerciales con los países extranjeros, acompañar a los clientes durante las ferias, etc. Los graduados no son lo suficientemente preparados para entrar en el mercado como autónomos y en las editoriales rara vez los traductores son “internos”.

(Adaptado por los autores <http://guiadeltrabajo.com>)

***Ejercicio 7. Traduzca el texto del ucraniano al español siguiendo las normas de la traducción y preste su atención a los elementos subrayados.***

## **ПІЛЬГИ В ОБМІН НА БЕЗПЕКУ**

Організація Північноатлантичного договору (НАТО) є втіленням трансатлантичного зв'язку між країнами Європи та Північної Америки, які становлять союз, що гарантує безпеку та оборону його членів. Основною та незмінною метою діяльності НАТО, яку окреслено у Вашингтонському договорі від 1949 року, є захист свободи та безпеки усіх його членів політичними та військовими засобами. Після завершення холодної війни Альянс перебрав на себе

додаткову відповідальність. Це, зокрема, подолання нестабільності, що походить від регіональних та етнічних конфліктів на території Європи, та загроз, що виникають поза межами євроатлантичного регіону. Нині діяльність Альянсу дедалі розширюється, охоплюючи співпрацю з державами, які не входять до складу НАТО. Організація також спрямовує зусилля на запобігання нових викликів у галузі безпеки, які властиві ХХІ століттю, як, наприклад, міжнародний тероризм та поширення зброї масового знищення.

(Adaptado por los autores: <https://day.kyiv.ua/uk/article/podrobici>)

***Ejercicio 8. Haga la interpretación a la vista del siguiente texto. Formule 10 preguntas según lo leído.***

### **NUEVOS DATOS: EL CASTELLANO INTERNACIONALIZA**

Tres factores determinan la importancia económica de una lengua: el número de hablantes, su capacidad de compra y su carácter internacional. La nuestra, según el último informe que elabora el Instituto Cervantes, “El español, una lengua viva”, es la segunda más importante, por detrás del inglés. Pertenecer a una misma comunidad lingüística tiene enormes ventajas en el comercio internacional: según el estudio, compartir el mismo idioma cuatricula las exportaciones bilaterales entre los países hispanoblatantes. El español es la tercera lengua más utilizada por los internautas, según el estudio. El aumento viene motivado por la paulatina incorporación de los usuarios de países hispanoamericanos.

Nuestra lengua es la segunda más utilizada tanto en Twitter como en Facebook. En esta última, además, el potencial de crecimiento es significativamente superior al del inglés. Ahora bien, es el portugués el que mejores expectativas tiene en esta clasificación, seguido del árabe y el alemán. El informe del Instituto Cervantes toma los datos de la International Publishers Association, que indica que sólo España se encuentra entre los 10 primeros productores de libros del mundo, ocupando el séptimo puesto. A pesar de ese séptimo lugar, España fue el tercer país más exportador de libros constatando que España y México lideran la producción editorial en español. Nuestra lengua, con 472 millones, es la segunda por número de hablantes nativos, según el estudio. Si tenemos en cuenta el número de usuarios potenciales, la cifra

se elevaría hasta los 567 millones. Según el informe, 21 millones de personas en todo el mundo estudian el español como lengua extranjera. Una muestra del interés que suscita nuestro idioma es el hecho de que las matrículas en los centros del Instituto Cervantes se multiplicarán por 12.

(Adaptado por los autores <http://www.cedro.org/blog/articulo/blog.cedro.org>)

***Ejercicio 9. Haga la traducción-resumen del siguiente texto según el plan.***

### **“LUNES VERDES”: PERSONALIDADES FRANCESAS PIDEN NO COMER NI CARNE NI PESCADO**

Medio millar de personalidades francesas se ha comprometido en una rúbrica publicada en Le Monde a renunciar a comer carne y pescado un día a la semana, en concreto todos los lunes, y llama a sus conciudadanos a seguir el ejemplo. No es ni una promesa de año nuevo más ni una mera reacción a las fiestas más glotonas del año. El compromiso de celebrar lunes verde tiene un trasfondo ecológico y ético, además de saludable, afirman. Y forma parte de una campaña nacional que comenzará la semana próxima, el lunes, por supuesto. “Hoy hay razones para disminuir de forma colectiva nuestro consumo de carne animal en Francia”, escriben los signatarios del manifiesto por los lunes verdes. “Pensamos que cada persona puede dar un paso significativo en ese sentido por uno u otro de los motivos siguientes: para salvaguardar el planeta, por la salud de las personas, por respeto a la vida de los animales”, agrega la columna, firmada también por personalidades como el matemático y diputado Cédric Villani, el exministro de Educación Luc Ferry, la presidenta de WWF, Isabelle Autissier, el director general de Greenpeace Francia, Jean-François Julliard, así como filósofos, nutricionistas, periodistas, la diseñadora de moda Lolita Lempicka y varios youtubers. Todos ellos se comprometen a título personal, a reemplazar la carne y el pescado cada lunes”. Entre las razones ecológicas, se recuerda que la producción de carne “es una de las actividades humanas que tienen las consecuencias más nefastas para el medioambiente”. Entre otros, recuerdan, la ganadería es una de las “causas principales de deforestación y de pérdida de biodiversidad”, además de consumir una gran cantidad de agua potable y contribuir “al 14,5% de las emisiones totales de gas de efecto invernadero”.

(Adaptado por los autores <https://elpais.com/sociedad>)

***Ejercicio 10. Practique la interpretación consecutiva al dictado de su compañero del ucraniano al español.***

1. Щоб успішно експортувати товари, треба знати основні права та заздалегідь вивчити потрібні ринки.
2. Отримати потрібну інформацію можна, відвідуючи спеціалізовані виставки, ярмарки, семінари тощо.
3. У разі потреби у грошах, можна звернутися до банку або інших фінансових установ, щоб взяти кредит.
4. Формальності для реєстрації певного типу підприємства досить прості.
5. Необхідно нотаріально оформити акт у Торговельному Реєстрі, чітко вести комерційні та бухгалтерські книги і сплачувати відповідні податки.

***Ejercicio 11. Proponga la variante de la traducción de las siguientes palabras y expresiones en modo bilateral. Haga la interpretación bilateral del diálogo.***

El comprador mayorista; la planta; постійний клієнт; las explicaciones pertinentes; la oficina administrativa; el departamento de ventas; la contabilidad; la mercadotecnia; el departamento de personal; las mercancías; la mayor demanda; las existencias; las ventas directas; los precios franco fábrica; ціни; los mayoristas; el sistema de descuentos; el taller; виробничі процеси; la fabricación; el almacenamiento; la calidad; нестандартне обладнання; el saber-hacer patentado; la capacitación técnico-profesional.

## **VISITANDO UNA PLANTA**

*El señor Jaime Castillo, hombre de negocios hondureño se encuentra con Diego Ramírez, el Director Técnico de la empresa española “Campeón”, con motivo de ver las instalaciones de producción.*

**Secretaria:** Buenos días, señor Ramírez. Hoy, a las diez de la mañana Usted tiene la entrevista con el señor Castillo, nuestro comprador mayorista de Honduras. Le gustaría examinar personalmente nuestra planta.

**Diego Ramírez:** Дякую, Кармен, я пам'ятаю. Сеньор Кастільо наш постійний клієнт, і я обов'язково з ним зустрінусь, як домовлялися.

**Secretaria (dentro de 15 minutos):** El señor Castillo ya está aquí. ¿Quizá le acompañe yo?

**Diego Ramírez:** No, gracias. Mejor que voy a hacerlo yo mismo.

**Jaime Castillo:** Доброго дня, сеньор Рамірез, дуже радий бачити Вас особисто.

**Diego Ramírez:** Muy buenos, señor Castillo, el gusto es mío. ¿En qué puedo servirle? Nuestra empresa, ¿podría mostrársela y dar explicaciones pertinentes? Mire, es nuestra oficina administrativa. Aquí se encuentran el departamento de ventas, el de contabilidad y de mercadotecnia y, además, departamento de personal.

**Jaime Castillo:** А що це за будівля навпроти Вашої?

**Diego Ramírez:** Son nuestros almacenes donde se encuentran mercancías de mayor demanda. Siempre disponemos de grandes existencias de bienes para poder realizar las ventas directas de precios franco fábrica.

**Jaime Castillo:** Ціни на товари залишаються незмінними, чи не так?

**Diego Ramírez:** Para los mayoristas, sí. Usted conoce muy bien que no tenemos ningún sistema de descuentos porque los precios que aparecen en la lista son mínimos y de fábrica. Pasemos a los talleres de fabricación. Por aquí, por favor,

**Jaime Castillo:** А яка потужність Вашого виробництва? Адже я бачу дуже мало працівників. Мабуть, більшість виробничих процесів механізовано та автоматизовано?

**Diego Ramírez:** Exactamente. Producimos 70.000 unidades de mercancía al año, es un índice muy bueno, ¿no? Casi toda la fabricación está automatizada incluso almacenamiento. Con esta logística se hace todo muy rápido.

**Jaime Castillo:** Це помітно, особливо якщо порівнювати з іншими виробниками. О! Яке потужне освітлення, а чистота і зовсім неймовірна!!! Здається, що я потрапив в операційну!

**Diego Ramírez:** ¡Cuánto me alegra oírlo! Tratamos de mantenerlo en estas condiciones que influyen tanto en la calidad de trabajo.

**Jaime Castillo:** Сеньор Рамірез, на Вашому виробництві я бачу нестандартне обладнання, це щось особливе?

**Diego Ramírez:** Sí, es nuestro propio saber-hacer patentado, que nos permite aumentar considerablemente los volúmenes de la producción. Opera esta maquinaria el personal calificado que ha pasado su capacitación técnico-profesional.

**Jaime Castillo:** Я вражений і цілком задоволений тим, що побачив. Вельми дякую за приділену увагу.

***Ejercicio 12. Traduzca la carta comercial del español al ucraniano y determine su tipo.***

Muy Sr/Sra nuestro/a:

El pasado 10 de febrero recibimos de su empresa un presupuesto para el suministro de 4.000 litros de detergente y desinfectante industrial para la limpieza de sanitarios. Por entonces nos fue imposible aceptar su oferta ya que disponíamos de suficientes existencias restantes de nuestro pedido anterior, efectuado a fines del año pasado. Ahora nos gustaría informarnos si los precios vigentes en aquellas fechas son todavía válidos para este producto. Si usted puede confirmarnos, sin dejar lugar a dudas, que esto es así, sírvase considerar esta carta como un pedido de 10.000 litros más. Si ha habido subida de precios, tenga a bien enviarnos los precios por fax y así poder proceder y llegar a un acuerdo sobre el precio en su debido momento.

Reciba atentos saludos.

F. Redondo,

Jefe de Compras

***Ejercicio 13. Traduzca las siguientes cartas comerciales del ucraniano al español y determine sus tipos.***

1. Шановний пане \_\_\_\_\_!

Буду радий бачити Вас на відкритті моєї персональної виставки. Вона відбудеться \_\_\_\_\_. На ній будуть представле-

ні результати моєї річної творчої діяльності. Думка про виставки та враження такого висококваліфікованого спеціаліста, як Ви, для мене дуже важливі. Маю надію, що в цей час Ви будете вільні від справ і знайдете можливість ознайомитися з моїми роботами.

З найкращими побажаннями, \_\_\_\_\_.

2. Шановний пане \_\_\_\_\_ !

Щиро дякую за запрошення на відкриття Вашої персональної виставки, яка присвячена річниці Вашої творчої діяльності.

Чудово розумію, якою важливою для Вас є ця подія і радію разом із Вами. Вірю, що виставка матиме неабиякий успіх, а Ваші роботи будуть гідно оцінені шанувальниками і відвідувачами.

З найкращими побажаннями, \_\_\_\_\_.

***Ejercicio 14. Traduzca un elemento contractual al ucraniano prestando atención a las normas lingüísticas y estilísticas.***

## **CONTRATO DE TRANSPORTE DE BIENES CLAÚSULAS**

PRIMERA: „EL TRANSPORTISTA” se obliga a realizar por su propia cuenta y riesgo y con su propio medio de comunicación, el transporte de materiales de construcción (piedra, arena, cemento, etc.), desde \_\_\_\_\_, Estado \_\_\_\_\_, hasta el \_\_\_\_\_ de este Estado.

SEGUNDA: El precio del transporte es de \_\_\_\_\_ el metro cúbico de material transportado hasta la \_\_\_\_\_ de este Estado. De allí en adelante, las partes contratantes acordarán un nuevo precio en la oportunidad que hubiere lugar a ello.

TERCERA: Todos los gastos correspondientes a repuestos de automóviles, camiones, seguros, daños a terceros, etc., serán únicamente por cuenta y riesgo del „TRANSPORTISTA”, así como también el pago de sus trabajadores.

CUARTA: „EL CONTRATISTA” se obliga a pagar al „TRANSPORTISTA” semanalmente, el precio del transporte

ejecutado durante la semana, y de cuyo monto se deducirá el pago de las cuotas que adeuda del pago del camión; conforme a documento de venta efectuado el día \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

QUINTA: „EL TRANSPORTISTA” ejecutará su actividad libremente, pero de acuerdo con los horarios de trabajo vigente en la empresa del „CONTRATISTA”.

SEXTA: La duración de este contrato es de \_\_\_\_\_ pudiéndose prorrogar su duración o celebrar un nuevo contrato si las partes así lo considerasen conveniente.

SÉPTIMA: Las partes convienen que a los fines de una mejor instrumentación para la ejecución de este contrato, „EL TRANSPORTISTA” se obliga a dejar estacionado en la empresa del „CONTRATISTA”, todas las tardes, el camión o vehículos que utilice para realizar el transporte.

\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

***Ejercicio 15. Traduzca los elementos contractuales al español siguiendo las normas lingüísticas y estilísticas.***

### **A. ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ НОУ-ХАУ**

м. \_\_\_\_\_ „\_\_\_\_” \_\_\_\_\_ 20\_р.  
\_\_\_\_\_ (назва організації, підприємства), що далі називається „Продавець”, в особі \_\_\_\_\_ (посада, прізвище, ім’я, по батькові), що діє на підставі \_\_\_\_\_ (статуту, довіреності, положення тощо), з однієї сторони, та \_\_\_\_\_ (назва організації, підприємства), що надалі називається „Покупець”, в особі \_\_\_\_\_ (посада, прізвище, ім’я, по батькові), що діє на підставі \_\_\_\_\_, з іншої сторони, далі поіменовано Сторони, уклали цей Договір про наведене нижче.

### **Б. ЗМІСТ НОУ-ХАУ І ТЕХНІЧНА ДОКУМЕНТАЦІЯ**

2.1. Основний зміст ноу-хау розкрито у технологічній та іншій документації, що наведене у додатку 2 до цього Договору, яка має бути викладена \_\_ мовою із дотриманням усіх вимог, що звичайно ставляться до подібної документації (надалі іменується „документація”).

2.2. Продавець передає Покупцеві всі належні Продавцеві виключні права на ноу-хау, зокрема (але не обмежуючись) виключне право на використання ноу-хау, виключне право дозволяти його використання іншим особам, а також виключне право перешкоджати неправомірному розголошенню та (або) іншому використанню цього ноу-хау, а також виключне право розпоряджатися на свій розсуд визначеними вище правами.

2.3. З моменту передання виключних прав від Продавця до Покупця будь-які права Продавця на ноу-хау та будь-які права, пов'язані із ноу-хау (зокрема право на виробництво продукції), припиняються.

## LECCIÓN 3

**Ejercicio 1. Determine las transformaciones gramaticales en los elementos subrayados.**

a) <i>Transposición</i>	c) <i>Omisión</i>	e) <i>Fragmentación</i>
b) <i>Sustitución</i>	d) <i>Adición</i>	f) <i>Integración</i>

1. Ahora nosotros tenemos que quitar la revolución de nuestras cabezas porque se acabó.

Революція завершилась. Зараз про неї треба забути.

2. Por lo menos durante dos semanas hay que dejar el estado a solas con el nuevo presidente.

Країну необхідно залишити тет-а-тет з її новим президентом якнайменше на два тижні.

3. El Parlamento ha expresado tal generosidad que nadie lo podía esperar.

Ніхто і очікувати не міг такої щедрості від парламенту.

4. A largo andar, tendremos éxito en establecer balance en el estado de estos asuntos.

Згодом нам все ж таки вдасться урівноважити перебіг подій щодо цих справ.

5. Yo peinso que el destino de la situación económica en el territorio oriental de Israel no se hará peor.

Доля економічного становища на східній території Ізраїлю, на мою думку, не погіршиться.

**Ejercicio 2. Indique las transformaciones lexico-semánticas en las oraciones siguientes prestando atención a los elementos subrayados.**

a) <i>Concretización</i>	c) <i>Generalización</i>	e) <i>Extensión lógica</i>
b) <i>Traducción antónima</i>	d) <i>Compensación</i>	f) <i>Traducción metonímica</i>

1. Los representantes de América Latina se encuentran de nuevo para discutir los problemas más graves del continente.

Представники країн Південної Америки знову збираються для обговорення питань, які є невирішеними на континенті до цього часу.

2. El Presidente empezó su habla felicitando a los parlamentarios por su inauguración a nuevo cargo y dijo que los ciudadanos han depositado un inmenso caudal de confianza.

Президент Іспанії розпочав промову з привітання членів парламенту у зв'язку з його новою посадою. Він повідомив про величезну довіру з боку громадян.

3. Los países de Europa tienen muchas ganas de construir los aviones que puedan volar sin pilotos y ampliarán la base militar de los Ministerios de Defensa.

Європейські країни прагнуть взятися за створення безпілотних літаків, які поповнять військову техніку Міністерств оборони.

4. Ellos discutieron las posibilidades de entablar relaciones de negocios con el Oriente.

Вони обговорили питання щодо встановлення ділових відносин з країнами Сходу.

5. „Volkswagen” – una de las más grandes corporaciones del mundo llegó a acuerdo de estabilizar los precios de nuevos automóviles.

Один з найбільших у світі концернів „Volkswagen” погодився на стабілізацію цін на нові автомобілі.

***Ejercicio 3. Traduzca las siguientes oraciones del ucraniano al español analizando las transformaciones empleadas.***

1. Учора президент ЄЦБ заявив, що у цьому місяці країни єврозони спостерігатимуть більш високі рівні економічного розвитку – приблизно до 33% річних.

2. Нестабільне регулювання товарного ринку може стати засобом послаблення монополії компанії, зниження цін та дати можливість працівникам одержувати дійсно більшу плату.

3. Але в результаті інші галузі промисловості, наприклад галузь відновлення енергії, все ж таки одержать значні переваги.

***Ejercicio 4. Indique las figuras estilísticas en los siguientes eslóganes y títulos periodísticos. Señale el método de la traducción.***

<i>a) Análogo</i>	<i>c) Equivalente parcial</i>	<i>e) Compensación</i>
<i>b) Equivalente absoluto</i>	<i>d) Traducción descriptiva</i>	<i>f) Calco</i>

1. Los gigantes industriales ecuatorianos suben bajando.

Розвиток величезних компаній Еквадору водночас погіршує їх репутацію.

2. ¿Quién se verá culpado en la avería del metro? Nadie...

Жодного відповідального за аварію в метро?!

3. La temporada de subida. El tiempo de caída.

Час злетів і падінь.

4. Huelga en las salas de cine descuelga.

Страйк у залі кінотеатру.

5. Plan Colombia: más social, menos fondos.

У Колумбії все для людей за найменші витрати.

6. América Latina y los Caribes se encuentran a las puertas de nueva etapa de conversación.

Представники країн Південної Америки та Карибів знову на переговорах.

7. El Presidente del Gobierno se compromete a convertir el Congreso y el Senado en “ojo central de la vida política”.

Спроба прем'єр-міністра перетворити Конгрес та Сенат в „рушійні сили політичного життя”.

8. Todos los españoles se reúnen en huelga contra el desempleo.

Усе населення Іспанії на страйку проти безробіття.

***Ejercicio 5. Proponga su variante de la traducción de los títulos o eslóganes. Analice su traducción desde el punto de vista estilístico y de transformaciones.***

1. Clasicismo y actualidad, minimalismo y exuberancia, nostalgia y modernismo.

2. Menos „viceministros” de trabajo y bienestar, más “utilidad” al estado y ciudad.

3. El Rector de fútbol mundial de FIFA soporta a los „leones indómitos”.

4. El pueblo ve la inquietud de los „altos” con sus propios ojos.

5. Bush – ¡El presidente desencadenó la guerra!

6. Movistar – Hablar, Ver, Sentir...

7. Reduce el tamaño, aumenta la emoción...

8. En el baúl de la melancolía...

9. Con el cariño de Bimbo vas a comer en Comercial Mexicano.

10. BMW ¿Te gusta conducir?

***Ejercicio 6. Traduzca el texto del español al ucraniano prestando atención a las peculiaridades léxico-gramaticales y elementos estilísticamente marcados si hay algunos.***

## **CUMBRE PARA SALVAR LA NATURALEZA**

Casi todos los países han firmado acuerdos medioambientales internacionales encaminados a acabar con la crisis de biodiversidad, así como con el peligroso cambio climático. Los acuerdos también pretenden alcanzar los objetivos mundiales de desarrollo sostenible. En la Cumbre de la Biodiversidad que tendrá lugar en la ciudad

египція de Sharm El Sheikh, los 196 países firmantes del Convenio sobre la Biodiversidad trabajarán con los científicos para desarrollar un plan estratégico de conservación. Es una oportunidad única para que todas las naciones reconozcan que los espacios naturales están desapareciendo y para exigir su conservación. Preservar el 100% de los espacios naturales que quedan es posible, aunque requeriría evitar que actividades industriales como la minería, la explotación forestal y la pesca se expandieran a nuevas zonas. Pero si los países se comprometen expresamente con este objetivo, a los gobiernos y a las organizaciones no gubernamentales les sería más fácil obtener financiación y aplicar las medidas pertinentes en los países en vías de desarrollo.

De forma similar, las funciones de los espacios salvajes a la hora de protegernos del cambio climático, como, por ejemplo, almacenar enormes cantidades de carbono, también se podrían documentar debidamente en la Convención en el marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, cuya conferencia anual tendrá lugar a primeros de diciembre en Polonia. Esto incentivaría a los países a centrar sus estrategias en la protección de los espacios naturales.

Nuestro planeta no solo se enfrenta a una crisis por la extinción de especies, sino también por la desaparición de los espacios naturales. Una vez se hayan perdido, nunca volverán.

(Adaptado por los autores <https://elpais.com/elpais>)

*Ejercicio 7. Traduzca el texto del ucraniano al español siguiendo las normas de la traducción y preste su atención a los elementos subrayados.*

## **ІСПАНІЯ КИНУЛА КУРИТИ У ГРОМАДСЬКИХ МІСЦЯХ**

В Іспанії щодня від хвороб, пов'язаних із курінням, вмирає 160 людей. У цій країні набрали чинності найжорсткіші в Європі обмеження на куріння в громадських місцях. На антитютюновому законодавстві наполягали медики і громадські активісти. Заборону накладено на куріння в усіх закритих громадських приміщеннях, обмеження стосуються також цілої низки відкритих місць громадського користування. З 1 січня в Іспанії забороняється курити в усіх місцях громадського харчування, особливо в тих, що знаходяться просто неба. Заборо-

нено палити біля лікарень, шкіл, у дитячих парках та на спортивних майданчиках. Співробітники цих установ активно підтримали новий закон, адже біля курців досі страждали ті, хто не палить, і діти, які перетворювалися на пасивних курців. Крім того, люди з цигарками відтепер не повинні з'являтися у телевізійних передачах.

Таким чином, Іспанія стала однією із найбільш „антинікотинових” країн Європи. Однак багато власників ресторанів і барів упевнені, що цей закон зашкодить їхньому бізнесу.

(Adaptado por los autores <https://www.bbc.com/ukrainian/news>)

*Ejercicio 8. Haga la interpretación a la vista del siguiente texto. Formule 10 preguntas según lo leído.*

## **EL FUTURO DEL 70% DE LOS ESPACIOS VÍRGENES DEL PLANETA DEPENDE DE CINCO PAÍSES**

Aún podemos salvar la naturaleza, pero dependerá de los pasos que den o no Canadá, Australia, EE UU y Brasil para asegurar el futuro de la Tierra.

Según el nuevo mapa mundial de la naturaleza que acabamos de publicar en Nature, el 94% de los espacios naturales que quedan se encuentra en tan solo 20 países, sin incluir la Antártida. Hace un siglo, los espacios naturales se extendían por casi todo el planeta. Hoy en día, solo un 23% de la superficie y un 13% de los océanos están exentos de los efectos perjudiciales de la actividad humana.

Más del 70% de los espacios naturales se encuentran en tan sólo cinco países: Australia, Rusia, Canadá, Estados Unidos (Alaska) y Brasil. Aún podemos salvar la naturaleza. Pero dependerá de los pasos que den o no estos países supernaturales para asegurar el futuro de los últimos espacios vírgenes de la Tierra.

Los espacios naturales son vastas extensiones de tierra y mar indómitas e inalteradas. Estén donde estén, desde la selva de las tierras bajas de Papúa Nueva Guinea, los altos bosques de la taiga del Ártico Ruso o los vastos desiertos del interior de Australia, hasta áreas del Pacífico, el Antártico y el Índico, estas zonas son las últimas fortalezas para las especies en peligro de extinción y ejercen funciones vitales para el planeta, como almacenar carbono,

minimizando los efectos del cambio climático. En muchos espacios naturales, los indígenas, que son a menudo los más marginados política y económicamente, dependen de ellos por sus modos de vida y sus culturas.

(Adaptado por los autores <https://elpais.com/elpais>)

***Ejercicio 9. Haga la traducción-resumen del siguiente texto según el plan.***

## **POR QUÉ ESPAÑA ES UNO DE LOS PAÍSES MÁS SEGUROS DEL MUNDO**

menor tasa de homicidios del mundo. Los atracos callejeros se han reducido más del 40% en la última década. Sin embargo, la evolución de muertes violentas de mujeres se mantiene estable desde los 80.

Un hombre dispara a su ex-pareja cuando recogía a su hijo del colegio. Es la imagen de la violencia más extrema que presencié Elda el pasado 8 de noviembre. Por estremecedor, un suceso así no pasa desapercibido y se suma a los episodios de terror que conocemos cada día. La agresión va calando en la mente de forma casi constante como un titular: ¿Somos cada vez más violentos? Aunque la percepción lo sugiera, la estadística dice que no. En España mueren por homicidio o asesinato cerca de 300 personas al año, un 30% menos que hace 30 años. Que el nuestro sea un país cada vez menos violento forma parte de una tendencia global “bastante acusada”, según el psicólogo Luis de la Corte, que habla en representación del Consejo General de Psicólogos de España: “La violencia se ha reducido mucho más de lo que el sentido común sugiere”, asegura. Aunque “esta evolución es más clara en los países con mayores niveles de desarrollo”, matiza. Precisamente España es uno de los países con tasas de asesinato más bajas no sólo de la Unión Europea, sino del mundo, por debajo de Alemania, Francia o Portugal. Por esta causa, muere 1 de cada 100.000, habitantes, lejos de la media mundial que asciende a 5. Sólo Irlanda, Holanda, Austria, Singapur tienen una tasa menor.

(Adaptado por los autores <https://www.elmundo.es/papel>)

***Ejercicio 10. Practique la interpretación consecutiva al dictado de su compañero del ucraniano al español.***

1. Коли у підприємця виникають фінансові проблеми, він може звернутися до банку та взяти кредит на певний термін.

2. Вартість товару завжди залежить від його якості та марки.

3. Оренда з можливістю викупу – дуже зручний спосіб придбання нерухомості.

4. Кожен акціонер має свою частку у загальному капіталі, тобто свою пайову частку, від якої залежить розмір дивідендів.

5. Кінець року – це період розпродажу та знижок, оскільки підприємці намагаються якомога швидше позбутися торішніх товарів.

***Ejercicio 11. Proponga la variante de la traducción de las siguientes palabras y expresiones en modo bilateral. Haga la interpretación bilateral del diálogo.***

La sucursal; la ejecución de un pedido; вигідні умови; укласти угоду; постачальники; транспортування; confirmar la proforma; la ejecución; отримати замовлення; cumplir el pedido urgente con prioridad; доставити товар; митниця; el contrato de mutuo acuerdo entró en vigor; cumplir con sus obligaciones; la fuerza mayor; la cláusula penal; el valor total; el suministro; досвід роботи; ділова репутація; la demora; фірма-посередник; indemnizar las pérdidas.

**PROBLEMAS CON LA EJECUCIÓN DE PEDIDO**

*Roberto Pérez Valdés, el Director Ejecutivo de la empresa „Comercial Soler, S.A.” discute con Fernando Martín Rúa, el Director de la sucursal, los problemas de la ejecución de un pedido.*

**Roberto Pérez Valdés:** Buenos días, señor Fernando, pase, por favor, siéntese, le escucho atentamente. ¿Qué pasó? ¡Informe!

**Fernando Martín Rúa:** Місяць тому на дуже вигідних умовах ми уклали угоду з новими постачальниками комплектуючих – фірмою “Мультиплекс” з Еквадору. Але вчора вони зателефонували і повідомили, що виникли деякі труднощі з транспортуванням, тому вони трохи затримують поставку.

**Roberto Pérez Valdés:** ¡Pero es imposible! Confirmamos la pro-forma a tiempo y nuestro pedido estuvo aceptado para la ejecución.

**Fernando Martín Rúa:** Це дійсно так. До того ж ми попередили, що для нас дуже важливо вчасно отримати всі комплектуючі.

**Roberto Pérez Valdés:** ¿Y qué? ¿Cuándo ellos prometen cumplir el pedido? Nuestro caso es urgente, ellos deberían atenderse con prioridad.

**Fernando Martín Rúa:** Вони обіцяли доставити товар безпосередньо на митницю не пізніше ніж через дві доби, тобто у середу, 21 серпня.

**Roberto Pérez Valdés:** El contrato de mutuo acuerdo entró en vigor hace un mes por eso ellos deben cumplir con sus obligaciones. Si es un caso de fuerza mayor, esta “Multipex” no tendrá problemas gracias a la cláusula penal del contrato. Pero nosotros sí, los tendremos. Podemos perder 10% del valor total de suministro por cada día de demora.

**Fernando Martín Rúa:** Чесно кажучи, це перший подібний випадок. “Мультиплекс” – відома фірма, із солідним досвідом роботи на латиноамериканському ринку. Керівництво компанії добре усвідомлює небезпеку втрати ділової репутації. Якщо весь товар буде на митниці двадцять першого, ми встигнемо зробити все вчасно.

**Roberto Pérez Valdés:** ¡Espero que sea así! ¿Explican ellos las causas de su demora?

**Fernando Martín Rúa:** Звичайно, це пов’язано з транспортною фірмою-посередником, але “Мультиплекс” нас завіряє, що робить все можливе для покращання ситуації.

**Roberto Pérez Valdés:** ¿Ellos lo denominan sólo “mejoramiento de la situación”? ¡Dios mío, estoy fuera de mí! ¿En este contrato están indicados los plazos del suministro, es decir, tienen ellos en cuenta que es un pedido especial?

**Fernando Martín Rúaiz:** Терміни вказані, але здається, що про спецзамовлення вони не знають. Мій заступник зараз перевіряє всі дані.

**Roberto Pérez Valdés:** ¿Podemos entablar demanda de indemnizar las pérdidas si ellos van a retrasar los plazos de entrega?

**Fernando Martín Rúaiz:** Так, це відповідає умовам, зазначеним у контракті. Але сподіваюсь, що до цього справа не дійде і ми зможемо вирішити цю проблему мирним шляхом і вчасно.

***Ejercicio 12. Traduzca la carta comercial del español al ucraniano y determine su tipo.***

Estimado Sr Caminero:

Le agradezco su carta en la que pide información sobre la empresa Deniza y Hecho, con la cual llevamos varios años trabajando en la promoción de nuestros productos. Dicha empresa nos ha representado eficazmente en Europa Central y del Este, y como resultado las ventas de nuestros productos en esas áreas han sido de demanda intensiva. El Sr Máximo Lagato, director en Barcelona, le será muy útil, y estoy segura que estará muy interesado en cooperar con Usted. Si contacta con él, podrá mencionarle mi nombre con toda confianza.

Le saluda atentamente

María Fachada

***Ejercicio 13. Traduzca las siguientes cartas comerciales del ucraniano al español y determine sus tipos.***

1. Шановні колеги!

Щиро дякую за запрошення взяти участь у роботі конференції. Мені було дуже приємно дізнатися, що Ви цінуєте мій досвід і хотіли б почути мої міркування з приводу деяких винесених на обговорення питань.

Однак, на жаль, я не зможу бути вам корисним, оскільки саме на цей час у мене заплановано \_\_\_\_\_ (назва заходу).

Мені дуже шкода, сподіваюсь, що в майбутньому у нас ще неодноразово випаде нагода з'явитися та обмінятися досвідом і думками.

Бажаю успіхів \_\_\_\_\_

2. Шановна пані \_\_\_\_\_ !

Прийміть наші найщиріші вітання з нагоди Вашого ювілею. Ми раді, що у нашому дружному колективі працює така чесна і надійна людина. Кожен з нас не раз звертався до Вас за порадою чи підтримкою, знаючи, що Ви завжди раді допомогти. Знаємо Вас не лише як чуйну, добру, життєрадісну людину, прекрасного, досвідченого спеціаліста, але й як люблячу матір і дружину.

У цей приємний для Вас та всіх нас день бажаємо Вам щастя, радості, здоров'я, успіхів, усіляких гараздів! І нехай Ваша праця й надалі робить життя прекрасним!

***Ejercicio 14. Traduzca un elemento contractual al ucraniano prestando atención a las normas lingüísticas y estilísticas.***

## CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

En ....., a ..... de ..... de .....

REUNIDOS

DE UNA PARTE: D...., mayor de edad, con domicilio en ..., y DNI n. ....

DE OTRA PARTE: D...., mayor de edad, con domicilio en ... y DNI n. ....

Compareciendo ambas partes en su propio nombre y derecho y reconociéndose mutuamente la capacidad suficiente para otorgar el presente contrato.

### EXPONEN

I. Que D/Dña. ...., en adelante „la arrendadora” es propietario/a de la siguiente vivienda: .....

II. Que D/Dña....., en adelante „la arrendataria”, está interesado/a en el arrendamiento de dicha vivienda para que sustituya su domicilio permanente.

III. Que las partes convienen en celebrar el presente contrato de arrendamiento de vivienda, que se regirá por la Ley 29/1994.

***Ejercicio 15. Traduzca los elementos contractuales al español siguiendo las normas lingüísticas y estilísticas.***

### **А. ДОГОВІР КУПВЛІ-ПРОДАЖУ НОУ-ХАУ 3. ПЕРЕДАВАННЯ ВИКЛЮЧНИХ ПРАВ НА НОУ-ХАУ**

3.1. Виключні права на ноу-хау передаються від Продавця Покупцеві через \_\_\_\_\_ після того, як цей Договір набрав чинності.

3.2. Передавання виключних прав на ноу-хау від Продавця Покупцю оформлюється актом передавання-прийняття ноу-хау, який оформлюється відповідно до чинного законодавства України та згідно зі стандартними вимогами.

3.3. Виключні права на ноу-хау вважаються переданими Покупцеві з моменту належного оформлення Сторонами акта передавання-прийняття ноу-хау.

3.4. У момент оформлення Сторонами акта передавання-прийняття ноу-хау Продавець передає Покупцю документацію, зазначену у цьому Договорі, про що обов'язково йдеться у зазначеному акті.

### **4. УМОВИ ПЛАТЕЖУ ТА РОЗРАХУНКИ**

4.1. За передавання виключних прав на ноу-хау та виконання Продавцем обов'язків, перелічених у п. 1.5 цього Договору, Покупець зобов'язується сплатити Продавцю таку винагороду: \_\_\_\_\_.

4.2. Оплата здійснюється:

– протягом \_\_\_\_\_ з дня, коли Договір набрав чинності у розмірі \_\_\_\_\_ (авансовий платіж);

– протягом \_\_\_\_\_ з дня підписання Сторонами акта передавання-прийняття ноу-хау у розмірі \_\_\_\_\_ (основний платіж).

4.3. Розрахунки за цим Договором здійснюються через банківську установу шляхом переказу відповідних грошових коштів на розрахунковий рахунок Продавця згідно з правилами, передбаченими чинним законодавством України для безготівкових розрахунків.

## LECCIÓN 4

**Ejercicio 1. Determine las transformaciones gramaticales en los elementos subrayados.**

a) *Transposición*

c) *Omisión*

e) *Fragmentación*

b) *Sustitución*

d) *Adición*

f) *Integración*

1. La esclavitud medieval era muy diferente de los estándares de la Declaración de los derechos humanos y nuestras ideas morales.

Середньовічне рабство дуже відрізнялося від стандартів Декларації прав людини і наших моральних уявлень.

2. „Durante mucho tiempo estaba en busca de una persona que sería especialista en los principios de arqueología informal”.

“Я дуже довго шукав людину, яка б зналася на чорній археології”.

3. En la Cuba postguerra aparecieron las traducciones de las películas americanas con la famosa „El valle de sol” entre ellas.

Після революції на Кубі почали перекладати американські кінострічки, серед яких всім відомий фільм „Серенада сонячної долини.”

4. Ellos dicen que es necesario reformar la situación cultural en todo el mundo, especialmente la situación interna del país.

Мова йде про необхідність трансформації всієї світової культурної ситуації і особливо внутрішньої культурної ситуації в країні.

5. Pero los periodistas prestaron su atención a la apariencia del Presidente cuando el proclamaba su opinión sobre las elecciones anticipadas.

Представники ЗМІ звернули увагу на зовнішній вигляд президента у момент його виступу, присвяченому достроковим виборам.

**Ejercicio 2. Indique las transformaciones lexico-semánticas en las oraciones siguientes prestando atención a los elementos subrayados.**

a) <b>Concretización</b>	c) <b>Generalización</b>	e) <b>Extensión lógica</b>
b) <b>Traducción antónima</b>	d) <b>Compensación</b>	f) <b>Traducción metonímica</b>

1. El Presidente no aceptó la propuesta de renovar las relaciones políticas con el oeste.

Президент відмовився від пропозиції відновлення відносин з країнами заходу.

2. El Presidente del Gobierno está muy asustado de perder el apoyo de parte de sus compañeros.

Голова Уряду неабияк боїться втратити підтримку з боку своїх.

3. Los analistas y banqueros tenían éxito en obstaculizar una probable reforma del sistema bancario español.

Іспанські аналітики та банкіри досягли значних успіхів у спробі перешкодити можливій реформі банківської системи Іспанії.

4. Una vez preparados para entrar en una colaboración estrecha con nosotros, ellos puedan contar con las relaciones económicas más favorables y el suministro de las energías en su país.

Якщо вони будуть готові тісно співробітничати з нами, вони зможуть розраховувати на привілейовані економічні відносини та на постачання газу та нафти до їхньої країни.

5. Él fue recibido con aplausos en el Congreso durante la inauguración.

Його тепло зустріли в залі Конгресу під час інавгурації.

**Ejercicio 3. Traduzca las siguientes oraciones del ucraniano al español analizando las transformaciones empleadas.**

1. Виходить, що ці факти були підтверджені дослідженнями, які провела компанія „Ніатол”.

2. У сучасному світі, де так багато підприємств співробітничують на основі довіри, ті, хто продають, повинні прийняти систему оплати з можливістю відстрочення.

3. Одним із основних принципів підприємництва є те, що не слід йти вже прокладеним шляхом з метою створення свого власного.

**Ejercicio 4. Indique las figuras estilísticas en los siguientes eslóganes y títulos periodísticos. Señale el método de la traducción.**

- |                         |                           |                 |
|-------------------------|---------------------------|-----------------|
| a) Análogo              | c) Equivalente parcial    | e) Compensación |
| b) Equivalente absoluto | d) Traducción descriptiva | f) Calco        |

1. La acupuntura frena la tensión alta.

Акупунктура може знизити високий тиск.

2. El detenido confesó su culpa: “Me da pena. Mucha pena. Muchísima pena”.

Зізнання затриманого: „Мені дуже шкода! Дуже!”

3. En busca de la tumba del último inca...

Пошуки гробниці останнього з інків...

4. Penélope Cruz: Porque ella no vale... sus pestañas postizas...

Пенелопа Круз не заслуговує на премію через несправжні вії...

5. La mujer ha sufrido la muerte de su hija y destino.

Жінка втратила не лише доньку, а й долю.

6. Venezuela: „discriminación política”.

У Венесуелі „політична дискримінація”.

7. Banquero como emperador mero.

Банкір – справжній правитель.

***Ejercicio 5. Proponga su variante de la traducción de los títulos o eslóganes. Analice su traducción desde el punto de vista estilístico y de transformaciones.***

1. Es más pesado que una vaca en brazos.
2. La nieve blanca cubrió el mundo estadounidense al pasar la nevada extrema.
3. Detergente blanco ACE. ACE lo hace blanco.
4. Para los que quieren más OXXO... ¿Sabes que en OXXO...? ¿Sabes que es Internet en Infinitum – OXXO?
5. Con KETAL no hay que preguntar ¿qué tal?
6. Todo tiempo Toyota.
7. Por ti, miles de nosotros.
8. Cruz Roja – Prevenir es vivir.
9. Chantelle – París viste a las mujeres con estilo.
10. „Tout Man” – Mi fragancia, sólo mía...

***Ejercicio 6. Traduzca el texto del español al ucraniano prestando atención a las peculiaridades léxico-gramaticales y elementos estilísticamente marcados si hay algunos.***

## **DIGITALIZAR LA ESCUELA, SÍ, ¿PERO PARA QUÉ?**

La Comisión Europea lanza una herramienta para ayudar a los colegios a conocer cuál es su nivel de uso de las TIC (Las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones) y apoyarles en el diseño de sus estrategias de digitalización. En el instituto Klementyna Hoffmanowa, un centro de secundaria en Varsovia, todas las clases tienen ordenadores, una pizarra interactiva y un proyector. En las aulas y en los pasillos, sus alumnos disfrutan de conexión WiFi gratuita. La necesitan para manejar la multitud de aplicaciones y herramientas digitales que les acompañan en su día a día: toman libros prestados a través de una plataforma que les conecta con la Biblioteca Nacional polaca, se batan en duelos de preguntas con la app Kahoot para probar sus conocimientos en Historia y, los que aspiran a ser periodistas, han creado una televisión que retransmite YouTube.

La tecnología se ha colado en las aulas de este centro, al igual que intenta abrirse paso en colegios de todo el mundo. La digitalización de la escuela está en el centro de todos los debates sobre cómo debe ser la

educación del siglo XXI, pero el reto es enorme. La falta de recursos y la necesidad de formar a los docentes en estas herramientas son dos de las principales barreras con las que se encuentran los centros educativos a la hora de transformar digitalmente sus aulas, según la macroencuesta de la Unión Europea Las TIC en la Educación.

A esos dos obstáculos se une un tercer interrogante, quizás menos obvio, pero que preocupa por igual a los centros: ¿para qué digitalizamos? La ausencia de objetivos claros es obvia y las dificultades de directores y profesores a la hora de identificar cuáles son los beneficios de utilizar la tecnología con sus alumnos entorpecen esta encuesta.

(Adaptado por los autores <https://elpais.com/economia>)

***Ejercicio 7. Traduzca el texto del ucraniano al español siguiendo las normas de la traducción y preste su atención a los elementos subrayados.***

## **ВТРАЧЕНІ ШЕДЕВРИ ЛЕОНАРДО ДА ВІНЧІ**

Леонардо да Вінчі залишив по собі напрочуд мало матеріальних свідчень свого генія. Найбільшим джерелом для дослідження його творчості є малюнки та ескізи. Що вони розповідають про найвідомішого митця, дослідника і людину Відродження?

Жоден його скульптурний або архітектурний проект так і не було втілено, а безліч трактатів з мистецтва, анатомії та механіки залишилися незавершеними. Дивовижна універсальність генія да Вінчі відома нам насамперед завдяки його малюнкам. Дуже рано він дійшов думки, що живопис по суті є науковим дослідженням і тому повинен ґрунтуватися на об'єктивних, раціональних законах природи... тоді як його наукові розвідки мають дуже сильну естетичну складову. Ще в молоді роки Леонардо писав алегоричні байки про притаманне людству бажання знищувати самих себе жадібністю і війнами. Наприкінці свого життя він захопився думками про майже апокаліптичні стихійні лиха, які знищують все, залишаючи по собі лише пил, воду і уламки.

Леонардо усвідомлював ефемерність людських зусиль, розуміючи величезний вік Землі. Він знав, що все, що створює людина, зрештою перетвориться на пил, так само як ще за його життя почала руйнуватися і його «Тайна Вечера».

Людина не може опиратися силам природи. Глибоке смирення перед ними, можливо, є більшим доказом його генія, ніж будь-який із втрачених чи незавершених його творів.

(Adaptado por los autores: <https://www.bbc.com/ukrainian/vert-cul>)

***Ejercicio 8. Haga la interpretación a la vista del siguiente texto. Formule 10 preguntas según lo leído.***

## **LO QUE NECESITAS SABER DE LA TECNOLOGÍA 5G**

Este año por fin comenzará un gran cambio tecnológico. Es una actualización de nuestros sistemas inalámbricos que solo sucederá una vez en esta década y que los usuarios de celulares en podrán empezar a usar en cuestión de meses. Sin embargo, no solo se trata de teléfonos más rápidos. La transición a las nuevas redes celulares de quinta generación, conocidas como 5G para abreviar, también impactará a muchos otros tipos de dispositivos, entre ellos los robots industriales, las cámaras de seguridad, los drones y los autos que se envían datos de tráfico entre sí.

Esta nueva era irá más allá de la tecnología inalámbrica actual, conocida como 4G, y ofrecerá velocidades de internet móvil que permitirán que la gente descargue películas enteras en segundos y muy probablemente traerá grandes cambios a los videojuegos, los deportes y las compras. Los funcionarios en consideran que las redes 5G les darán una ventaja competitiva. Las redes más veloces podrían ayudar a expandir el uso de la inteligencia artificial y otras tecnologías de punta. Seguramente escucharemos más sobre las redes 5G en eventos como la gran convención comercial de aparatos electrónicos de consumo en febrero en España. Los fabricantes de dispositivos están presentando dispositivos que la integrarán. Samsung hace poco mostró prototipos de teléfonos inteligentes 5G. Muchos otros fabricantes se apresuran para formar parte de la tendencia, aunque no se espera que Apple participe en la primera ola de 5G. Los analistas predicen que los iPhones con la nueva tecnología no llegarán sino hasta 2025. Una portavoz de Apple rechazó hacer comentarios.

(Adaptado por los autores <https://www.nytimes.com/es>)

***Ejercicio 9. Haga la traducción-resumen del siguiente texto según el plan.***

## **EL TURISMO ESPACIAL ESTÁ CERCA**

Varias empresas desarrollan cápsulas para viajes privados fuera de la Tierra, con cócteles, diseños futuristas y, claro, wifi. Hacer un viaje de estos “solo” cuesta 55 millones de dólares. En una era en la que las personas privilegiadas buscan constantemente experiencias con las cuales obsesionarse para publicar en sus redes sociales, el espacio sí que es la frontera final; un lujo que solo puede pagar el uno por ciento del uno por ciento. Brad Pitt y Katy Perry son algunos de los que, según reportes, han desembolsado 250.000 dólares para viajar en una de las naves espaciales de Virgin Galactic, propiedad de Richard Branson, impávidos ante una prueba de vuelo, en la que la nave se estrelló y un piloto murió.

Ahora una empresa llamada Axiom Space les está dando a los que tienen montón de dinero y un espíritu aventurero algo nuevo que desear: el prospecto de un viaje de ocho días al espacio, lleno de lujos, aunque no totalmente cómodo. Hace poco, en su oficina con alfombra gris, Mike Suffredini, veterano de la NASA, nativo de Houston y director ejecutivo de Axiom Space, se detuvo frente a un compartimento de madera del tamaño de una cabina telefónica. Era un modelo de una cabina que será parte de una estación espacial comercial, de las primeras de su tipo, que Axiom construye: una mezcla de hotel boutique, campamento espacial para adultos y centro de investigación de la NASA diseñado para sobrevolar la Tierra a aproximadamente 400 kilómetros. Será el primer acercamiento al infinito. El viajero debe sentir que flota en el universo a través del cuerpo y la mente, ser uno con el cosmos.

(Adaptado por los autores <https://www.nytimes.com/es>)

***Ejercicio 10. Practique la interpretación consecutiva al dictado de su compañero del ucraniano al español.***

1. Прямий продаж товару з торговельної точки – найбільш розповсюджений спосіб торгівлі на сучасних роздрібних ринках.

2. Щоб отримати знижки, необхідно придбати товар на значну суму.

3. Торгівля на відстані, або віртуальна торгівля – це дуже зручний спосіб отримати бажану річ, не виходячи з власного помешкання.

4. Основні зміни, що відбулися в іспанській дрібнооптовій мережі, стосувалися збільшення загальної кількості торгових закладів та, відповідно, робочих місць, кількості товарів суто іспанського виробництва, попиту на споживчі товари тощо.

***Ejercicio 11. Proponga la variante de la traducción de las siguientes palabras y expresiones en modo bilateral. Haga la interpretación bilateral del diálogo.***

El pedido; виконувати замовлення; la mercancía; el empaque; скаржитися; пакувати; el seguro; реєстраційний журнал; замовлення; відповідальний; el pedido; тюки; вантажні роботи; ручне вантаження; пошкодження товару малої мови; el deterioro; la descarga; розвантаження; відшкодування збитків; involuntariamente; el arreglo; з'ясувати ситуацію; la reclamación.

## RECLAMACIÓN DE UN CLIENTE

*Miguel Torres Soria, el Director del Departamento de la Producción de la fábrica „TEJIDOS E HILADOS, S.A.” está hablando con Sra María Sofía Gutiérrez, la Jefa de Ventas de la planta „TEXTILES DEL MEDITERRÁNEO”.*

***Miguel Torres Soria:*** Acabamos de recibir el envío de la hilatura de algodón, poliéster y lana, correspondiente a nuestro último pedido número 539 de fecha 2 del presente mes.

***María Sofía Gutiérrez:*** Ми завжди намагаємося виконувати вчасно всі замовлення, тому Ваш випадок не є винятком. Але, судячи з Вашого тону, виникли якісь проблеми, чи не так?

***Miguel Torres Soria:*** Exactamente. Con sorpresa y disgusto hemos comprobado que la mercancía ha llegado hasta nosotros en pésimas condiciones; el género está totalmente deteriorado, ya que ¡los embalajes han llegado rotos!

**María Sofía Gutiérrez:** Мені дуже неприємно це чути, адже Ви ніколи не скаржилися на подібне! Вам добре відомо, що ми завжди надійно пакуємо товар, особливо такий делікатний, як Ваш!

**Miguel Torres Soria:** Siempre les depositábamos a Ustedes nuestra confianza en cuanto al embalaje, es verdad. Hasta el momento actual él era muy seguro.

**María Sofía Gutiérrez:** Саме так, не можу зрозуміти, як це могло статися. Якщо Ви трохи зачекаєте, зараз я все ретельно перевірю.

**Miguel Torres Soria:** Claro que espero.

**María Sofía Gutiérrez:** Так, подивимось. Ось реєстраційний журнал. Ваше замовлення номер 539 від другого лютого було відправлено через три дні згідно з умовами нашого контракту. Відповідальним був сеньор Рібейра, зараз я йому зателефоную.

**María Sofía Gutiérrez: (habla por teléfono)** ¿Señor Ribeira? Es María Sofía Gutiérrez, sí ¿Buenos días! Me interesa el pedido número 539 de fecha 2 del presente mes. El cliente dice que la mercancía ha llegado en embalajes rotos.

**Señor Ribeira:** Доброго дня, сеньоро Маріє! Я добре пам'ятаю це замовлення: бавовна, поліестер та вовна, так? Сировина була розподілена у тюки та відповідно упакована. Усі вантажні роботи автоматизовані, у таких випадках, як цей, ми навіть не використовуємо ручне вантаження. Завдяки цьому пошкодження товару малоїмовірне.

**María Sofía Gutiérrez:** Gracias, señor Ribeira, hasta luego. Parece que la culpa no es nuestra. El deterioro, lo provocó la descarga, ¿no? De todas maneras, y si Ustedes lo estiman conveniente, podemos volver a servirles estos mismos géneros dentro de una semana.

**Miguel Torres Soria:** Дякую, сеньоро Маріє, що допомогли з'ясувати ситуацію. Якщо пошкодження товару було спричинено розвантаженням, а це справа фірми „ТРАНСКОР”, ми будемо намагатися отримати відшкодування збитків.

**María Sofía Gutiérrez:** El gusto es nuestro, señor Soria. Esperamos un pronto arreglo de la situación y les pedimos disculpas por las molestias que les hemos causado involuntariamente.

***Ejercicio 12. Traduzca la carta comercial del español al ucraniano y determine su tipo.***

1. Señores:

Nos ponemos en contacto con ustedes como cofabricantes de máquinas herramienta. Últimamente hemos recibido una solicitud del Sr Sandro Santana, de Barcelona, en la que nos solicita un puesto como ayudante de ingeniero técnico. Dicho señor nos ha proporcionado el nombre de su empresa para poder pedirle referencias personales y profesionales del mismo ya que fue empleado suyo.

A juzgar por su curriculum vitae, el Sr Santana parece ser el candidato idóneo. No obstante, tenemos mucho interés en que nuestros futuros empleados se ajusten a nuestra fábrica, y nos preocupa el hecho de que cuando el Sr Santana era veinteañero fuera un miembro muy activo de la Organización Europea en favor de la naturaleza. Les agradeceríamos nos hicieran las pertinentes observaciones acerca de este asunto, ya que tenemos mucho interés en obtener información más amplia de este candidato.

Les saluda atte.

Carlos Rivera Sanz,  
Director de Personal

***Ejercicio 13. Traduzca las siguientes cartas comerciales del ucraniano al español y determine sus tipos.***

1. Шановні \_\_\_\_\_ !

Ваш лист за № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ викликав у нас здивування з приводу претензії за затримку доставки технічної документації. Ми розуміємо, що ситуація вкрай неприємна для нас і для вас і потребує з'ясування.

Згідно з п. \_\_\_\_\_ нашої угоди технічну документацію необхідно передати протягом \_\_\_\_\_ з дня відкриття вами на нашу користь акредитива на суму \_\_\_\_\_ гривень. Кінцевим терміном відкриття акредитива було визначено \_\_\_\_\_. Однак ви порушили зобов'язання і запізнилися на \_\_\_\_\_ днів. Гадаємо ви розумієте, що саме це порушення угоди і зумовило затримку передачі технічної документації.

Враховуючи вищевказане, вважаємо ваші звинувачення безпідставними і просимо відкликати претензію. Технічна документація буде передана до \_\_\_\_\_.

З повагою, \_\_\_\_\_.

2. Шановний пане \_\_\_\_\_

Гадаю, що Ви мали можливість переконатися у тому, що один з основних принципів роботи нашої компанії – цінувати своїх клієнтів. До Вас ми ставимося з особливою повагою, адже впродовж \_\_\_\_\_ років нашого співробітництва у нас не виникало жодних непорозумінь.

Однак вчора наша бухгалтерія повідомила, що Ви вчасно не сплатили кілька рахунків. Розуміємо, що така зайнята людина, як Ви, інколи може і не встигати простежити за всіма справами особисто, але сподіваємось, що ця несплата – лише помилка, яку буде виправлено найближчим часом.

Просимо вибачення за те, що змушені потурбувати Вас з цього приводу.

Залишаємося з повагою, \_\_\_\_\_

P. S. Щоб Вам було легше зорієнтуватися в ситуації, надсилаємо також копії рахунків, термін оплати яких закінчився.

(підпис)

***Ejercicio 14. Traduzca un elemento contractual al ucraniano prestando atención a las normas lingüísticas y estilísticas.***

## CONTRATO DE ARRENDAMIENTO ESTIPULACIONES

PRIMERA. La finca, objeto del presente contrato, se dedicará a satisfacer la necesidad permanente de vivienda de la arrendataria y, en su caso, sus familiares directos.

SEGUNDA. El tiempo de duración de este contrato es de .....

Pactándose un plazo de duración inferior a cinco años, llegado el día del vencimiento del contrato, éste se prorrogará por plazos anuales hasta alcanzar una duración mínima de cinco años salvo que la arrendataria manifieste a la arrendadora con

al menos treinta días de antelación a la fecha de terminación del contrato o de cualquiera de sus prórrogas, su voluntad de no renovarlo.

Si, llegada la fecha de vencimiento del contrato una vez transcurridos como mínimo cinco años de duración del mismo, ninguna de las partes hubiese notificado a la otra, al menos con un mes de antelación a aquella fecha, su voluntad de no renovarlo, el contrato se prorrogará obligatoriamente por plazos anuales hasta un máximo de tres años más, salvo que la arrendataria manifieste a la arrendadora con un mes de antelación a la fecha de terminación de cualquiera de las anualidades, su voluntad de no renovarlo.

TERCERA. La renta será de ... euros (... €) al ....., pagaderos por mensualidades anticipadas de ..... euros (.... €) mensuales.

El pago se efectuará dentro de los cinco primeros días de cada mes, mediante .....

En la fecha en que se cumpla cada año de vigencia del contrato, la renta pactada será actualizada por aplicación de la variación experimentada por el Índice General Nacional del Sistema de Índices de Precios de Consumo en un período de doce meses inmediatamente anteriores a la fecha de cada actualización.

***Ejercicio 15. Traduzca los elementos contractuales al español siguiendo las normas lingüísticas y estilísticas.***

## **A. ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ НОУ-ХАУ**

### **5. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН**

5.1. У випадку порушення зобов'язання, зазначеного в цьому Договорі (надалі іменується „порушення Договору”), Сторона несе відповідальність, визначену цим Договором та (або) чинним законодавством України.

5.1.1. Порушенням Договору є його невиконання або неналежне виконання, тобто виконання з порушенням умов, визначених Договором.

5.1.2. Сторона не несе відповідальність за порушення Договору, якщо воно сталося не з її вини (умислу чи необережності).

5.3. Покупець за порушення обов'язку, визначеного у п. 4.2 цього Договору, за вимогою Продавця зобов'язаний сплатити останньому пеню у розмірі \_\_\_\_% від простроченої суми за кожен день прострочення.

## 6. ВИРІШЕННЯ СПОРІВ

6.1. Усі спори, що виникають у зв'язку з Договором або пов'язані з ним, вирішуються шляхом переговорів між Сторонами.

Місцезнаходження і реквізити сторін  
Продавець/ Покупець \_\_\_\_\_ Підписи (М. П.)

## Б. ДОГОВІР ПОСТАЧАННЯ ТОВАРУ

м. \_\_\_\_\_ „\_\_\_\_” \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ р.

Постачальник: \_\_\_\_\_, в особі \_\_\_\_\_, що діє на підставі \_\_\_\_\_, з однієї сторони, і ПОКУПЕЦЬ: \_\_\_\_\_, в особі \_\_\_\_\_, що діє на підставі \_\_\_\_\_, з іншої сторони, уклали цей Договір про таке:

### 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Продавець зобов'язується виготовляти та систематично постачати і передавати у власність (повне господарське відання) Покупцю певний товар, а Покупець зобов'язується приймати цей товар та своєчасно здійснювати його оплату на умовах цього Договору.

1.2. Предметом постачання є такий товар:

1.2.1. \_\_\_\_\_.

1.2.2. \_\_\_\_\_.

## LECCIÓN 5

### TRABAJO DE CONTROL I

#### Tarea I

*Decida qué transformaciones gramaticales han sido empleadas en los elementos subrayados en el original y su traducción. Relacione el número del elemento subrayado con la letra que le corresponde. Se puede utilizar las letras más de una vez en cada caso. Un elemento puede implicar más de una transformación.*

<i>a) Transposición</i>	<i>c) Omisión</i>	<i>e) Fragmentación</i>
<i>b) Sustitución</i>	<i>d) Adición</i>	<i>f) Integración</i>

1. Era sólo Presidente (1) quien conocía (2) este documento en el corriente (año) (3).

*У поточному (3) році цей документ став відомим (2), але ж (4) тільки Першій Особі (1).*

2. India (1) sigue siendo (2) el líder (3) en la atracción económica mundial.

*Лідером (3) світової економічної привабливості досі (4) залишається (2) Індія (1).*

3. Este artículo (1) describe (2) la subida de los (3) salarios de diferentes categorías de empleados.

*У цій статті (1) йдеться (2) про (4) підвищення заробітної плати різним категоріям робітників.*

4. Él quería destacar que (1) era necesario (2) implantar (3) una nueva política para resolver (4) los (5) problemas más agudos.

*Він мав на увазі необхідність (2) впровадження (3) нової політики для вирішення (4) найбільш важливих проблем.*

5. El artículo (1) informa que hay (2) los principios teóricos y metodológicos del desarrollo social y de la resolución de algunos problemas públicos.

*У статті (1) йдеться про наявність (2) теоретико-методологічних принципів соціального розвитку та шляхів (3) вирішення окремих суспільних проблем.*

## *Tarea II*

*Decida qué transformaciones léxico-semánticas han sido empleadas en los elementos subrayados en el original y su traducción. Relacione el número del elemento subrayado con la letra que le corresponde. Se puede utilizar las letras más de una vez en cada caso. Un elemento puede implicar más de una transformación.*

<i>a) Concretización</i>	<i>c) Generalización</i>	<i>e) Extensión lógica</i>
<i>b) Traducción antónima</i>	<i>d) Compensación</i>	<i>f) Traducción metonímica</i>

1. ¿Cómo será posible caracterizar (1) la política contemporánea exterior de México (2)?

*Але ж як можна прокоментувати (1) сучасну зовнішню політику мексиканського уряду (2)?*

2. La situación económica (1) industrial podría sufrir (2) debido a los altos impuestos de la extracción de petróleo y su transportación.

*Підвищення податків на видобування нафти та її транспортування могло б негативно вплинути (2) на економічний стан (1) промисловості.*

3. Señor José Aicini dijo (1) que el banco (2) no pronosticaría más (3) el crecimiento económico de los países europeos debido a la situación debilitada (4) de España.

Пан Хосе Айсіні заявив (1), що банкіри (2) обов'язково припинять давати прогнози (3) щодо економічного розвитку європейських країн через скрутне становище (4) в Іспанії.

4. El Presidente (1) estaba enfadado (2) por lo que los parlamentarios se habían negado a convocar (3) la próxima sesión (4) en diciembre.

Голову держави (1) обурило (2) те, що члени Парламенту відмовилися провести (3) чергові збори (4) на початку грудня.

5. El Congreso (1) ignoró (2) la Ley en vigor aprobado (3) por el Presidente.

Члени Конгресу (1) не затвердили (2) закон, підписаний (3) Президентом.

### **Tarea III**

**Determine las figuras estilísticas subrayadas en los siguientes títulos periodísticos y eslóganes publicitarios. Relacione el número del elemento subrayado con la letra que le corresponde con respecto al método de la traducción. Comente las transformaciones a nivel estilístico.**

a) <i>Análogo</i>	c) <i>Equivalente parcial</i>	e) <i>Compensación</i>
b) <i>Equivalente absoluto</i>	d) <i>Traducción descriptiva</i>	f) <i>Calco</i>

1. ¿Cómo (1) responder a las amenazas de ETA (2), cómo (1)?  
Хто (1) знає, як можна відповісти на погрози екстремістської організації ETA (2)? Хто (1)?

2. Absolutamente imposible (1) que el Gobierno español mantenga intensa política.

*Посилена політика – не для іспанського уряду!*

3. La capital es “la mejor ciudad” (1) para la Olimpiada.

Столиця – найкраще місто (1) для проведення Олімпійських ігор.

4. Nicole Kidman – estrella reconocida (1). Zorra en rodaje (2).

Визнана зірка (1) Ніколь Кідман перед камерою, як у себе вдома (2).

5. „Por las carencias del trabajo, por el farrago de la conclusión” (1).

„Праці нуль (2), висновків мільйон” (3).

6. Terror islamista (1) a Casablanca vuelve (2) esta vez.

Наслідки терору (1) зараз відчули і в Касабланці (2).

7. Poderoso caballero es precioso Don Dinero (1).

Гроші – це сила, гроші – це влада (1).

8. Sin pensar piensa el pensamiento (1).

Багато гадає, але нічого не знає (1).

#### *Tarea IV*

***Proponga su variante de la traducción de los títulos periodísticos y eslóganes publicitarios. Determine las figuras estilísticas subrayadas.***

1. La Corte confirma „no es insuficiente garantizar un nuevo juicio”.

2. Desatarán a los encarcelados y a pena capital en Argentina.

3. ¿Te gusta velocidad? Renault – veloz de verdad.

4. Precios bajos... siempre...llegue...WalMart.

5. Seat – autoemoción... Imagina. Crea. Vive.

6. RENFE – Vamos al futuro, ¿subes?

7. ¡Marinaud! Todos los días pruebas amor.

8. ¡Visa Hop! Lo quieres, lo tienes.

## *Tarea V*

***Elija la variante correcta de la traducción de las siguientes oraciones (español–ucraniano) siguiendo las normas lingüísticas de la lengua-meta. Relacione el número de la oración con la letra que corresponde a la traducción adecuada.***

*1. Los más graves problemas ambientales se presentan en las zonas industrialmente desarrolladas donde es evidente el impacto negativo de las actividades humanas.*

а) Найбільш серйозні проблеми, пов'язані з охороною навколишнього середовища, помітні у великих промислових центрах, де наслідки людської діяльності є очевидними.

б) Найбільш серйозні проблеми, пов'язані з навколишнім середовищем, можна спостерігати в зонах великої промисловості, в яких людська діяльність залишила очевидні негативні наслідки.

*2. El maltrato a los niños se considera ser un problema universal que ha existido desde los tiempos remotos.*

а) Ще з давніх часів існувала проблема поганого ставлення до дітей. Зараз вона досягла світових масштабів.

б) Вважається, що проблема поганого відношення до дітей є світовою і що вона існує ще з давніх-давен.

*3. La discriminación y las condiciones desfavorables de los pacientes idosos afectan, sobre todo, a los niños.*

а) Дискримінація та не вигідні умови життя для людей із захворюванням на СНІД – це, перш за все, те, що негативно позначається на дітях.

б) Перш за все, саме діти страждають від дискримінації та нерівних умов життя для людей, хворих на СНІД.

*4. En los últimos años el número de niños adoptados ha crecido en vez y media más, mientras que los extranjeros se interesan menos por niños ucranianos.*

а) За останні роки кількість усиновлених дітей зросла в півтора раза, хоча зараз іноземці вже не так зацікавлені в усиновленні українських малюків.

б) За останні роки кількість усиновлених дітей в півтора раза зросла, в той час як іноземці вже не так цікавляться долею українських малюків.

*5. La tasa de desempleo se calcula como el número de desempleados dividido por la población activa y se expresa en forma de porcentaje.*

а) Рівень безробіття визначається відповідно до кількості незайнятого населення, з якого виокремлюють працездатних людей. Усі дані подаються у процентному співвідношенні.

б) Рівень безробіття встановлюють у формі відсотків, де відповідно до числа незайнятого населення виділяють працездатне населення.

## *Tarea VI*

***Elija la variante correcta de la traducción de las oraciones (ucraniano– español) siguiendo las normas lingüísticas de la lengua-meta. Relacione el número de la oración con la letra que corresponde a la traducción adecuada.***

*1. Взаємні права та обов'язки батьків офіційно вступають в силу лише після проведення державної реєстрації факту народження дитини.*

а) Al registrar el nacimiento del niño los padres deben cumplir debidamente sus derechos y obligaciones.

б) Los derechos y obligaciones parentales surgen al registrar el nacimiento de su niño.

*2. У списку свідків нараховується майже 140 чоловік, які були присутні на вечірках на приватній віллі мільонера під Міланом.*

- a) Casi 140 personas figuran como testigos que permanecían durante las tertulias en la villa privada en los alrededores de Milán.
- b) Casi 140 testigos figuran como personas que asistían a las fiestas en la villa privada en las afueras de Milán.

*3. У багатьох країнах у 70-ті роки інвестиції спрямовувалися на підприємства державного сектора, які не мали сучасного технічного обладнання.*

a) Durante los años 70 en muchos países las inversiones se predestinaban para las empresas del sector público, que carecían de maquinaria moderna.

b) En los años 70 en muchos países las inversiones se predestinaron para las empresas del sector estatal, que carecían de maquinaria moderna.

*4. Обсяг виробництва можна збільшити шляхом підвищення продуктивності праці.*

a) Es posible aumentar el volumen de la producción por medio de elevar la productividad laboral.

b) Gracias al crecimiento de la productividad del trabajo se puede subir el volumen de la producción.

*5. В адміністративній економіці центральне планування, напевно, потребує значного капіталовкладення.*

a) Es probable que en la economía de administración la planificación central necesite considerables inversiones financieras.

b) Se sabe que en la economía de administración, la planificación central necesita considerables inversiones financieras.

## ***Tarea VII***

***Traduzca el texto al español siguiendo las peculiaridades léxico-gramaticales de la traducción. Preste su atención a los elementos subrayados.***

## ІСПАНІЯ НАДАСТЬ СИЛАМ НАТО ДВІ ВІЙСЬКОВІ БАЗИ ДЛЯ АТАКИ ПРОТИ ЛІВІЇ

Іспанія готова надати силам НАТО дві військові бази в Роте (Кадіс) і Мороні (Севілья) для військової операції проти Лівії, заявила у п'ятницю міністр оборони Іспанії Кармен Чакон. „Наша відповідальність полягає в тому, щоб бути з лівійським народом”, – зазначила міністр.

У четвер ООН прийняла резолюцію, яка передбачає закриття повітряного простору над Лівією для припинення авіаобстрілів повстанських сил і загибелі мирного населення. Резолюція вводить заборону на польоти лівійської авіації, а також передбачає можливі бойові дії за винятком застосування наземних військових сил. У відповідь влада Лівії заявила, що вирішила припинити всі бойові дії проти повстанців. Про терміни та умови оголошеного владою одностороннього перемир'я поки не повідомляється. Країна фактично поділилася на захід, підконтрольний Каддафі, і схід, який утримують повстанці.

(Adaptado por los autores: <http://www.newsmarket.com.ua>)

### *Tarea VIII*

*Proponga la variante de traducción de las palabras dadas abajo en modo bilateral. Después haga la traducción del siguiente diálogo.*

Manos a la obra; la gestoría; la experiencia; el funcionamiento; la productividad; encontrar variantes; підвищення продуктивності; **efectuar la reorganización; la reducción**; los gastos; las operaciones productoras; la eficacia; виробничі процеси; **фахівець; los beneficios; obtener; remuneración** financiera; менеджер; планування; la gerencia; досвід; el emprendedor; la imitación; la investigación de mercado; el emprendimiento.

## **AUMENTACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD DE TRABAJO COMO GARANTÍA DE ÉXITO**

*En el despacho del señor Bernardo Jiménez Soto, el Director General de la compañía „RECALENTO” tiene lugar una reunión del Departamento de la producción a que asiste Sr Anselmo Luis Puello, el Director de la gestoría „PUELLO-CONSULTA”.*

**Bernardo Jiménez Soto:** ¡Buenos días a todos! ¡Manos a la obra, señores! Quisiera presentarles a Ustedes al señor Anselmo Luis Puello, el Director de la gestoría „PUELLO-CONSULTA”. Señor Puello, como experto con gran experiencia, puede proponernos unos métodos para mejorar el funcionamiento de nuestra empresa. Si nosotros tenemos la intención de analizar la productividad de la compañía y encontrar variantes para aumentarla – él estará a nuestra disposición.

**Bernardo Jiménez Soto:** Всім присутнім добре відомо, що означає поняття „підвищення продуктивності”, тому конкретніше, будь ласка.

**Anselmo Luis Puello:** Claro que es así. Concretamente, es necesario analizar todos los tipos del trabajo realizados por su compañía, para efectuar la reorganización de esa última. En la mayoría de los casos, la reducción del período temporal y la de gastos de las operaciones productoras resultan una eficacia considerable.

**Bernardo Jiménez Soto:** Як і всіх підприємців, нас, у першу чергу, цікавить за рахунок чого ми зможемо у найкоротший термін підвищити продуктивність? Наші співробітники – досвідчені фахівці, і більшість виробничих процесів автоматизовано.

**Anselmo Luis Puello:** Cualquier trabajador está interesado en obtener **beneficios de su trabajo. Es recomendable utilizar un sistema de remuneración financiera, unas primas o algo por el estilo.**

**Bernardo Jiménez Soto:** Вважаю, що Ви, сеньоре Пуельо, порушили цілий ряд важливих питань. Саме про подібні речі говорить наш новий менеджер з реклами Рафаель Дуарте. Він завжди говорить про корпоративне планування, вивчення господарської діяльності, аналіз критичного шляху і таке інше...

**Anselmo Luis Puello:** ¡Es exactamente lo que necesita su empresa! Pero también hay que hacer algo en la tarea de gerencia. Nuestra experiencia demuestra que este aspecto del funcionamiento de la compañía es uno de los más importantes.

**Anselmo Luis Puello:** Я не зовсім згоден, але Ви краще знаєте, в якому напрямку слід працювати. Щодо інтенсифікації рекламної кампанії, то тут ми можемо порекомендувати Вам звернутися до аргентинської фірми „Експоцентр”, яка має неабиякий досвід у цій сфері і є відомою у багатьох країнах Латинської Америки та за її межами.

**Bernardo Jiménez Soto:** Perfecto. Además, conozco a muchos emprendedores exitosos que empiezan con una idea sencilla que ha sido aprobada ya y está dirigida a un mercado pequeño. A decir verdad, la imitación ahorra el costo de la investigación de mercado. Y es probable que un emprendimiento como vuestro, que entra en un mercado pequeño, no tenga que enfrentar a las firmas grandes.

**Anselmo Luis Puello:** Безумовно, Ви праві. Сподіваюсь, що всі заплановані заходи спрацюють і ми досягнемо бажаного успіху.

## *Tarea IX*

**Traduzca la siguiente carta comercial al ucraniano y determine su tipo.**

1. Estimado/a Sr/Sra:

Llevamos unos seis meses manteniendo correspondencia con su empresa, y durante ese tiempo hemos recibido diversas cotizaciones para diferentes modelos de máquinas fotocopadoras láser, tipo industrial, fabricadas por su empresa. Hemos acordado que la más apropiada a nuestros requisitos es la PR 30. Deseamos comprar veinte impresoras de este determinado modelo y, por lo tanto, nos gustaría saber cuál sería el descuento en un pedido de esta magnitud.

Nos gustaría saber, asimismo, la fecha de entrega de dicho equipo. Si hubiera posibilidad de entregar las impresoras en dos partidas distintas de diez envíos en cada una, necesitaríamos

la primera dentro de tres meses, y la segunda unos dos meses después, cuando esté terminada nuestra nueva oficina ubicada en Santiago de Compostela, España.

Le saluda cordialmente.

Luchano Moreno,  
Director de Ventas

### *Tarea X*

*Traduzca la siguiente carta comercial al español y determine su tipo.*

Шановний пане Іванов,

Вважаємо своїм обов'язком ще раз нагадати Вам про борг, термін сплати якого закінчився ще тиждень тому. Досі ми точно виконували свої зобов'язання, передбачені угодою. Однак, з огляду на ситуацію, змушені вжити рішучих заходів. Дуже шкода, але ми не лише не можемо прийняти від Вас нові замовлення, але й тимчасово припиняємо виконання попередніх. Але якщо протягом трьох діб Ви ліквідуєте заборгованість, усі Ваші замовлення будуть виконані вчасно, а ми і надалі співробітничатимемо на попередніх умовах.

Нам дуже шкода, але зараз ми не бачимо іншого виходу з цієї ситуації.

Чекаємо на вашу відповідь.

З повагою, головний бухгалтер Петренко Р.Л.

### *Tarea XI*

*Traduzca un extracto contractual al ucraniano prestando atención a las peculiaridades lingüísticas y estilísticas.*

## **CONTRATO DE ARRENDAMIENTO ESTIPULACIONES**

QUINTA. La arrendadora está obligada a realizar, sin derecho a elevar por ello la renta, todas las reparaciones necesarias para

conservar la vivienda en condiciones de habitabilidad para servir al uso convenido, salvo cuando el deterioro de cuya reparación se trate sea imputable a la arrendataria. Las pequeñas reparaciones que exija el desgaste por el uso ordinario de la vivienda serán de cargo de la arrendataria.

SEXTA. La arrendataria no podrá realizar, sin consentimiento escrito de la arrendadora, obras que modifiquen la configuración de la vivienda o que provoquen una disminución en la estabilidad o seguridad de la misma.

La arrendataria, previa notificación escrita a la arrendadora, podrá realizar en la vivienda las obras que sean necesarias para adecuar ésta a su condición de minusválido/a o a la de su cónyuge o persona con quien conviva de forma permanente en análoga relación de afectividad, o a la de los familiares que con el/ella convivan; quedando obligado/a, en tal caso, a reponer la vivienda al estado anterior al término del contrato si así lo exigiera la arrendadora.

## *Tarea XII*

*Traduzca unos extractos contractuales al español prestando atención a las peculiaridades lingüísticas y estilísticas.*

### **ДОГОВІР ПОСТАЧАННЯ ТОВАРУ**

#### **3. ЯКІСТЬ ТА КОМПЛЕКТАЦІЯ**

3.1. Якість та комплектація товару, що постачається, повинна відповідати ДСТУ, ГОСТ, ТУ, сертифікату виробника, зразку.

3.2. Підтвердженням якості та комплектації з боку Постачальника є СЕРТИФІКАТ ЯКОСТІ (найменування документа про якість та комплектацію товару).

3.3. Додаткові вироби до комплекту \_\_\_\_\_.

3.4. З комплекту товару вилучаються такі вироби, що не потрібні Покупцю: \_\_\_\_\_.

3.5. Узгодження між Сторонами уточнених характеристик та додаткових вимог щодо якості та комплектації, не передбачених у п. 4.1, 4.3, 4.4 цього Договору, здійснюється Сторонами в окремому порядку.

#### **4. ГАРАНТІЙНИЙ ТЕРМІН**

4.1. Постачальник гарантує якість та надійність товару, що постачається, протягом 1 року з моменту прийняття товару.

4.2. При виявленні виробничих дефектів у товарі при його прийманні, а також при монтажі, налагодженні та експлуатації у період гарантійного терміну виклик представника Постачальника обов'язковий.

4.3. Термін усунення недоліків або заміни товару (доукомплектування) визначається з моменту виявлення дефектів.

## LECCIÓN 6

*Ejercicio 1. Determine las transformaciones gramaticales en los elementos subrayados.*

a) *Transposición*

c) *Omisión*

e) *Fragmentación*

b) *Sustitución*

d) *Adición*

f) *Integración*

1. El Primer Ministro acentuó que el Presidente intentaba colaborar con los periodistas en el porvenir.

Голова уряду підкреслив намір президента про подальше співробітництво з представниками ЗМІ.

2. Las compañías árabes están convirtiéndose activamente las ganancias de petróleo después de que sus directores habían tenido las negociaciones con algunos países de la ex-URSS.

Арабські компанії активно конвертують нафтові прибутки після проведення переговорів з деякими країнами колишнього Союзу.

3. Aunque los funcionarios del Ministerio de Hacienda tenían que admitir que ellos habían fracasado en el plan de engrosar las reservas del Tesoro.

Навіть Міністерству фінансів треба було визнати провал плану щодо поповнення Казни.

4. Esta suma puede impedir el empeoramiento del medio ambiente del país. Aunque ésta equivale al 7 % del PIB.

Ця сума може призупинити погіршення стану довкілля країни, хоча вона дорівнює 7% ВВП.

5. Sin embargo, los encargados españoles ya no están interesados en las pensiones de los obreros ferroviarios.

Однак іспанських чиновників вже не цікавлять пенсії залізничників.

**Ejercicio 2. Indique las transformaciones léxico-semánticas en los elementos subrayados.**

a) <i>Concretización</i>	c) <i>Generalización</i>	e) <i>Extensión lógica</i>
b) <i>Traducción antónima</i>	d) <i>Compensación</i>	f) <i>Traducción metonímica</i>

1. Si les hubieran negado a los polacos de entrar en la ONU, habría surgido la pregunta de cortar el suministro de gas a Alemania.

Якщо б Польщі відмовили у вступі до організації, можливо постало б питання про припинення постачання газу до Німеччини.

2. Se calcula que sólo en un año se realizaron aproximadamente 1.3 millones de abortos en los países latino-americanos.

Лише протягом минулого року, згідно з вказаними даними, у країнах Південної Америки було зроблено більше ніж мільйон абортів.

3. Si una empresa grande emplea un número reducido de los obreros, eso pueda significar que ella tiene más capacidad financiera. No obstante, eso no debe señalar que tal método es más eficaz.

Наявність значного капіталу може означати, що солідна фірма витрачає менше робочої сили, але зовсім не те, що такий підхід є більш ефективним.

4. La gestión de una compañía pueda costar millones, por eso hay que guardar un presupuesto fijo de antemano.

Треба заздалегідь мати достатньо заощаджень через те, що управління компанією може вилитися в мільйони.

5. Al final de los años noventa muchas industrias de los países de Europa tuvieron que invertir más en elaborar las tecnologías de información para desarrollarse en lo sucesivo.

На початку 2000-х років багато галузей промисловості у європейських країнах повинні були робити більше внесків у розробку інформаційних технологій з метою подальшого розвитку.

***Ejercicio 3. Traduzca las siguientes oraciones del ucraniano al español analizando las transformaciones empleadas.***

1. Покращання технологій може стати фактором, що призводить до змін навіть у галузях сільського господарства.

2. У цій державі фермерам дозволяється купувати більші ділянки землі, але не здавати їх в оренду.

3. Наприкінці кожного фінансового року треба готувати загальноприйнятий звітний фінансовий пакет.

***Ejercicio 4. Indique las figuras estilísticas en los siguientes eslóganes y títulos periodísticos. Señale el método de la traducción.***

<i>a) Análogo</i>	<i>c) Equivalente parcial</i>	<i>e) Compensación</i>
<i>b) Equivalente absoluto</i>	<i>d) Traducción descriptiva</i>	<i>f) Calco</i>

1. Prohibido presentar flores a los pacientes en hospital Popular.  
У лікарні „Популар” заборонено дарувати квіти хворим.

2. El calentamiento global matará al globo.  
Глобальне потепління – глобальна проблема.

3. La sala de conferencias aplaudió al representante japonés.  
Теплий прийом колеги з Японії.

4. Cannes de nuevo acoge a los stars.  
Місто зірок кіно знову зустрічає гостей.

5. Óscar, el gato que prevé la muerte. No es posible saber lo que le espera.

Оскар – кіт від бога! З ним можна знати, на що чекати!

6. Los alquileres sumergidos suman sumas de rascacielos.  
Оренда – джерело фантастичних прибутків.

7. La bandera más larga del mundo. La bandera de comunidad.  
Найбільший прапор у світі. Найбільший у спільноті.

8. „La Macarena” llegó a su apogeo por ser la canción latina más cargante.

Латиноамериканська пісня „Макарена” – найвідоміша пісня через значну кількість скачувань.

***Ejercicio 5. Proponga su variante de la traducción de los títulos o eslóganes. Analice su traducción desde el punto de vista estilístico y de transformaciones.***

1. No viajamos sólo nosotros: los virus, enfermedades y bacterias viajan con nosotros.

2. Los virus como las ratas infestadas a bordo de buque.

3. Administración Clinton rechaza participación.

4. Famosa porque funciona. ¿Por qué? – porque Clínica „Vida”.

5. La sopa es vida, la sopa es Knorr.

6. Un Movicom es un Movicom.

7. Thierry Mugler – Un perfume, una estrella.

8. Turismo de México – Más de lo que imaginas.

9. Euro 6000 – Nada más efectivo.

***Ejercicio 6. Traduzca el texto del español al ucraniano prestando atención a las peculiaridades léxico-gramaticales y elementos estilísticamente marcados si hay algunos.***

## **IMPULSAR EL DESARROLLO A TRAVÉS DEL TURISMO Y LA TECNOLOGÍA**

¿Qué necesita América Latina para sumarse a la revolución digital del turismo y aprovecharla para su desarrollo social y económico? ¿Viajó a ver a sus familiares o amigos durante estas fiestas? Actualmente los viajes de turistas internacionales superaron los 1.300 millones, según la Organización Mundial de Turismo. Se estima que este número crecerá hasta 1.800 millones para 2030.

Actualmente, el turismo representa más del 10% del PIB mundial y uno de cada 10 empleos en el mundo está relacionado al sector. El gasto mundial en turismo ascendió a 1,3 billones de dólares durante el último año y tras un crecimiento ininterrumpido durante los últimos ocho años, el turismo internacional se ha convertido no solo en una actividad del sector privado, sino, según el Banco Mundial, en una herramienta para el desarrollo, especialmente para los jóvenes y las mujeres.

Como en casi todas las industrias, el desarrollo digital y, en especial, las tecnologías disruptivas han cambiado las reglas del sector. Las aerolíneas low-fare y sus pasajes de bajo costo han dado espacio a un grupo más diverso de viajeros y a más viajes. Cada vez más familias, grandes y pequeñas, parejas e incluso viajeros solteros podrían estar menos atraídos por hoteles de alta gama y más interesados en experiencias únicas y personalizadas. En el mundo hiperconectado en el que vivimos, los avances digitales brindan nuevas herramientas, pero también exigen una nueva forma de pensar. ¿Qué se necesita? En todo el mundo, 330 millones de trabajos están relacionados al turismo. Y con plataformas digitales como Airbnb o Tripadvisor este número se incrementará en los próximos años, en especial, trabajos para mujeres y jóvenes. Todos estos datos y contenidos son un recurso valioso para la industria del turismo, pero necesitan de un elemento clave – internet.

(Adaptado por los autores <https://elpais.com/internacional>)

*Ejercicio 7. Traduzca el texto del ucraniano al español siguiendo las normas de la traducción y preste su atención a los elementos subrayados.*

## **ЦИФРОВІ ГАНГСТЕРИ КРАДУТЬ НАШ ЧАС І УВАГУ. ЯК ЇХ ПОВЕРНУТИ?**

Мозок сучасної людини, працюючи на високих обертах, постійно перемикається з одного завдання на інше. Майже чверть опитаних британців розповіли, що з ними траплявся нещасний випадок через неухважність на вулиці. Здається, у нас серйозна криза дефіциту уваги. Але чи є «ліки» від неуважності? І хто краде нашу спроможність зосереджуватись?

«Більшість із нас не усвідомлюють, що відбувається», – каже Белінда Пармар, у минулому – ІТ-пропагандистка, а нині – керівниця

власної компанії The Empathy Business. Вона веде активну кампанію проти залежності від ІТ, яка погано впливає на психічне здоров'я людей. Автор бестселерів і експерт з поведінки споживачів Нір Еял пропонує план відсічі технологіям, що складається з чотирьох кроків.

Крок 1 – взяти під контроль внутрішні тригери. Розсіяння уваги – це зазвичай спосіб уникнути чогось незручного. З'ясуйте, що саме вам муляє, і контролюйте це. Крок 2 – виділити окремий час для неухважності. Таким чином ви усунете відчуття загарбницького втручання. Впишіть у план дня окрему годину «на соцмережі». Крок 3 – усунути зовнішні тригери. Вимкніть сповіщення та інші сигнали, що змушують відволікатися. Крок 4 – запобігати неухважності. Встановіть мобільний додаток, який обмежує кількість часу, який ви проводите з телефоном у руках. Ключовий фактор – самосвідомість. Щойно ви усвідомите, що телефон чи планшет заважають, ви почнете їх уникати.

(Adaptado por los autores <https://www.bbc.com/ukrainian>)

***Ejercicio 8. Haga la interpretación a la vista del siguiente texto. Formule 10 preguntas según lo leído.***

## **EL HAMBRE – ARMA DE DESTRUCCIÓN MASIVA**

Afirman que seis de cada 10 personas que no comen lo suficiente viven en países afectados por un conflicto. Cuesta pensar en un saco de arroz como un elemento mortífero. O en bidones de agua como granadas esperando ser activadas. La guerra, sin embargo, tiene mucho que ver con la comida. O, mejor dicho, con la falta de ella. El hambre es causa y consecuencia de enfrentamientos y, en suma, provoca una inseparable espiral de desnutrición y violencia. El año pasado el número de hambrientos crecía por primera vez desde los principios de los años 2000: 815 millones de personas no comen lo suficiente. Y entre ellas, seis de cada 10 están en países afectados por conflictos. De los 155 millones de niños y niñas desnutridos, 122 millones sufren los impactos de la guerra. Los datos, publicados el mes pasado por la Agencia de la ONU para la Alimentación y la Agricultura, han sido la base de una reflexión impulsada por la Organización no gubernamental Acción contra el Hambre, con motivo del próximo Día Mundial de la Alimentación, el 16 de octubre. “El hambre es un

arma de guerra silenciosa, muy barata y que podría considerarse de destrucción masiva”, apuntaba Manuel Sánchez Montero, director de Incidencias y Relaciones Internacionales de la ONG.

El orden habitual del círculo vicioso comienza por la violencia, que provoca el desplazamiento de la población. Después llega la destrucción de cosechas y de mercados u otras vías de comunicación. Hasta que miles de personas quedan aisladas de la comida. Se calcula, además, que una guerra reduce el Producto Interior Bruto de una comunidad hasta un 17% cada año.

(Adaptado por los autores <https://elpais.com/elpais>)

***Ejercicio 9. Haga la traducción-resumen del siguiente texto según el plan.***

## **TURISMO IDIOMÁTICO EN ESPAÑA**

El turismo idiomático, modalidad turística enmarcada dentro de la tipología de turismo cultural, se consolida como potencial nicho de mercado en España. Destinos como Madrid, Salamanca o Málaga cuentan con una demanda considerable de turistas idiomáticos. Hoy nos adentramos en la relación entre la enseñanza de la lengua de Cervantes y el turismo en España: para empezar, os planteamos la siguiente pregunta: ¿Es el español un recurso turístico? Las cifras que os exponemos a continuación nos ayudarán a responder a la pregunta formulada.

Centrándonos en el estudio del español, este año 22 millones de alumnos estudiaban el español como lengua extranjera, tal y como expone el Instituto Cervantes. Las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos al de su entorno natural por un periodo de tiempo inferior a un año, con el fin de hacer una inmersión lingüística en un idioma distinto al de su entorno natural”. Asimismo, en España se contabilizaron 500.000 turistas idiomáticos el año pasado. Los destinos más demandados son Salamanca, Málaga, Granada, Sevilla, Madrid, Cádiz, Barcelona y Valencia y en relación a los países emisores, Alemania, Estados Unidos y Francia conforman el pódium. El turismo idiomático está ligado a la realización de actividades culturales tanto en el destino elegido como en otros destinos turísticos cercanos. Por ello, es un grupo potencial para empresas de realización de itinerarios culturales, visitas guiadas o teatralizadas, museos, centros de exposiciones o de interpretación, entre otras empresas de ámbito cultural.

Lo expuesto anteriormente certifica la importancia del español en el mundo y es un recurso turístico que, complementándose con otros recursos culturales y de ocio, así como con las virtudes propias del turismo en España, configura una modalidad que da respuesta a las necesidades del potencial nicho de mercado de turistas idiomáticos.

(Adaptado por los autores <https://www.visionesdelturismo.es>)

***Ejercicio 10. Practique la interpretación consecutiva al dictado de su compañero del ucraniano al español.***

1. Якщо протягом терміну гарантії обладнання виявиться дефектним або не буде відповідати умовам контракту, продавець зобов'язаний без зволікання усунути дефекти або замінити пошкоджене обладнання на нове, відповідної якості.

2. На аукціоні можна придбати будь-які речі, але ціна зазвичай дуже висока.

3. В окремих випадках продавець гарантує доставку товару у призначене місце або певні знижки.

4. Колишній президент Конституційного суду в Карлсруе Ханс-Юрген Папієр (Hans-Juergen Papier) заявив, що рішення уряду незаконне.

5. Тегеран підтримав народні виступи, що відбуваються останні два місяці у ряді країн арабського світу і закликав владу цих країн „прислухатися і взяти до уваги справедливі вимоги народних мас”.

***Ejercicio 11. Proponga la variante de la traducción de las siguientes palabras y expresiones en modo bilateral. Haga la interpretación bilateral del diálogo.***

El fundador; la compañía; el despacho; сюрприз; correr un peligro; зарпоза; la muerte fulminante; la acción; асарарар; інформація; testar; назва фірми; тривалий процес; la tontina; verdadera

tiburona; vender; la proposición lucrativa; завадити; приватне підприємство; акціонер; estar comiendo de trampas; жебракувати; el préstamo bancario; hacer mal de ojo; загальна вартість.

## BAJO LA AMENAZA DE PERDER EL PAQUETE DE CONTROL DE ACCIONES

*Dos fundadores de la compañía „ENIGMA” – el señor Santiago Terrada López y el señor Angel Elizondo Requena están discutiendo una cuestión en el despacho.*

**Santiago Terrada López:** ¡Hola, amigo mío, hace un siglo que no nos vemos! ¿Qué tal tu descanso en los EEUU?

**Ángel Elizondo Requena:** Привіт, старий друже, дуже радий тебе бачити! У мене все просто чудово, життя триває і приносить нам лише приємні сюрпризи, хіба ні?

**Santiago Terrada López:** En la mayoría los casos – sí, sigues siendo optimista como siempre, pero hoy no estoy de buen humor. Tengo novedades malísimas – nos corre un peligro muy serio.

**Ángel Elizondo Requena:** Про що ти кажеш? Яка загроза? Ще два дні тому все було у порядку! Ну і жарти у тебе, приятелю!

**Santiago Terrada López:** ¿Qué bromas, Ángel? ¿Parezco a un payaso? El peligro se refiere a la muerte fulminante de Don César. Sabes bien a quien pertenecen las acciones de nuestra compañía. Pero este zorro viejo César acaparaba nuestras acciones lo que resultó que él las tenía dos mil.

**Ángel Elizondo Requena:** Цього не може бути! Звідки ти дізнався? Це перевірена інформація?

**Santiago Terrada López:** ¡Tranquilo, sin nervios! La información es exacta. Don César testaba todo, incluso las acciones, a su jóven mujercita Carmen, ¿puedes imaginarlo?

**Ángel Elizondo Requena:** Маленькій Карменсіті? Цій тупенькій Барбі, яка вважає, що „Прадо” це назва відомої фірми? Напевно, вона не буде продавати акції, а ми, зі свого боку, обов’язково розповімо їй, який це складний, тривалий і абсолютно нудний процес!

**Santiago Terrada López:** ¿Estúpida Barbi? ¡Pobrecito Angel! Ella era „pequeña chiquita” para Don César y una tontina para todos hasta el momento actual. ¡Es una verdadera tiburona, te lo

digo yo! Ella me ha dicho que quiere vender todas sus acciones después de recibir una proposición muy lucrativa.

**Ángel Elizondo Requena:** Але цьому досить легко завадити! У нас приватне підприємство, і вона не може продати свої акції, не запропонувавши їх спочатку акціонерам нашої компанії. І ми повинні зробити так, щоб вона продала їх нам!

**Santiago Terrada López:** ¡Vaya, que idea! Pero ahora no tengo suficiente dinero para realizar este plan. Después de mi descanso fabuloso estoy comiendo de trampas.

**Ángel Elizondo Requena:** Чому я не здивований? Якщо і надалі ти житимеш так само – неодмінно підеш жебракувати.

**Santiago Terrada López:** ¡Eh, hombre, no me hagas mal de ojo! Si no tienes bastante dinero, podremos tomar un préstamo bancario y comprar estas acciones, ¿te parece?

**Ángel Elizondo Requena:** Давай поміркуємо... Загальна вартість акцій нашої компанії оцінюється у 100 тисяч євро. Якщо ми повинні купити близько 1000 акцій, нам потрібно... десь 25 тисяч євро.

**Santiago Terrada López:** El banco debe prestárnoslo. Este problema voy a discutirlo con el señor Sánchiz, el Gerente del Banco Santander.

### ***Ejercicio 12. Traduzca la carta comercial del español al ucraniano y determine su tipo.***

Estimado Sr Bazo:

Acusamos recibo de su carta referente a la empresa Casellachi S.A. con la que ha estado tratando de la distribución de sus productos de usted en el mercado italiano. Casellachi es una empresa de muy buena reputación, pero nos preocupa que, tal vez, se hayan sobrepasado con la venta de nuestros productos en Italia; opinamos que si aceptan su gama de productos probablemente tengan que contratar a otro director y quizás a unos cuantos vendedores regionales más para cubrir debidamente el mercado italiano.

Confiamos en que esta información sea suficiente, pero en caso de no ser así, tengan la bien ponerse en contacto con nosotros.

Cordialmente le saluda,

Gerardo Blanco,

Director de Ventas.

***Ejercicio 13. Traduzca las siguientes cartas comerciales del ucraniano al español y determine sus tipos.***

1. Шановні панове!

Висловлюю щиро подяку за пропозицію працювати з вами над \_\_\_\_\_. Я уважно вивчив запропонований вами проект контракту і вирішив погодитися на ваші умови. Ще раз дякую і сподіваюся, що наше співробітництво буде плідним.

З найкращими побажаннями, \_\_\_\_\_.

2. Шановні панове!

Щиро дякую вам за запрошення працювати у складі робочої групи \_\_\_\_\_. Ваше визнання дуже важливе для мене, однак, на жаль, обставини складаються так, що я змушений відмовитися. Ви, мабуть, знаєте, що зараз я займаюся дослідженням за кордоном, і ця робота потребує багато часу, тому я не зможу бути вам корисним. Сподіваюся, моя відмова не образить вас, і в майбутньому ми ще матимемо нагоду співробітничати. Ще раз дякую за виявлену мені честь.

З щирою повагою, \_\_\_\_\_.

***Ejercicio 14. Traduzca un elemento contractual al ucraniano prestando atención a las normas lingüísticas y estilísticas.***

## CONTRATO DE EDICIÓN

De una parte, D. Fernando Luis Pérez Poza, mayor de edad, de nacionalidad española, con DNI 35.256.773-G, en su calidad de Apoderado/Administrador de POETA S.L. de Pontevedra, España, con N.I.F B94014867, con domicilio fiscal en CL Joaquín Costa, 2 – ENTREPLANTA – OFICINA D, CP 36001, que en lo sucesivo será denominado EDITOR.

Y de la otra, \_\_\_\_\_, mayor de edad, de nacionalidad española, con DNI \_\_\_\_\_, con domicilio en CL \_\_\_\_\_, CP \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_, que en lo sucesivo será denominado el AUTOR.

Ambos se reconocen mutuamente capacidad legal para establecer el siguiente CONTRATO DE EDICIÓN que se regirá por las siguientes:

## CLÁUSULAS

1. El AUTOR, que afirma ser titular de todos los derechos de explotación necesarios para suscribir el presente contrato, cede al EDITOR, en régimen de coedición, mediante una compensación económica el derecho de reproducir y distribuir en edición de papel y en formato electrónico la obra: „ \_\_\_\_\_“, objeto del presente contrato, en las condiciones pactadas y de acuerdo con lo dispuesto por la ley española y los convenios internacionales aplicables.

*Ejercicio 15. Traduzca los elementos contractuales al español siguiendo las normas lingüísticas y estilísticas.*

### **А. ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ**

#### **1. Предмет Договору**

1.1. Продавець продав, а Покупець купив земельну ділянку площею \_\_ га (м<sup>2</sup>).

1.2. Місце розташування земельної ділянки (сільрада, господарство, населений пункт тощо) \_\_\_\_\_.

1.3. Цільове призначення земельної ділянки \_\_\_\_\_.

#### **2. Ціна Договору і умови платежу**

2.1. Продаж земельної ділянки здійснюється за \_\_\_\_\_ (сума, грн).

2.2. Покупцем на розрахунковий рахунок Продавця в \_\_\_\_\_ (реквізити банку), перераховано \_\_\_\_\_ (сума в гривнях), \_\_\_\_\_ (назва платіжного документа та дата оплати).

#### **3. Обов'язки сторін**

3.1. Продавець продав, а Покупець купив згідно з цим Договором земельну ділянку, вільну від будь-яких майнових прав і претензій третіх осіб, про яких в момент укладання договору Продавець чи Покупець не могли не знати.

## **Б. ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ**

### **4. Арбітраж**

4.1. Усі спори, які можуть виникнути за цим Договором, вирішуються шляхом переговорів між Сторонами, а у разі неможливості – у судовому порядку, згідно з чинним законодавством України.

### **5. Інші умови**

5.1. Невід'ємною частиною Договору є:

- план земельної ділянки з визначенням розмірів у випадку її продажу місцевою радою;
- державний акт на право приватної власності на землю у випадку продажу земельної ділянки громадянином; – довідка про визначення грошової оцінки земельної ділянки, яка видана органами Держкомзему України;
- рішення відповідної місцевої ради про продаж земельної ділянки у випадках, коли вона виступає продавцем.

5.2. Цей Договір і документ про оплату вартості землі є підставою для видачі власнику (новому власнику) державного акта на право приватної власності на землю.

Підписи сторін:

Продавець \_\_\_\_\_

Покупець \_\_\_\_\_

## LECCIÓN 7

*Ejercicio 1. Determine las transformaciones gramaticales en los elementos subrayados.*

a) *Transposición*

c) *Omisión*

e) *Fragmentación*

b) *Sustitución*

d) *Adición*

f) *Integración*

1. Ante todo, la gestión de una empresa supone las decisiones tomadas para maximizar el beneficio.

Управління бізнесом, насамперед, передбачає прийняття рішень з метою підвищення прибутків.

2. El robo de las colecciones del arte estatales y privadas en museos no es una sorpresa ya.

Скоєння крадіжок державних та приватних колекцій в музеях вже навіть не дивує.

3. El Gobierno afirma que el objetivo primordial por hoy es proveer el aumento de las reservas en el Fondo de Pensión.

Уряд стверджує, що забезпечення додатковими надходженнями до Пенсійного фонду – це головне питання на сьогоднішній день.

4. Ya es hora de anunciar que una organización especial ha producido las armas secretas.

Настав час оприлюднити дані про створення таємної зброї спеціальною організацією.

5. La trata de esclavos había desarrollado en el territorio de los países de Asia antes de que se formaron las civilizaciones.

Роботоргівля розвинулася на території азіатських країн ще до формування цивілізацій.

**Ejercicio 2. Indique las transformaciones léxico-semánticas en los elementos subrayados.**

- |                               |                          |                                 |
|-------------------------------|--------------------------|---------------------------------|
| a) <i>Concretización</i>      | c) <i>Generalización</i> | e) <i>Extensión lógica</i>      |
| b) <i>Traducción antónima</i> | d) <i>Compensación</i>   | f) <i>Traducción metonímica</i> |

1. Dariush Mazévich, el Profesor del Instituto de Arte de Varsovia asertó: „Los representantes de la cultura de Polonia se han encontrado en una situación pesada”.

„Представники польської культури опинилися у скрутному становищі”, – стверджує професор Варшавського інституту мистецтв Даріуш Мазевич.

2. Sólo un verdadero experto que siempre anda mano a mano con su trabajo puede ir al paso con el logro científico y técnico. Se sabe que las tecnologías se reforman tan rápido.

Технології так швидко змінюються, що тільки спеціаліст, який постійно займається своєю роботою, в змозі не відставати від останніх досягнень науки та техніки.

3. Este sitio ha sido creado para los que están interesados por el terrorismo.

Цей Інтернет-сайт створений для всіх, кого цікавить тема міжнародного тероризму.

4. En los últimos años los países europeos han visto unos considerables cambios en la infraestructura.

За останні роки в європейських країнах відбулися значні зміни у сфері надання послуг.

5. El Nuevo Gobierno no expresa deseo de confirmar una nueva reforma de la secretaria del Estado.

Новий уряд виступає проти прийняття нової реформи, яка запропонована держсекретарем.

***Ejercicio 3. Traduzca las siguientes oraciones del ucraniano al español analizando las transformaciones empleadas.***

1. Якщо уряд буде ставити менше обмежень та спростить систему тарифів, міжнародна торгівля може розвиватися більш швидкими темпами.

2. Але звичайний папір дуже легко відрізнити від паперу, з якого роблять гроші.

3. Валютна біржа німецького банку „Комерцбанк” планує впровадити підстави для визначення курсу євро щодо валют інших країн перед тим, як хтось інший спробує це зробити.

***Ejercicio 4. Indique las figuras estilísticas en los siguientes eslóganes y títulos periodísticos. Señale el método de la traducción.***

a) *Análogo*

c) *Equivalente parcial*

e) *Compensación*

b) *Equivalente absoluto*

d) *Traducción descriptiva*

f) *Calco*

1. Ferrari recibirá nuevo título de los despachos de venta.

Центри продажів автомобілів марки „Феррарі” отримають новий статус.

2. ¿Tomar farmacos con alimentos permitiría reducir la dosis?

Хіба вживання ліків під час їжі зменшить їх кількість?!

3. Contrás para contrariar al cambio climático.

Кліматичним змінам – червоне світло.

4. Llegará la temporada de huracanes en el Atlántico, buscarán el nombre para cada tormenta.

Яку назву буде мати наступний ураган в зоні Атлантичного океану?

5. En París detenido „hombre-araña”.  
„Людина-павук” ненадовго затрималася у Парижі.

6. Cuba dispuesta a hablar con España, España rechaza la propuesta de Cuba.  
Куба до Іспанії, Іспанія від Куби.

7. Aceptan que tengan que hacer que paguen.  
Серйозні наміри змусити платити.

8. El Banco Interamericano de Desarrollo quiere sacar provecho al respiro.  
Міжамериканський банк розвитку працює і вночі.

***Ejercicio 5. Proponga su variante de la traducción de los títulos o eslóganes. Analice su traducción desde el punto de vista estilístico y de transformaciones.***

1. El buen comportamiento de los precios.
  2. Toda España se volcó con la Selección.
  3. En el baúl de la melancolía.
  4. ¡Pero qué simpática es esta novedad!
  5. Contra pecho y espalda, toma las pastillas Valda.
  6. Turismo de Jaén... Jaén, paraíso interior...
  7. BP Ultimate – Más rendimiento, menos contaminación.
  8. Máster Card – Hay cosas que el dinero no puede comprar.
- Para todo lo demás, Máster Card.

***Ejercicio 6. Traduzca el texto del español al ucraniano prestando atención a las peculiaridades léxico-gramaticales y elementos estilísticamente marcados si hay algunos.***

## **EL TABACO: GRAN ENEMIGO DE LA SALUD**

El hábito de fumar cigarrillos ha sido el método más popular de consumo de nicotina desde comienzos del siglo XX. Según la Organización Mundial de la Salud, el tabaco causa la muerte de siete millones de personas anualmente, de las cuales seis millones por consumo de tabaco

y un millón por exposición al humo ajeno o tabaquismo secundario. Casi el 80 por ciento de los fumadores vive en la actualidad en países en vías de desarrollo. El humo ambiental del tabaco contiene aproximadamente 4.700 componentes químicos, de los cuales al menos 43 se han demostrado tóxicos y carcinogénicos. La población no fumadora esta expuesta a estos componentes tóxicos que se emiten en el humo del tabaco de las personas fumadoras. El humo de un cigarrillo contiene principalmente nicotina, alquitrán y una docena de gases sobre todo monóxido de carbono. La nicotina es extremadamente adictiva. Actúa como estimulante y sedante del sistema nervioso central. Su ingestión tiene como resultado un estímulo casi inmediato lo que causa la liberación repentina de glucosa que va seguido de depresión y fatiga, situación que lleva al fumador a buscar más nicotina. La nicotina se absorbe con facilidad del humo del tabaco en los pulmones y no importa si éste humo procede de cigarrillos o de puros. También se absorbe fácilmente cuando se masca el tabaco. Por lo tanto, las personas que fuman cigarrillos a diario están expuestos a los efectos de la nicotina 24 horas al día. La nicotina absorbida al fumar cigarrillos o puros tarda solo segundos en llegar al cerebro, pero tiene un efecto directo en el cuerpo hasta por 30 minutos.

(Adaptado por los autores <https://medicina21.com/Articulos/V23>)

***Ejercicio 7. Traduzca el texto del ucraniano al español siguiendo las normas de la traducción y preste su atención a los elementos subrayados.***

## **ЩО ВІДБУВАЄТЬСЯ У СЕКТОРІ ГАЗА?**

Сотні ракет та повітряні й артилерійські обстріли, десятки загиблих цивільних – ось як виглядало чергове загострення конфлікту між Ізраїлем та палестинцями у секторі Газа цими вихідними. У понеділок палестинські бойовики заявили, що домовилися про припинення вогню з армією Ізраїлю.

Відомо про щонайменше чотирьох загиблих ізраїльтянин й 23 палестинців. Ізраїль поки що не підтвердив перемир'я, однак, за повідомленнями ЗМІ, надзвичайні заходи на півдні країни скасували.

Згідно з повідомленням, угоди про припинення вогню вдалося досягти при посередництві Єгипту за підтримки ООН і Ка-

тару. Сили оборони Ізраїлю не підтвердили таке перемир'я. Але видання Times of Israel повідомляє, що обмеження, накладені на жителів півдня Ізраїлю з моменту початку обстрілів, скасували, в тому числі відновили навчання в школах. У ніч проти неділі лідер ХАМАСу Ісмаїл Ханія заявив, що «повернення до стану спокою можливе», якщо Ізраїль схильний до «повного припинення вогню». На початку квітня за посередництва Єгипту сторони домовились про припинення вогню, але ХАМАС і союзні бойові групи згодом звинуватили Ізраїль у порушенні його умов.  
(Adaptado por los autores <https://www.bbc.com/ukrainian/news>)

***Ejercicio 8. Haga la interpretación a la vista del siguiente texto. Formule 10 preguntas según lo leído.***

### **¿ES LA RISA LA MEJOR MEDICINA?**

Algunos expertos afirman que reirse mejora nuestra salud. Siempre hemos querido creer que reír es bueno para la salud, aunque en realidad esta afirmación tiene poca base científica. En cualquier caso, una buena carcajada no hace daño a nadie, ¿o sí? Según algunos estudios, se han registrado casos en los que la risa ha provocado ataques de asma o derrames cerebrales e incluso un investigador cree que estar rodeado de personas que ríen por cosas poco apropiadas o políticamente incorrectas aumenta el estrés. Otros no piensan lo mismo. “Reír libera endorfinas en el cerebro”, afirma Michael Miller, de la Universidad de Maryland. «La mejor risa es la que hace que se nos salten las lágrimas», afirma. Su recomendación: al menos 30 minutos de ejercicio tres veces a la semana y 15 minutos diarios de risa.

No es fácil buscar financiación para estudiar la risa y el humor. Cuando Mary Bennett, directora de la escuela de enfermería de la Universidad de Western Kentucky, quiso investigar los efectos de la risa en el sistema inmunitario, tuvo que pedir los equipos a otros investigadores y laboratorios. “Es muy difícil que te tomen en serio cuando dices que quieres estudiar la risa”, afirma. Otro estudio, realizado en Japón, descubrió que la risa mejora los factores antiinflamatorios de la sangre en personas con artritis. Sin embargo, la mayoría de las investigaciones sobre risa y salud dependen de estudios subjetivos y no tienen base científica, y además algunos son contradictorios. Sin duda, las comedias, los chistes pueden

pareceros de efecto terapéutico, pero cuando preguntan si la risa puede curar o prevenir enfermedades, la respuesta es “no”.

(Adaptado por los autores <https://www.nationalgeographic.es/ciencia>)

***Ejercicio 9. Haga la traducción-resumen del siguiente texto según el plan.***

### **TRES MUERTOS POR UNA EXPLOSIÓN EN EL CENTRO DE PARÍS**

El suceso, que ha dejado también decenas de heridos, ha sido aparentemente motivado por una fuga de gas. Al menos tres personas, dos bomberos y una ciudadana española han muerto y decenas han resultado heridas por una fuerte explosión este sábado en una panadería en el centro de París, informaron en la Policía y fuentes del Ministerio español de Exteriores. La causa probable del suceso es una fuga de gas, según las autoridades. Fuentes del Ministerio de Exteriores señalaron que una española ha muerto por la explosión.

El cónsul adjunto está acompañando al viudo en estos momentos, agregaron. Entre los 37 heridos se encuentra otro español, cuyo estado, según Exteriores, no reviste gravedad. La fallecida estaba en uno de los hoteles cerca de la panadería. Más de 200 bomberos trabajan en las tareas de rescate. La explosión, que ha dejado cristales rotos y coches destrozados, ha ocurrido el mismo día en que la policía y los bomberos estaban movilizados para una nueva manifestación de los chalecos amarillos, la revuelta social contra el presidente.

Los hechos sucedieron poco antes de las nueve de la mañana en la calle de Treviso, en el distrito 9 de la capital francesa, cerca de la zona comercial y turística de los Grandes Bulevares. Un fuerte olor a gas alertó a los vecinos, que llamaron a los bomberos, según explicó una testigo a la cadena FM-TV. Una vez los bomberos llegaron se produjo la explosión y se declaró el incendio. “Estallaron todas las ventanas, todas las puertas que estaban abiertas se salieron del quicio, para salir de mi habitación tuve que caminar por encima de la puerta, los niños sentían pánico”, dijo a la agencia France Presse Claire, una vecina que vivía en el edificio de la panadería y fue evacuada.

(Adaptado por los autores <https://elpais.com/internacional>)

***Ejercicio 10. Practique la interpretación consecutiva al dictado de su compañero del ucraniano al español.***

1. На початковому етапі торгової діяльності рекомендується здійснити пробний продаж товару для того, щоб знати переваги та недоліки.
2. Генеральний секретар НАТО обговорив у Туреччині питання військової операції в Лівії.
3. Голова ЛДП повідомив, що перед тим, як прийняти остаточне рішення про форми співробітництва з урядом, він збирається вислухати думки экс-прем'єрів Тосікі Кайфу і Дзюньїтіро Коїдзумі.
4. До сфери діяльності Альянсу також входить надання допомоги у випадку гуманітарної кризи і стримання нелегальної імміграції.
5. В інших випадках, разом з хибним макроекономічним управлінням, зовнішні позики фінансували відплив капіталу.

***Ejercicio 11. Proponga la variante de la traducción de las siguientes palabras y expresiones en modo bilateral. Haga la interpretación bilateral del diálogo.***

Lanzar un producto; витрати на щось; viaje de comisión; замовлення; será por ver; потенційний партнер; solicitud; переглянути щось; electrodomésticos; стосовно чогось; moneda nacional; виправдати сподівання; dar luz verde a algo/alguien; конкуренти; crédito documentario irrevocable confirmado; установити обладнання; capacidad de producción; бути у розпорядженні кого-небудь; здійснити закупівлю; gerentes; звернутися до установи; departamento de planificación; знизити ціну; intensificar el trabajo; перекусити у кафе.

## APARICIÓN EN UN MERCADO IMPORTANTE

*En el siguiente diálogo Daniel Hernández, el gerente de una fábrica española y su director señor Gabriel Sánchez discuten la posibilidad de lanzar su maquinaria al mercado latinoamericano.*

**Daniel Hernández:** ¿Ud quería verme, Señor Sánchez? Estoy aquí a sus servicios.

**Señor Gabriel Sánchez:** Так, Даніелю. Я щойно переглянув усі витрати стосовно твоєї подорожі до Буенос-Айреса. Вона не виправдала наших сподівань. Ми й досі не отримали замовлень від наших потенційних партнерів з Аргентини.

**Daniel Hernández:** ¡Pero acabo de regresar, señor! Además, ha pasado sólo un rato. No pienso que mi viaje de comisión a Argentina sea completamente inútil para nuestra empresa. Será por ver.

**Señor Gabriel Sánchez:** Ти їздив у відрядження до Аргентини в лютому, а зараз квітень, минуло два місяці, і у нас немає від них жодної інформації. Чим ти там займався? Ти що, на відпочинок у відпустку поїхав?!

**Daniel Hernández:** Me parece que las cosas ya están avanzando poco a poco. Acabo de recibir la solicitud en la que exponen el deseo de hacer un enorme pedido de nuestra maquinaria para instalarla en dos fábricas líderes en la esfera de electrodomésticos.

**Señor Gabriel Sánchez:** Але мене цікавить, чи є насправді можливість отримати таке велике замовлення, про яке ти говориш? Але ж це лише запит, чи не так?

**Daniel Hernández:** ¡Anda, señor! No. Es algo más importante. Ya les hemos enviado la especificación y sus gerentes intentan acudir al Banco Nacional para pedir moneda extranjera a realizar la compra. Pero nos piden que bajemos el precio, Ud ya sabe que tenemos competidores serios. El precio deberá cubrir el coste, seguro y flete hasta Buenos Aires.

**Señor Gabriel Sánchez:** Кажеш... вартість, страхування та фрахт до Буенос-Айреса, тобто за умовами CIF? Говориш, що зацікавилися дві величезні фабрики? Що ж, це вже непогано.

**Daniel Hernández:** Sí, jefe. Éste realmente sería el pedido más grande. ¡Un negocio gigantesco! La capacidad de producción nos permite realizar el pedido. Seguro que este pedido va a dar luz verde a otros del mismo volumen. Aquí tiene la carta, por favor.

**Señor Gabriel Sánchez:** Аргентинці приїзять до Мадрида... вони були б вдячні, якщо б ми забронювали номер в готелі... також раді відвідати нашу фабрику та ознайомитися з обладнанням. Є деякі „особливі вимоги”. Що тут мається на увазі?

**Daniel Hernández:** No lo sé, señor, ni idea. Es lo único que se queda secreto. Sobre estos „requisitos espesíficos” se trata también en su primera carta de solicitud.

**Señor Gabriel Sánchez:** Щось мені не дуже це подобається! Сподіваюся, ми скоро все з’ясуємо. А як вони будуть платити за товар?

**Daniel Hernández:** Nosotros insistimos en crédito documentario irrevocable confirmado por el Banco de España. Hemos indicado los precios en moneda nacional. Creo que podemos realizarlo todo a tiempo. Es cierto que habrá que intensificar el trabajo del departamento de planificación.

**Señor Gabriel Sánchez:** Що ж, ти гарно попрацював. Мабуть, я тебе недооцінював. Молодець, гарна робота. Зараз перекусимо трохи, та до справи!

### ***Ejercicio 12. Traduzca la carta comercial del español al ucraniano y determine su tipo.***

Señores:

Les damos las gracias por su catálogo y lista de precios que estudiamos con interés.

Basándonos en sus precios actuales, procedemos a hacerles el siguiente pedido: 50 taladradoras eléctricas, modelo 1456/CB y 50 sierras de cadena, modelo 1865/CH.

La entrega ha de efectuarse para el 3.11.2011, y las mercancías deberán ser depositadas en nuestro almacén en Barcelona, España. Según acuerdo, el pago deberá efectuarse por giro.

Sin otro particular, les saluda atentamente

Guillermo Brócaz,

Departamento de Compras.

***Ejercicio 13. Traduzca las siguientes cartas comerciales del ucraniano al español y determine sus tipos.***

1. Шановні \_\_\_\_\_!

Посилаючись на переговори з вашим представником \_\_\_\_\_, просимо вислати нам конкретну пропозицію щодо постачання комплектуючих до комп'ютерів. У пропозиції просимо вказати конкретні дані кожної позиції специфікації, а також можливий термін і загальний обсяг постачання.

Ззначте також, будь ласка, точну дату надсилання нам вашої пропозиції.

З повагою, \_\_\_\_\_.

2. Шановний абоненте!

Звертаємося до Вас із цікавою і корисною інформацією, яка могла б сприяти Вашій відпустці та нашій роботі у літній період. Щоб не переривати власний відпочинок і заощадити час, щоб не турбуватися про несплату за послуги кабельного телебачення, уникнути заборгованості протягом літа та повторного платного підключення, Ви можете оформити попередню абонплату, вказавши можливу для Вас суму (за 2, 3 або 4 місяці) у рядку „Сплачено іншу суму”.

Бажаємо Вам чудового відпочинку!

З повагою та сподіванням на плідне співробітництво, –  
Адміністрація.

***Ejercicio 14. Traduzca un elemento contractual al ucraniano prestando atención a las normas lingüísticas y estilísticas.***

## CONTRATO DE EDICIÓN

1. La presente cesión de derechos no tiene carácter de exclusiva, por lo que el AUTOR está facultando para difundir y reproducir la obra por los sistemas que crea más adecuados.

2. La obra objeto del presente contrato podrá ser explotada en cualquier lengua y especialmente, en todas y cada una de las lenguas del Estado español. Las traducciones que se hagan de la obra

serán revisadas por el AUTOR, que dará el visto bueno, salvo que las mencionadas traducciones sean, objetivamente demostrables, de mala calidad.

3. El presente contrato comprende la edición de 100 ejemplares o un período de CINCO AÑOS, por el sistema de impresión bajo demanda o en edición electrónica, en cuyo número no se incluyen los destinados a promoción. No obstante, si no se manifiesta lo contrario antes del vencimiento, por alguna de las partes, el contrato quedará automáticamente prorrogado por otros 100 ejemplares u otro período de CINCO AÑOS, y así sucesivamente. El EDITOR deberá comunicar periódicamente y, en su defecto, semestralmente, el número de ejemplares de la obra que vaya editando.

***Ejercicio 15. Traduzca los elementos contractuales al español siguiendo las normas lingüísticas y estilísticas.***

## **А. ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ**

Київ “\_\_\_\_\_” \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Сторони: Продавець (повна назва юридичної чи ПІБ фізичної особи) в особі \_\_\_\_\_, який діє на підставі \_\_\_\_\_, з однієї сторони, та Покупець \_\_\_\_\_, в особі \_\_\_\_\_, який діє на підставі \_\_\_\_\_, з іншої сторони, уклали цей Договір про таке:

### **1. Предмет Договору**

1.1. Продавець зобов’язується передати належний йому товар у власність Покупцеві, а Покупець зобов’язується прийняти товар та оплатити його вартість на умовах Договору.

### **2. Відомості про товар**

2.1. Найменування товару \_\_\_\_\_.

2.2. Одиниця виміру кількості товару \_\_\_\_\_.

2.2.1. Загальна кількість товару \_\_\_\_\_.

2.3. Асортимент \_\_\_\_\_.

2.4. Якість товару, що передається Продавцем повинна відповідати \_\_\_\_\_ (сертифікат виготовлення/технічні умови/зразок).

Підтвердження якості товару є \_\_\_\_\_.

2.5. Гарантійний термін експлуатації (придатності, зберігання) з моменту виготовлення (отримання/експлуатації товару покупцем) становить \_\_\_\_\_.

2.6. Комплектність товару, що передається Покупцю \_\_\_\_\_, визначається на \_\_\_\_\_ (технічні умови та ін.).

2.7. Тара та упакування.

2.7.1. Товар повинен бути упакований Продавцем таким чином, щоб виключити його псування або знищення на період від передавання до приймання товару Покупцем.

## **Б. ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ**

### **3. Порядок передавання товару**

3.1. Продавець зобов'язаний:

– передати товар Покупцю у повному обсязі протягом \_\_\_\_\_ днів з моменту оплати (укладання Договору \_\_\_\_\_ (місце передавання товару).

– забезпечити покупця такими документами щодо товару \_\_\_\_\_.

3.2. Перехід права власності відбувається в момент передавання товару/оплати, що оформлюється накладною/актом приймання-здавання.

### **4. Ціна та умови платежу**

4.1. Ціна за одиницю товару \_\_\_\_\_.

4.2. Загальна ціна товару, що продається згідно з Договором \_\_\_\_\_, у тому числі з ПДВ.

4.3. Попередня оплата в розмірі \_\_\_\_\_ % від ціни, вказаної в Договорі, має бути перерахована Продавцю протягом \_\_\_\_\_ з моменту \_\_\_\_\_. Остаточний термін оплати складає \_\_\_\_\_ з моменту \_\_\_\_\_.

4.4. Покупець здійснює оплату на умовах \_\_\_\_\_.

## LECCIÓN 8

*Ejercicio 1. Determine las transformaciones gramaticales en los elementos subrayados.*

a) *Transposición*  
b) *Sustitución*

c) *Omisión*  
d) *Adición*

e) *Fragmentación*  
f) *Integración*

1. Él opina que, finalmente, tal decisión tendrá una influencia más grave en vender los bonos a corto plazo en vez de los del tipo contrario.

Але він вважає, що в результаті таке рішення, можливо, сильніше вплине на продаж короткострокових облігацій, а не на продаж довгострокових.

2. Sin embargo, sigue siendo misterioso lo que se refiere a la interpretación correcta del término „el trabajo pragmático”.

Однак, як треба інтерпретувати термін „прагматична робота” і досі залишається таємницею.

3. Es deseable que retornemos a nuestros pacificadores de Irak cuanto antes.

Нам бажано повернути наших миротворців з Іраку якнайшвидше.

4. Además, es necesaria la resolución de numerosos problemas formales y agudos de verdad.

Крім того, треба ще вирішити безліч як формальних, так і дійсно важливих питань.

5. El Presidente afirmó que gracias a un nivel alto de la producción podremos ver los factores favorables del desarrollo económico.

„Завдяки підвищенню рівня виробництва ми зможемо спостерігати позитивний розвиток економіки”, – зауважив президент.

**Ejercicio 2. Indique las transformaciones léxico-semánticas en los elementos subrayados.**

a) <b>Concretización</b>	c) <b>Generalización</b>	e) <b>Extensión lógica</b>
b) <b>Traducción antónima</b>	d) <b>Compensación</b>	f) <b>Traducción metonímica</b>

1. Estas negociaciones puedan pasar exitosamente, si no consideramos sólo la maestría de los diplomados, sino también el respeto del pueblo argentino hacia el Presidente. Son las cosas interdependientes.

Успіх цих переговорів може залежати не лише від того, як вдало їх проведуть дипломати, але й від того, яке ставлення до президента має Аргентина.

2. El país sigue estando en necesidad de gran apoyo para resolver un caudal de los asuntos importantes.

Для виконання багатьох важливих справ країна і досі потребує термінової допомоги.

3. Me atrevo a decir que no es nuestra intención a subir los precios de los bienes de consumo que fueran más altos que la inflación interior.

Відважуся заявити, що ми не плануємо піднімати ціни на споживчі товари, які б перевищували рівень інфляції у країні.

4. ¡Nunca sea posible que los desmerecedores de su estado hagan el mundo girar, jamás!

„Та щоб слабкі люди держави керували світом, ніколи!”

5. Durante la Cumbre que tendrá lugar la próxima semana en Estocolmo, la cuestión de reformar la economía europea debe tener un serio „empujón”.

Економічна реформа у Європі має бути рушійною „силою” на саміті, що відбудеться наступного тижня у Швеції.

**Ejercicio 3. Traduzca las siguientes oraciones del ucraniano al español analizando las transformaciones empleadas.**

1. У цьому році дивіденди акціонерів повинні бути вищими через те, що прибутки самої компанії теж підвищились.

2. Під сильним тиском більш високих стандартів життя уряд Іспанії змушений прискорити темпи економічного зростання в країні.

3. Робітники та роботодавці були змушені підписати угоду з метою уникнення низької продуктивності та малих доходів.

**Ejercicio 4. Indique las figuras estilísticas en los siguientes eslóganes y títulos periodísticos. Señale el método de la traducción.**

a) Análogo	c) Equivalente parcial	e) Compensación
b) Equivalente absoluto	d) Traducción descriptiva	f) Calco

1. Microbios sin fronteras, enfermedades eternas.  
Мікроби не знають кордонів.

2. Los países pobres están peor.  
Бідним країнам ще гірше!

3. Desconocen las causas del siniestro conocido.  
Причини відомої катастрофи і досі не відомі.

4. Finlandia descubre un „chicle de 5.000 años”.  
У Фінляндії „гумки” жували ще 5 тисяч років тому.

5. Pasión y arte. Odio y deformación.  
Пристрасть та мистецтво. Ненависть та дисгармонія.

6. ¿Quién es Arturo Pérez-Reverte?  
Чи хтось не знає, хто такий Артуро Перес Реверте?

**Ejercicio 5. Proponga su variante de la traducción de los títulos o eslóganes. Analice su traducción desde el punto de vista estilístico y de transformaciones.**

1. Perros vestidos de satén, gatos vestidos de tutu en la semana de la moda canina.

2. Más fuerza, más energía es Machambi que las elegía.
3. De pronto le encantarán los atascos. Sólo con Banq & Olufsen.
4. ¿Ser o no ser? – pregunta que tiraniza al Gobierno.
5. Siéntase el sentido suave de su seducción, de Sierra.
6. La Belleza por definición, tierra de diversidad, los mejores precios de Iberia.
7. El Ejército, el dividido por destitución.
8. La culpa, la de Japón.
9. Graba perfectamente. Regraba perfectamente. SONY.
10. ¡Beberémos Heineken!

*Ejercicio 6. Traduzca el texto del español al ucraniano prestando atención a las peculiaridades léxico-gramaticales y elementos estilísticamente marcados si hay algunos.*

## **EL VATICANO CREA SU PRIMER EQUIPO DE ATLETISMO CON SACERDOTES Y MONJAS**

La asociación deportiva, llamada Atletica Vaticana, podrá participar en las competiciones europeas y se estrenará en una carrera el 20 de enero por las calles de Roma. Sacerdotes y monjas, así como otros empleados del Vaticano corriendo, literalmente, juntos para alcanzar el cielo. Es el espíritu de la primera asociación deportiva del Vaticano, la llamada Atletica Vaticana, un equipo de atletismo formado por toda la variedad de trabajadores de la Casa Santa, que quiere demostrar que el deporte puede ser un instrumento de solidaridad. No es el único grupo deportivo del Vaticano, que ya cuenta con un equipo de fútbol y otro de críquet, pero sí es el primero con proyección fuera de los muros del antiguo Estado pontificio. Nació en septiembre de la unión espontánea de un conjunto de trabajadores y este jueves ha dado un salto y ha pasado a ser una asociación oficial, afiliada en la Federación Italiana de Atletismo. La asociación, que cuenta con unos 60 socios y atletas de élite, ha firmado también un acuerdo de colaboración con el Comité Olímpico Italiano.

El objetivo, según explicó en una rueda de prensa el español Melchor José Sánchez, subsecretario del Consejo Pontificio para la Cultura y presidente de Atletica Vaticana es “divertirse y correr”. Y también par-

ticipar en todo tipo de eventos, también internacionales. Gracias al pacto la asociación podrá participar en las competiciones de Italia y del resto de Europa, y participará en su primera carrera el 20 de enero por las calles de Roma. Esta prueba tiene además un significado simbólico. Correrán juntos sacerdotes, guardias, monjas, y diversos empleados de las oficinas vaticanas, desde carpinteros a agricultores, pasando por bomberos, periodistas, farmacéuticos o trabajadores de los museos Vaticanos.

(Adaptado por los autores <https://elpais.com/internacional>)

***Ejercicio 7. Traduzca el texto del ucraniano al español siguiendo las normas de la traducción y preste su atención a los elementos subrayados.***

## **НЕКОМФОРТНІ ПЕРСПЕКТИВИ ПРОПОНУЮТЬ УКРАЇНІ САМІЙ ВІДКРИТИ ДВЕРІ ДО ЄС**

Брюссель готовий і далі розвивати відносини з Києвом, але не хоче брати на себе юридичні зобов'язання щодо перспектив членства України в ЄС. Таким був головний месидж засідання Ради Європейського союзу із загальних питань та зовнішніх відносин, на якому було ухвалено рішення надання мандата на переговори з Україною про нову поглиблену угоду.

Як відомо, українська дипломатія робила ставку на включення в текст нової угоди перспективи членства України в тій чи іншій формі. Слід зазначити, що частина країн ЄС пропонувала політично задекларувати європейські перспективи України, інша частина – обмежитися виконанням плану дій. Оскільки з цього питання консенсусу не було досягнуто, то в спільній заяві Європейський союз визнав європейські амбіції України і привітав поступ, здійснений Україною у консолідуванні демократії. „ЄС прагне побудувати дедалі ближчі відносини з Україною, спрямовані на поступову економічну інтеграцію та на поглиблення політичного співробітництва”, – наголошується у заяві Ради. Хоча в цьому документі немає жодного натяку на перспективу членства України в ЄС.

(Adaptado por los autores <https://day.kyiv.ua/uk/article/den-planeti>)

***Ejercicio 8. Haga la interpretación a la vista del siguiente texto. Formule 10 preguntas según lo leído.***

### **ASPIRAR A LA PROSPERIDAD ES CLAVE**

La prosperidad no es tan sólo la riqueza económica, ya que la acumulación de dinero por sí sola no resuelve el problema de fondo. Hay que gozar de buena salud para disfrutarla y para lograr que continúe produciendo más riqueza. Es la prosperidad la que trae consigo el dinero. Es común encontrar a personas adineradas que actúan como si fueran pobres, y a personas pobres que se comportan como si fuesen ricas. La prosperidad es un estado interior. El acumular dinero también puede ser una experiencia de crecimiento interior, ya que puede permitir entender las sutilezas de la vida y conocer aspectos escondidos de uno mismo. La meta es lograr un desarrollo armónicamente centrado en el “ser”, y no solamente en el “tener”. El tener debe estar al servicio del ser.

Pero, a pesar de todo lo dicho, recordemos que el tema principal de este consejo es doble: cómo acumular dinero, por esa misma razón era necesario tener claridad sobre los riesgos que encierra el dinero, y cómo obtener de éste beneficios reales, para desarrollarnos como individuos. El deseo de ser rico, entendiéndose como el deseo de tener una vida más abundante y plena, es normal, y no tiene nada de condenable. Es fundamental que sepamos qué es lo que deseamos en la vida, para poder fijar las metas. Desarrollamos nuestra vida en tres planos: el plano físico, el plano intelectual, y el plano emocional. De los tres planos anteriores se genera un cuarto, el plano espiritual. Ninguno de éstos es mejor o más noble que el otro, son todos importantes. Ninguno de éstos puede desarrollarse plenamente, si los otros no están en plena expresión de vida. Es necesario llegar al balance perfecto de estos aspectos de la vida para lograr una buena armonía.

(Adaptado por los autores <http://tu-dinero.blogspot.com>)

***Ejercicio 9. Haga la traducción-resumen del siguiente texto según el plan.***

### **NEGOCIO NO ES OCIO**

Hablaremos de los emprendedores con mayúsculas, aquellos que, con un mínimo de capital o a veces sin él, con formación

escasa, al menos en lo necesario para ser empresario, se lanzan por motivaciones diferentes a la arena del mundo empresarial. Las motivaciones podríamos clasificarlas en : voluntarias, como el caso de alguien que pudiendo trabajar por cuenta ajena, decide ser su propio jefe; y forzosas, cuando esta vía aparece como la única salida posible tras, por ejemplo, un despido. Emprender no es tarea fácil y cometer errores es lo más normal en esos primeros momentos en los que un cuaderno y un bolígrafo, o un ordenador personal serán las herramientas más adecuadas para desarrollar los esquemas generales del proyecto, las fases de ejecución y los aspectos a tener en cuenta.

Cuando uno tiene una idea de negocio y la desarrolla pasa por un estado de optimismo y excitación, gracias al cual acumula la energía necesaria para empezar con los trámites y gestiones previos a la iniciación de la actividad. En la fase de gestación de la idea nuestra mente debe ser positiva con el proyecto que vamos a realizar pues de otra manera no empezaríamos; nadie monta una empresa queriendo arruinarse. En esos momentos nuestro optimismo es contagioso y estamos en condición de poder convencer a cualquier inversor como familiares o amigos.

Por tanto, antes de emprender necesitamos saber que además de la creatividad necesaria para parir y desarrollar una idea de negocio, necesitamos ser totalmente conscientes de que debemos prever, además de las fortalezas, oportunidades y ventajas, los inconvenientes, los problemas, las debilidades y amenazas que tenemos o podemos tener.

(Adaptado por los autores <https://www.creaciondempresas.es>)

### ***Ejercicio 10. Practique la interpretación consecutiva al dictado de su compañero del ucraniano al español.***

1. За словами головного оперуповноваженого інспектора Департаменту карного розшуку МВС України, спостерігається тенденція до постійного зниження кількості таких злочинів.

2. Президент Ірану Махмуд Ахмадінежад закликав Генерального Секретаря ООН Пан Гі Муна вжити заходів для

припинення втручання ззовні в події на Близькому Сході і в Північній Африці.

3. Фахівець зазначив, що більшість злочинів, скоєних проти іноземців, мають загальнокримінальний характер.

4. Україна давно співробітничав з Альянсом і цього року мала можливість приєднатися до Плану дій щодо набуття членства в НАТО.

5. Як відомо, проти вступу нашої країни до цього військово-політичного блоку активно виступає інша країна, використовуючи різні політичні і економічні важелі, щоб Київ відмовився від цієї ідеї.

***Ejercicio 11. Proponga la variante de la traducción de las siguientes palabras y expresiones en modo bilateral. Haga la interpretación bilateral del diálogo.***

Займатися чимось; política de la empresa; дорого коштувати; indispensable; скорочувати витрати; costar ojo de la cara; на межі банкрутства; contratar/emplear a alguien; внести певні пропозиції; compañías transportistas; рада директорів; rendir los servicios; вкладати гроші; hacer descuentos; перевізник; minuciosamente; будівництво; transporte disponible; відшкодувати збитки; transportación de cargo; амортизація; alquiler de camiones; представити нову ідею; controlar las rutas; argumento razonable.

## PROBLEMAS CON EL TRANSPORTE

*En el siguiente diálogo el agente de transportación de la empresa Impex, Mario Ortega propone al señor Pedro Morález comprar camiones para la empresa con objetivo de reducir gastos.*

**Mario Ortega:** Perdóneme mi molestia, Don Pedro. ¿Está Usted ocupado?

**Pedro Morález:** У Вас щось термінове? У мене сьогодні зранку роботи як ніколи. Ви ж добре знаєте, що директор хоче, щоб Ви займалися винятково питаннями транспорту.

**Mario Ortega:** Lo sé muy bien. Pero se trata de la política de la empresa. Pienso que es indispensable tener nuestro propio transporte disponible para evitar problemas.

**Pedro Morález:** Маріо, друже! Наш директор і слухати про це не схоче, ніколи! Будівництво нам обходиться дуже дорого. Слід скорочувати витрати, бо так ми опинимося на межі банкрутства! Чекати вже не довго, тим більше зараз.

**Mario Ortega:** No pienso que el transporte nos cueste ojo de la cara. Basta de contratar a los transportistas y gastar dinero que no compensamos tan fácilmente.

**Pedro Morález:** Ми маємо достатньо аргументів, щоб не купувати власний транспорт для перевезення вантажу. Амортизація нам обійдеться втричі дорожче.

**Mario Ortega:** Lo entiendo, pero los servicios que nos rinden las compañías transportistas son inútiles. Trabajamos con ellas durante años y deben hacernos descuentos gordos, y ¿qué? Esto, entonces, nos cuesta aun más: petróleo, tarifas generales, reparación, aparcamientos nocturnos, alquiler de camiones, etc.

**Pedro Morález:** Але якби у нас були свої вантажівки, ми б мали ті ж самі проблеми і такі ж витрати, як і зараз, чи не так? Вам так не здається?

**Mario Ortega:** Pues, en nuestro caso, nosotros podríamos controlar todas las rutas y mantener nuestros camiones en condiciones perfectas para trabajar bien constantemente.

**Pedro Morález:** Гарзд. Я спробую запропонувати Вашу ідею директорові. Але жодних гарантій ніхто дати не може. Хоча було б непогано, якщо б у нас були власні вантажівки.

**Mario Ortega:** Estoy seguro, Don Pedro que, si lo comunica bien a su director, él lo va a considerar positivo y soportar mi idea. Lo principal es que se ha de argumentarlo razonablemente. (Al hablar con el Sr Director).

**Director:** Гадаю, вже настав час придбати кілька власних вантажівок, щоб більше не мати проблем з транспортом. Треба внести певні пропозиції щодо його рентабельності на

наступному засіданні ради директорів. Але ж треба вкласти чимало грошей.

**Mario Ortega:** A propósito, yo tengo mi permiso de conducir, que me permite ser camionero, ¿para qué pagar más? Yo podría ocuparme parcialmente de este oficio, ¿le parece? A decir verdad, siempre he soñado con ser conductor.

**Pedro Morález:** Я з Вами повністю згоден. Але ми зможемо повернути гроші вже за місяць. І я готовий слідкувати за цією роботою. Сподіваємося, Ви не проти?

**Director:** Al considerar lo que me habéis dicho minuciosamente, os digo sí.

***Ejercicio 12. Traduzca la carta comercial del español al ucraniano y determine su tipo.***

Estimado Sr Anselmo:

Como continuación a la visita que nos hizo su representante Diego Habeso la semana pasada, nos es grato confirmarle nuestro pedido telefónico de 250 fundas de coche, modelo AS/385/c. El precio total del pedido, incluido descuento, asciende a 956.000 euros. El pago se efectuará inmediatamente después de la entrega del mismo. Las fundas deberán entregarse para el martes día 3 de febrero en nuestro almacén ubicado en el Polígono Industrial de Artiga, en Castilla.

Atentamente.

Daniel Beltrán.

***Ejercicio 13. Traduzca las siguientes cartas comerciales del ucraniano al español y determine sus tipos.***

1. Шановні панове!

Міжнародний центр перспективних досліджень прагне розширення нашого співробітництва, що обумовлено програмою на поточний рік. Як Ви знаєте, цьому може сприяти участь в експертних обговореннях і семінарах, що проводить Центр. Для ефективного проведення семінарів і найповнішо-

го задоволення потреб клієнтів нам потрібно знати основні сфери Ваших інтересів.

Пропонуємо Вам заповнити анкету (бланк на наступній сторінці) та надіслати на вказану нижче адресу або факсом. Згідно з Вашою анкетною ми будемо пропонувати Вам семінари з відповідної тематики.

Сподіваємося на Вашу швидку відповідь.

З повагою,

Директор публікацій Міжнародного центру досліджень  
Гліб Вишлінський

2. Шановний сеньоре Бісбаль!

Хочемо привітати Вас і висловити наші найкращі побажання у зв'язку з шестиріччям функціонування Вашої фірми.

Ми хотіли б скористатися наданою можливістю і подякувати Вам за плідне співробітництво з нами протягом цих років.

З повагою,

Менеджер

П. Мартін

***Ejercicio 14. Traduzca un elemento contractual al ucraniano prestando atención a las normas lingüísticas y estilísticas.***

## **CONTRATO DE EDICIÓN 6. CLÁUSULAS**

6. En concepto de remuneración, el AUTOR tendrá derecho a una participación proporcional en los ingresos que devengan de la venta de la obra por parte del Editor, en cualquiera de las lenguas españolas oficiales o en la que se haya publicado, que se fija en el 10% del precio de venta al público.

Cada seis meses, que empiezan a contar desde la edición de la OBRA, el EDITOR hará la oportuna liquidación al AUTOR de las ventas realizadas directamente por él, del contenido de la cual le rendirá cuentas, y abonará mediante cheque la cantidad correspondiente en concepto de participación proporcional de los ingresos que se deriven de la explotación de la obra.

No obstante, el AUTOR podrá proponer a la editorial la fijación de un precio de venta al público superior al establecido inicialmente por la editorial para libros de las mismas características, en cuyo caso la diferencia será aplicada a favor del AUTOR como descuento añadible al 20% del que se habla en el párrafo anterior.

De la primera liquidación o de las sucesivas si la primera no alcanza, se deducirá el importe de los siete ejemplares iniciales, utilizados para la inscripción en los registros legales y archivos del Taller del Poeta Fernando Luis Pérez Poza.

7. El 10% correspondiente al AUTOR en concepto de remuneración sobre la venta de cada ejemplar de la obra, será abonado en relación con los ejemplares efectivamente vendidos y cobrados, con descuento previo y retención de los impuestos que graven las utilidades que perciba el AUTOR, y cumpliendo las obligaciones fiscales que establece la ley. En caso de que la liquidación a efectuar no supere la cantidad de 30 euros, éstas se podrán demorar hasta alcanzar esa cantidad.

***Ejercicio 15. Traduzca los elementos contractuales al español siguiendo las normas lingüísticas y estilísticas.***

## **A. ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ**

### **6. Відповідальність сторін**

6.1. У випадку порушення своїх зобов'язань Сторони несуть відповідальність, визначену цим Договором та чинним законодавством України. Порушенням зобов'язання є його невиконання або неналежне виконання, тобто виконання з порушенням умов, визначених змістом зобов'язання.

6.2. Сторони не несуть відповідальність за порушення своїх зобов'язань за цим Договором, якщо воно сталося не з їх вини. Сторона вважається невинуватою, якщо вона доведе, що вжила всіх залежних від неї заходів для виконання зобов'язання.

6.3. Жодна із Сторін не несе відповідальності за невиконання чи неналежне виконання своїх зобов'язань за цим Договором, якщо це невиконання чи неналежне виконання зу-

мовлені дією обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин). Сторона, для якої склалися форс-мажорні обставини, зобов'язана не пізніше \_\_\_ календарних днів з дати настання таких обставин повідомити іншу Сторону у письмовій формі.

6.4. Якщо якість виробу не відповідає умовам, зазначеним у п. \_\_\_, Продавець сплачує Покупцю штраф у розмірі \_\_\_\_\_ % від вартості неякісного товару, а також безоплатно усуває недоліки в \_\_\_\_\_-денний термін з моменту отримання обґрунтованої претензії від Покупця.

## **Б. ДОГОВІР НА ЗДІЙСНЕННЯ КРЕДИТНО-РОЗРАХУНКОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ**

м. Київ „\_\_” \_\_\_\_\_ 20\_\_ р. \_\_\_\_\_

Громадянин \_\_\_\_\_, що далі називається Клієнт, в особі \_\_\_\_\_, який діє на підставі \_\_\_\_\_, з однієї сторони, і \_\_\_\_\_, що далі називається Банк, в особі \_\_\_\_\_, який діє на підставі \_\_\_\_\_, з іншої сторони, уклали цей Договір.

### **1. Предмет договору**

1.1. Клієнт зобов'язується зберігати свої кошти на \_\_\_\_\_ рахунку, відкритому для нього Банком, а Банк зобов'язується безоплатно здійснювати кредитно-розрахункове обслуговування Клієнта.

## LECCIÓN 9

*Ejercicio 1. Determine las transformaciones gramaticales en los elementos subrayados.*

a) *Transposición*

c) *Omisión*

e) *Fragmentación*

b) *Sustitución*

d) *Adición*

f) *Integración*

1. Cuando todas las dudas se dispersaron, esperar – pudiera ser insoportable.

Коли вже не було жодних сумнівів, очікування могло стати нестерпним.

2. El cambio de dinero puede ser un método de trueque cuando no hay ciertas formas de la relación monetaria.

При відсутності деяких форм грошових відносин обмін грошей може стати бартером.

3. Hasta el corriente el Gobierno deberá subir los salarios de los funcionarios públicos porque ahora se observa un nivel alto de inflación.

Беручи до уваги теперішній високий рівень інфляції, уряд буде змушений піднімати заробітну плату державним службовцям вже до початку поточного року.

4. „El Presidente” es la denominación del puesto del director de cualquier compañía española o internacional.

В Іспанії та в усьому світі посада директора компанії часто може мати назву „президент”.

5. Debido a una fuerte imposición fiscal, el Gobierno debe redistribuir las ganancias interiores entre los ricos y los que se consideran pobres.

Через прогресуюче оподаткування уряд повинен перерозподіляти національний прибуток серед багатих і бідних.

**Ejercicio 2. Indique las transformaciones léxico-semánticas en los elementos subrayados.**

a) <i>Concretización</i>	c) <i>Generalización</i>	e) <i>Extensión lógica</i>
b) <i>Traducción antónima</i>	d) <i>Compensación</i>	f) <i>Traducción metonímica</i>

1. En corriente (año) se observaba una importante subida de las tasas de interés en las operaciones bancarias por todo el planeta.

У поточному році скрізь спостерігалось значне підвищення процентних ставок у банківських операціях.

2. En el siglo XX discutían las memorias sobre la descripción brillante de la vida cultural de los países latinoamericanos.

Наприкінці XX-го століття з'явилися мемуари про блискучий опис культурного життя Латинської Америки.

3. El Instituto de Artes de Virburg durante centenarios se quedaba controlado por la capital.

Протягом століть Інститут мистецтв Вірбурга знаходився під контролем столиці.

4. La inflación puede surgir cuando hay un inmenso capital cuyo coste se ha bajado debido a su volumen.

Якщо існує велика кількість грошей, їх вартість знижується і це приводить до інфляції.

5. Es necesario invertir mucho en el desarrollo de la compañía porque él predetermina los indicios de mejoramiento de bienes y algunos procesos de producción desde el punto de vista técnico.

Необхідно робити належні внески у розвиток підприємства, оскільки від цього залежать показники покращання товару та виробничих процесів з технічної точки зору.

***Ejercicio 3. Traduzca las siguientes oraciones del ucraniano al español analizando las transformaciones empleadas.***

1. Банк повинен діяти як посередник між клієнтами, які отримують відсотки від своїх заощаджень, та тими, хто бере гроші у борг та ще й одержує прибуток.

2. Через погіршення ситуації на нафтовому ринку вже помітні негативні наслідки в економічній сфері.

3. Минуло майже 13 років з моменту його останнього перебування за кордоном.

***Ejercicio 4. Indique las figuras estilísticas en los siguientes eslóganes y títulos periodísticos. Señale el método de la traducción.***

*a) Análogo*

*c) Equivalente parcial*

*e) Compensación*

*b) Equivalente absoluto*

*d) Traducción descriptiva*

*f) Calco*

1. ¡Abramos las puertas de nuestros corazones para que entren las voces del pueblo!

Відкриймо двері наших сердець та почуймо голоси нашого народу!

2. ¿Qué hace el Gobierno ingobernable?

Контроль уряду, що сам не контролюється.

3. Millones mueren en Brasil por disparo de negligencia militar.

Смерть мільйона жителів Бразилії через помилки військових.

4. El PSOE pone en relieve relaciones con la OTAN.

Загострення відносин між НАТО та Соціалістичною партією Іспанії.

5. Los diez países de la OTAN acumulan fuerzas aeronavales, superficiales, submarinas y aéreas para afrontar la amenaza.

Країни – члени НАТО об’єднують всі зусилля для протистояння загрози.

6. Comienza la legislatura „apasionante y amenazante”, comienza enigma misteriosa.

Початок „бухливого та небезпечного” правління. Початок загадкової таємниці.

***Ejercicio 5. Proponga su variante de la traducción de los títulos o eslóganes. Analice su traducción desde el punto de vista estilístico y de transformaciones.***

1. El Cambio climático crece constantemente en Amazonia debido a deforestación.

2. En Bilbao una concentración pide la Independencia de Euskadi.

3. Coca Cola – la chispa de la vida.

4. Alta potencia. Alta calidad. Alta tecnología. (CTI Móvil).

5. Voll-Damm – Doble malta. Doble premio. (beer)

6. Su auto va a andar como un avión y contaminar como una bicicleta. Naufas.

7. Soy totalmente palacio. Palacio de Hierro.

8. El mejor ahora es aún mejor – IMATIO.

9. Córdoba tiene un nuevo río. Banco Río.

10. Vestir calidad no es vestir caro. FABRIZZI.

***Ejercicio 6. Traduzca el texto del español al ucraniano prestando atención a las peculiaridades léxico-gramaticales y elementos estilísticamente marcados si hay algunos.***

## **UN PAYASO DE MCDONALD’S CRUCIFICADO COMO SI FUERA JESUCRISTO DESATA LA POLÉMICA EN ISRAEL**

La obra de arte, de un artista finlandés, se expone desde el pasado agosto en el Museo de Arte de Haifa, a cuyo edificio trataron de acceder ayer cientos de cristianos para destruir la imagen. Cientos de personas trataron ayer de asaltar el Museo de Arte de Haifa,

en el norte de Israel, según ha informado el diario. Lo hicieron a pedradas, que causaron heridas a tres policías que defendían la entrada al edificio, donde una obra de arte titulada McJesus, del artista finlandés Jani Leinonen, había desatado la polémica entre los cristianos de la ciudad. Un payaso de McDonald's caracterizado como Jesucristo crucificado que forma parte de una exhibición en el museo israelí desde el pasado 4 de agosto ha motivado las protestas.

La Iglesia Católica en Tierra Santa ha pedido la retirada de esta y otras obras que consideran “ofensivas”, como una Barbie Virgen María y su compañero Ken crucificado. “Entendemos que la exposición tiene como objetivo criticar a la sociedad de consumo, estamos con esas críticas. Sin embargo, el uso abusivo de los hechos más importantes de nuestra religión cristiana es inaceptable para muchos cristianos y no cristianos”, declaró la Asamblea Católicos de Tierra Santa en un comunicado. «¡Deploramos este comportamiento hacia el mayor símbolo del cristianismo de una institución que pretende servir a todos los ciudadanos!», denuncian en la nota.

Los representantes católicos responsabilizaron a la municipalidad de Haifa y a su alcaldesa, de la exposición y demandaron reacción para “destacar la importancia de la convivencia entre componentes nacionales, étnicos y religiosos de la ciudad”, de demografía mixta con mayoría de cristianos entre los árabes israelíes. “Estamos haciendo esfuerzos para encontrar una solución que garantice el respeto por los símbolos religiosos”, concluye el comunicado.

(Adaptado por los autores <https://elpais.com/cultura>)

*Ejercicio 7. Traduzca el texto del ucraniano al español siguiendo las normas de la traducción y preste su atención a los elementos subrayados.*

## **ЧОМУ СТРИМУВАТИ СВОЇ ПОЧУТТЯ НА РОБОТІ - ШКІДЛИВО ДЛЯ ЗДОРОВ'Я**

На роботі частіше ніж будь-де ми приховуємо свої справжні почуття під маскою ввічливої усмішки. Втім, дослідники зазначають, що демонстрація нещирих емоцій вкрай шкідлива для здоров'я.

Термін «робота над емоціями» запропонувала соціолог Арлі Гоукшїлд. Він означає стриманість у ситуаціях, коли нам необхідно «мати гідний і доброзичливий вигляд на роботі». Простіше кажучи, ми посилено демонструємо те, чого насправді не відчуваємо. Вдаємо позитивний настрій і водночас пригнічуємо власні негативні емоції. З'ясувалося, що приборкування власних емоцій під час взаємодії з людьми на роботі прискорює професійне вигорання. В усьому світі від людей багатьох професій очікують показової демонстрації певних емоцій, які диктує корпоративна культура. Авжеж, на роботі передусім важливий професіоналізм. А робота зі складними клієнтами й колегами для багатьох є службовим обов'язком. Однак очевидно, що уявити себе на місці опонента й спробувати його зрозуміти значно корисніше для власного душевного спокою, ніж нещиро підтакувати. Люди й організації можуть вжити заходів, щоб запобігти вигоранню. Для цього потрібно обмежити час понаднормової роботи, регулярно відпочивати й залагоджувати конфлікти з колегами, підтримувати своє фізичне здоров'я та жити повноцінним життям, не зациклюючись на кар'єрі. «Атмосфера щирості» на роботі корисна для всіх.

(Adaptado por los autores <https://www.bbc.com/ukrainian>)

***Ejercicio 8. Haga la interpretación a la vista del siguiente texto. Formule 10 preguntas según lo leído.***

## **CÓMO PONER EN MARCHA UN EMPRENDIMIENTO EXITOSO**

Si usted quiere lanzar un negocio exitoso, aprenda estos secretos probados de los emprendedores exitosos. No pase demasiado tiempo planeando. La mayoría de los emprendimientos exitosos terminan haciendo cosas que son diferentes de lo que habían anticipado. Por esa razón es que no vale la pena gastar demasiado tiempo y dinero planificando. Esto es, invierta un tiempo razonable en pensar y planear. Imagínese cuáles pueden ser los grandes problemas que va a enfrentar, y planea las formas de resolverlos. Luego, empiece. El que sabe adaptarse, gana.

No gaste demasiado dinero. La gran mayoría de los nuevos negocios que han tenido éxito lo hicieron sobre la base de un presupuesto limitado. Las personas que desarrollan negocios

contando con pocos fondos tienen que pensar más, trabajar más y (lo más importante) vender más. Su esfuerzo inicial consiste en hacer entrar dinero a la caja. Hay una cosa que seguramente va a frenar el crecimiento de cualquier negocio, y es la falta de dinero.

Sea rápido. La razón más común del fracaso de un nuevo producto o proyecto es el tiempo que se pierde hasta «estar listos». Muchos emprendedores exitosos empiezan con una idea sencilla que ya ha sido probada, dirigida a un mercado pequeño. La imitación ahorra el costo de la investigación de mercado. Y es probable que un pequeño emprendimiento que entra a un mercado también pequeño no tenga que enfrentar a las grandes firmas.

Olvídese de las «estrellas»; usted es la «estrella». Los emprendedores exitosos no contratan expertos para lanzar sus negocios. Lo hacen por sí mismos. Cuando tenga que hacer funcionar su nuevo proyecto, confíe en usted más que en cualquier otra persona. Puede ser desgastante, y llevarle mucho tiempo, pero a la larga valdrá la pena. Usted va a entender el negocio de un modo íntimo y extremadamente valioso.

(Adaptado por los autores <https://agustingrau.com/claves-crear-negocios>)

***Ejercicio 9. Haga la traducción-resumen del siguiente texto según el plan.***

## **CAMINOS PARA FORMAR UN CAPITAL**

Por donde comenzar para ahorrar, es sin duda la pregunta que primero se nos viene a la mente, cuando uno desea formar un capital. La relación con el dinero suele no ser fácil. La educación que recibimos, la sociedad en que nos desenvolvemos, y nuestro propio acondicionamiento intelectual, nos inclinan a creer que la riqueza y la buena vida son sólo para los demás, o que sólo pueden lograrse por predestinación. De todas las formas que existen para acumular dinero, tales como: asaltar un banco, estafar a otras personas, explotar el trabajo de otros pagando sueldos bajos, traficar drogas, contraer matrimonio con una persona rica, recibir una herencia, ganarse la lotería, o trabajar y ahorrar; sólo la última es una opción que está al alcance de todos, porque depende con plena seguridad de nosotros mismos. La única fuente legítima de

que dispone un individuo es su capacidad de trabajo, y en función de éste, su capacidad de ahorro. La capacidad de generar ingresos mediante el trabajo es una condición propia de las personas, y es el vehículo de su realización. El tener trabajo es una de las cosas más grandes que puede ocurrirle a un individuo. Mas aún, el trabajar en lo que le guste, ¡es lo mejor que puede a alguien sucederle! El trabajo es el esfuerzo aplicado, es aquello a lo cual consagramos nuestras energías para lograr algo útil. En este sentido, el trabajo no es tan sólo la tarea con la cual nos ganamos el sustento, sino aquello que hacemos de nuestra vida. Por supuesto, uno podría “hacerse rico” robando o estafando el dinero de otros, con lo cual se lograría el objetivo de acumular dinero. El consejo más sabio es estudiar, ya que en algunos casos permite acceder a empleos mejor remunerados. El estudio, el trabajo y el ahorro están al alcance de todos. Lo que se requiere es perseverar.

(Adaptado por los autores <http://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion>)

### ***Ejercicio 10. Practique la interpretación consecutiva al dictado de su compañero del ucraniano al español.***

1. Президент прибув до Риму сьогодні з коротким візитом і через декілька годин покине італійську столицю.

2. „До 11 березня наша політика полягала в чиненні тиску на уряд скрізь, де тільки можна, – визнав він, – але після таких трагічних подій ми не можемо її продовжувати”.

3. Як повідомляє Анатолійське агентство, на зустрічі з турецьким прем’єр-міністром Тайїпом Ердоганом обговорювали широке коло питань, пов’язаних з діями сил НАТО в Лівії.

4. Делегацію ЄС на переговорах з Україною очолював директор Європейської служби зовнішньої діяльності з питань Східного сусідства та Західних Балкан.

5. Також ЄС узяв на себе офіційні зобов’язання надавати фінансову допомогу для облаштування місць тимчасового перебування таких громадян і, можливо, для їх повернення до тих країн, звідки вони прибули.

***Ejercicio 11. Proponga la variante de la traducción de las siguientes palabras y expresiones en modo bilateral. Haga la interpretación bilateral del diálogo.***

Junta Directiva; акціонерне товариство (S.A.); cambios considerables; правління, адміністрація; ocupar el puesto de; приймати рішення; Sesión de la Junta; акціонер; aprovechar la ocasión de; відповідальність; a favor de alguien; скласти статут підприємства; gerente de distribución; порядок денний; persona apoderada; ряд важливих питань; fuente de ingresos; досягти згоди; realizar previsiones; зафіксувати в протоколі; por unanimidad; виконувати обов'язки; aplicar esfuerzos; плідна праця; presupuesto; фінансовий звіт.

**NUEVOS MIEMBROS EN LA JUNTA DIRECTIVA  
DE POLIDÉN S.A.**

*En el siguiente diálogo los socios de la empresa Polidén S.A. eligen a un socio nuevo para su Junta General y discuten otras cuestiones administrativas.*

**Andrés Ramírez:** Buenos días, Juan. Quisiera hablar contigo sobre los planes para el futuro. Nos esperan cambios considerables en la administración de nuestra compañía. Es que quiero proponerte puesto en la Junta Directiva.

**Juan Pérez Aguilar:** Знаєш, я сподівався на те, що ти запропонуєш своїм колегам мою кандидатуру. У мене було таке відчуття. Але пану Іньякі не запропонували місце у раді, коли кількість його акцій збільшилась?

**Andrés Ramírez:** Todo eso vamos a discutirlo mañana durante la sesión de la Junta. Entonces aprovecharé la ocasión de proponerles tu candidatura. Nuestro socio debe fijar sus posiciones firmemente por si el director intenta tomar la decisión a su favor.

**Juan Pérez Aguilar:** Хіба для того, щоб стати одним із директорів, мені треба бути акціонером, чи не так? До того ж це велика відповідальність, але ти ж мене знаєш!

**Andrés Ramírez:** Sí, eso es. Pero en el Estatuto compuesto por el director y su amigo se dice que el número de acciones no debe ser

grande. Dos acciones ya son suficientes. Es muy sencillo. Yo también las tengo dos, y mi socio tiene 84. A ver qué podemos hacer.

**Director:** Так, колеги, який у нас наступний пункт у порядку денному? Ми сьогодні повинні обговорити низку важливих питань.

**Andrés Ramírez:** Quisiera proponer que nuestro compañero Juan Pérez, nuestro gerente de distribución, fuera elegido como apoderado de la Junta General. Durante el tiempo que él trabajaba en nuestra empresa el volumen de ventas ha aumentado significativamente y eso ha sido, sinceramente dicho, la fuente de nuestros ingresos. Pienso que si le ofrecemos este puesto, sus recomendaciones en la toma de decisiones serán de gran utilidad para todos.

**Director:** Ну що ж, може й так. Я теж не хочу його втрачати. Сьогодні багато компаній готові запропонувати йому місце у раді директорів. Оскільки рада у нас змінюється радикально, можливо, зараз найбільш відповідний момент для прийняття такого рішення. Так. Я відверто заявляю, що я згоден. А ви, колеги?

**Otro socio:** Estamos de acuerdo por unanimidad. Es la opinión que merece respeto porque él es una persona muy responsable e inteligente. Opino que tal hombre en la Junta se apreciará muchísimo y nadie podrá sustituirle a él.

**Director:** Андрес, зафіксуйте у протоколі необхідну інформацію щодо цієї пропозиції, гаразд? Дякую вам усім за одностайне рішення. Зараз наш секретар нагадає обов'язки пана Хуана на новій посаді.

**Secretario:** Las funciones de Señor Juan Pérez Aguilar se extienden a realización de las previsiones en cuanto a ingresos y gastos posibles del Departamento de Ventas.

**Director:** Вітаємо Вас, Хуане. Бажаємо плідної праці. Здається, що на цей час все стало на свої місця. Треба ще з'ясувати питання щодо бюджету на наступний рік та фінансового звіту фірми за минулий квартал. А зараз нехай Хуан скаже декілька слів.

**Juan Pérez Aguilar:** Quiero expresar mi plena gratitud a todos Ustedes. Estoy feliz de trabajar en esta cálida y amistosa atmósfera. Aplicaré todos mis esfuerzos para hacer la cosa bien. Se lo prometo. Gracias a todos.

***Ejercicio 12. Traduzca la carta comercial del español al ucraniano y determine su tipo***

Estimado Sr Rodríguez:

Le damos las gracias por el pedido que firmado entregó a nuestro asesor con el fin de que se le hiciera una cama especial según sus requisitos. Nos complace comunicarle que dicho pedido se enviará a nuestro Departamento de Diseño junto con la especificación personal que usted nos ha proporcionado. La entrega será aproximadamente dentro de siete semanas, aunque le notificaremos la fecha exacta a su debido tiempo.

Una vez más le agradecemos el pedido y nos despedimos de usted muy atentamente.

Juana Cabrera,  
Directora de Relaciones Públicas.

***Ejercicio 13. Traduzca las siguientes cartas comerciales del ucraniano al español y determine sus tipos.***

1. Шановні \_\_\_\_\_ !

Протягом 7 років наша компанія спеціалізується на розробці і випуску медичного обладнання. Як вам, можливо, вже відомо, ми спеціалізуємось на виробництві \_\_\_\_\_ і успішно задовольняємо потреби вітчизняних лікувальних закладів та експортуємо нашу продукцію у десятки країн світу. Наша продукція неодноразово відзначалася на вітчизняних та міжнародних виставках і конкурсах, вона користується стійким попитом.

Дозвольте запропонувати вам наші рекламні проспекти (у трьох примірниках) та каталоги (два примірники), в яких представлені найновіші зразки медичного обладнання. Вважаємо, що деякі з них привернуть вашу увагу. Якщо ви захочете більш детально ознайомитися із запропонованими апаратами, ми будемо раді надіслати зразок.

Сподіваємося, що наші нововведення Вас зацікавлять, і розраховуємо на встановлення взаємовигідного партнерства.

З повагою, \_\_\_\_\_

2. Шановні \_\_\_\_\_ !

Нещодавно ми отримали листа, який, відверто кажучи, неприємно вразив і розчарував нас. Він підписаний керівником групи студентів, які тиждень тому прибули до вас для проходження виробничої практики на умовах, передбачених нашою угодою № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_.

У листі (п. \_\_\_\_\_) студенти скаржаться на незадовільні умови проживання та медичного обслуговування, що зовсім не відповідає тим, які передбачені п. \_\_\_\_\_ нашої угоди. Нам дуже прикро, що ми змушені турбувати вас, але, як ви розумієте, ми відповідаємо за своїх працівників і студентів і маємо стежити за їхніми побутовими умовами та медичним обслуговуванням у відрядженні. Ось чому ми звертаємося до вас з вимогою поліпшити вищезгадані умови до рівня, передбаченого п. \_\_\_\_\_ нашої угоди.

Просимо вжити всіх необхідних заходів. Сподіваємося, що ви не затримаєтеся з відповіддю.

З повагою, \_\_\_\_\_

***Ejercicio 14. Traduzca un elemento contractual al ucraniano prestando atención a las normas lingüísticas y estilísticas.***

## CONTRATO DE EDICIÓN CLÁUSULAS

11. En todos y cada uno de los ejemplares de todas y cada una de las ediciones que el EDITOR publique de la obra, se hará constar el nombre del AUTOR.

12. Por lo que respecta a la modalidad o modalidades de edición electrónica y al sistema de reproducción y publicación de la obra en este formato, el EDITOR tendrá plena iniciativa y libertad de acción.

13. El precio de venta al público será fijado por el EDITOR, pudiendo variarlo y aplicar descuentos en función de la situación del mercado.

14. El EDITOR reproducirá la obra del presente contrato, sin introducir ningún tipo de alteración, modificación, adición o supresión que el AUTOR no hubiera autorizado.

15. En cualquier momento, cualquiera de las dos partes puede revocar este acuerdo. No obstante se mantendrá el derecho del EDITOR a editar y distribuir el número de ejemplares hasta completar el tramo de 100 establecido en la cláusula 4.

16. Para todas las dudas e incidencias que puedan surgir de la interpretación y la aplicación del presente contrato, serán competentes los JUZGADOS y los TRIBUNALES de Pontevedra (España), con renuncia expresa a cualquier otro fuero que corresponda por privilegiado que éste sea.

Como prueba de conformidad, ambas partes firman el presente contrato, a.....de..... de 20\_\_.

EL EDITOR

EL AUTOR

*Ejercicio 15. Traduzca los elementos contractuales al español siguiendo las normas lingüísticas y estilísticas.*

## **A. ДОГОВІР НА ЗДІЙСНЕННЯ КРЕДИТНО-РОЗРАХУНКОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ**

### **2. ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН**

2.1. Клієнт зобов'язується:

– у 10-денний термін від дня підписання цього Договору закрити свої розрахункові рахунки в інших банках країни та переказати залишки грошових коштів на рахунок, відкритий для нього Банком;

– надавати Банку засвідчені копії документів, що підтверджують перерахування Клієнтом певних коштів у банківську установу;

– по закінченні \_\_\_\_\_ місяців з дня підписання цього Договору зберігати на рахунку в Банку залишок коштів не менше 50 тис. грн;

– дотримуватися нормативних актів Національного банку України та Банку, що регулюють порядок здійснення розрахункових і кредитних операцій.

2.2. Банк зобов'язується:

– здійснювати розрахункове обслуговування Клієнта згідно з чинними правилами;

– видавати готівку у розмірах, необхідних Клієнту на господарські витрати й оплату праці співробітників Клієнта, з урахуванням можливостей Банку та даних про здавання Клієнтом готівки;

– у разі необхідності за вимогою Клієнта Банк може в пріоритетному порядку надати Клієнтові платіжний кредит на оплату невідкладних потреб з максимальним відсотком за користування кредитом, установленим за згодою Сторін.

## **Б. ДОГОВІР НА ЗДІЙСНЕННЯ КРЕДИТНО-РОЗРАХУНКОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ**

### **3. Термін Договору, порядок його зміни та розірвання**

3.1. Цей Договір вступає в силу з моменту його підписання і діє протягом невизначеного терміну.

3.2. Зміни та доповнення до цього Договору вносяться за згодою Сторін.

3.3. Кожна із Сторін має право розірвати Договір, попередивши про це іншу Сторону за три місяці, в разі порушення іншою Стороною її зобов'язань за цим Договором.

3.4. У двотижневий термін після розірвання Договору Банк зобов'язується переказати залишок коштів, що знаходяться на рахунку Клієнта, на розрахунковий рахунок, що попередньо повідомлений Клієнтом.

### **4. Інші умови**

4.1. Усі суперечки за цим Договором розв'язуються в установленому законом порядку.

4.2. У всьому іншому, що не передбачене цим Договором, Сторони керуються чинним законодавством.

### **5. Юридичні адреси Сторін**

5.1. Клієнт \_\_\_\_\_.

5.2. Банк \_\_\_\_\_.

## LECCIÓN 10

### TRABAJO DE CONTROL II

#### Tarea I

*Decida qué transformaciones gramaticales han sido empleadas en los elementos subrayados en el original y su traducción. Relacione el número del elemento subrayado con la letra que le corresponde. Se puede utilizar las letras más de una vez en cada caso. Un elemento puede implicar más de una transformación.*

a) *Transposición*

c) *Omisión*

e) *Fragmentación*

b) *Sustitución*

d) *Adición*

f) *Integración*

1. El año que viene (1) será el año de numerosos (2) problemas para las PYME (3).

*У наступному році (1) малі та середні підприємства (3) зіткнуться з багатьма (2) проблемами.*

2. Son los precios que (1) controlan la producción y el consumo en la economía de mercado (2).

*Саме ціни регулюють споживання та виробництво у ринковій економіці (2).*

3. Es muy poco probable (1) que los químicos e ingenieros (2) estén dispuestos a inventar (3) un nuevo tipo (4) de combustible para automóviles.

*Хіміки та інженери (2) навряд чи будуть винаходити (3) нові види (4) пального для автомобілів.*

4. La revisión (1) de los datos sobre los recursos naturales (2) nos posibilitará crear un fundamento para implementar (3) el proyecto nacional de la protección del medio ambiente.

*За допомогою аналізу (1) даних щодо стану природних ресурсів (2) вдасться створити умови для впровадження (3) національного проекту стосовно захисту довкілля.*

5. Al lograr los objetivos (1) en mejorar (2) el ciclo de la producción, almacenamiento y transportación, los productores han empezado a suministrar los bienes de superior calidad (3).

*Такі досягнення (1), як покращання (2) циклу виробництва, складування та транспортування, дають змогу виробникам постачати високоякісні (3) товари.*

## Tarea II

*Decida qué transformaciones léxico-semánticas han sido empleadas en los elementos subrayados en el original y su traducción. Relacione el número del elemento subrayado con la letra que le corresponde. Se puede utilizar las letras más de una vez en cada caso. Un elemento puede implicar más de una transformación.*

a) <i>Concretización</i>	c) <i>Generalización</i>	e) <i>Extensión lógica</i>
b) <i>Traducción antónima</i>	d) <i>Compensación</i>	f) <i>Traducción metonímica</i>

1. Las tecnologías de los países del oeste (1) que puedan introducir (2) los programas sociales y controlarlos – es un enigma (3) para los empleados de la esfera social (4).

*Західні технології (1), які можуть допомогти розробляти (2) соціальні програми та ними керувати – це те, про що не знають (3) соціальні робітники (4).*

2. Los productos domésticos (1) debían tener el apoyo directo de parte del Gobierno, por fas o por nefas (2).

*Уряд у будь-який спосіб (2) повинен був підтримати національних виробників (1).*

3. El Gobierno debe facilitar el sistema de pago de impuestos (1) por los productores medianos (2).

*Уряд має спростити податкові вимоги (1) для організації, які вважаються середніми підприємствами (2).*

4. La pregunta es, ¿debe el Gobierno subir los precios de tales recursos que son fuera de reciclaje? (1).

*Чи повинен уряд підвищувати ціни на ті ресурси, що не призначені для переробки? (1).*

5. Hay que promediar (1) los recursos de producción para fabricar los bienes y servicios en demanda (2).

*Виробничі ресурси необхідно розподіляти належним чином (1) для того, щоб мати можливість виготовляти товари та надавати послуги, які користуються попитом (2).*

### Tarea III

***Determine las figuras estilísticas subrayadas en los siguientes títulos periodísticos y eslóganes publicitarios. Relacione el número del elemento subrayado con la letra que le corresponde con respecto al método de la traducción. Comente las transformaciones a nivel estilístico.***

a) <u>Análogo</u>	c) <u>Equivalente parcial</u>	e) <u>Compensación</u>
b) <u>Equivalente absoluto</u>	d) <u>Traducción descriptiva</u>	f) <u>Calco</u>

1. Si no pagar multas, las autoridades ...

*За ухиляння від сплати штрафів буде...*

2. Cucarachas en cama, gente fuera de calma.

*Люди вже не сплять у своїх домівках, в них панують таргани!*

3. Los ricos en España matan a los ricos.

*В Іспанії треба бути багатшим багатого, щоб вижити.*

4. Don Felipe – el rey orgulloso: „Queremos ser los mejores padres porque a nuestros hijos queremos”.

*Гордий король Дон Феліпе: „Ми прагнемо бути найкращими батьками, тому що діти у нас найкращі!”.*

5. El Presidente – el defensor febril del liberalismo viril.  
*Президент – захисник стійкого лібералізму.*

6. El Presidente parece muy poco feliz en la sombra de su esposa que ha hecho ni pizca a favor de los EEUU.

*Президент не виглядає щасливим навіть на фоні своєї дружини, яка не зробила нічого вагомого для США.*

7. El argumento picado al público pica.  
*Цікаві дебати і громадян цікавлять.*

#### *Tarea IV*

***Proponga su variante de la traducción de los títulos periodísticos y eslóganes publicitarios. Determine las figuras estilísticas subrayadas.***

1. La Caixa – ¿hablemos?
2. Caída libre de precios todos los días. MAKRO.
3. Buenas noticias para ti, pésimas para mosquitos.
4. Máxima efectividad. Mínimo tamaño. BAYGON.
5. Max Factor – El maquillaje de los maquilladores.
6. Dior – Lo femenino absoluto.
7. Carvajal – Las mejores camisas del mundo.
8. Ford – Pensados para disfrutar. Hechos para durar.
9. Kia, me gusta Kia.

#### *Tarea V*

***Elija la variante correcta de la traducción de las oraciones (español–ucraniano) siguiendo las normas lingüísticas de la lengua-meta. Relacione el número de la oración con la letra que corresponde a la traducción adecuada.***

1. En Ucrania la lucha contra la contaminación del medio ambiente es un problema muy importante que pueda ser resuelto

*gracias a unas medidas preventivas que impidan las sustancias tóxicas.*

а) В Україні проблема забруднення навколишнього середовища є однією з найбільш актуальних і може бути вирішена з використанням запобіжних заходів для зменшення кількості токсичних речовин.

б) В Україні проблема забруднення довкілля є однією з найбільш актуальних. Вона може бути вирішена завдяки використанню запобіжних заходів, спрямованих на зменшення кількості токсичних речовин.

*2. Es necesario que los ciudadanos se den cuenta de la gravedad del problema porque el SIDA no es sólo una amenaza para la salud, sino para la propia existencia del país.*

а) СНІД – це загроза не лише для здоров'я особистості, а й для всієї нації. Через це слід якомога раніше усвідомити важливість цієї проблеми.

б) Необхідно, щоб громадяни реагували на проблему СНІД як на загрозу не лише для здоров'я особистості, а й для всієї країни.

*3. La crisis de agosto en los mercados fiduciarios – lo primero que se ocurre es consultar un diccionario financiero de todo lo que está aconteciendo en estos días.*

а) Почувши слова „серпнева криза кредитного ринку”, перше, що спадає на думку – переглянути фінансові новини за цей період.

б) Криза кредитного ринку у серпні – це та подія, яка змушує відкрити фінансовий словник і дізнатися про все за цей період.

*4. La corrupción erosiona la reputación del gobierno, ya que se desvían los recursos y se venden y se compran los puestos públicos.*

а) Корупція перешкоджає можливостям урядовців, оскільки спостерігається неправильний розподіл ресурсів та продаються чи купуються державні посади.

б) Розкрадання ресурсів, продаж та купівля державних посад призводять до корупції та принижують авторитет уряду.

5. *La adopción puede ser el deseo o la necesidad, el procedimiento complicado y modo único de obtención de la felicidad paternal.*

а) Усиновлення може бути забаганкою або потребою. У всякому разі, це єдина можливість відчутти радість батьківства, незважаючи на складність цього процесу.

б) Усиновлення може бути бажанням або потребою, складним процесом, щоб відчутти радість батьківства, незважаючи на труднощі.

## ***Tarea VI***

***Elija la variante correcta de la traducción de las oraciones (ucraniano–español) siguiendo las normas lingüísticas de la lengua-meta. Relacione el número de la oración con la letra que corresponde a la traducción adecuada.***

1. *Сьогодні з візитом до Анкари прибув президент Франції, але вже через декілька годин він покине турецьку столицю.*

а) Hoy el Presidente francés ha arribado con su visita a Angora, pero al pasar unas horas él se irá de la capital.

б) Hoy el Presidente de Francia llegó a Angora con visita oficial, pero entre unas horas él se irá de la capital turca.

2. *ЄС узяв на себе офіційні зобов'язання надавати фінансову допомогу для облаштування місць тимчасового перебування громадян, і, можливо, для їх повернення до країн, звідки вони прибули.*

а) La CE se vió obligada a prestar aporte financiero para acondicionar los lugares de la permanencia temporal de los ciudadanos y, quizá, se aportará su partida a sus países de origen.

б) La Comunidad Europea se ha obligado a prestar aporte financiero para acondicionar los lugares de la permanencia temporal de los ciudadanos. Así como, quizá, se aporte su repatriación.

3. Як відомо, проти вступу нашої країни у цей військово-політичний блок активно виступає інша держава.

a). Se sabe que es otro país que manifiesta su contraposición respecto a la incorporación de nuestro país a esta alianza político-militar.

b). Se conoce que otro país manifiesta su contraposición en cuanto a la entrada de nuestro país a este bloque militar-político.

4. Фахівець зазначив, що більшість злочинів проти іноземців мають загальнокримінальний характер.

a) El perito dijo que la mayoría de los crímenes cometidos contra los extranjeros es de la naturaleza general.

b) El experto dijo que la mayoría de los crímenes hechos contra los extranjeros son de la naturaleza general.

5. Як повідомляє інформаційне агентство Рейтерс, на зустрічі з турецьким прем'єр-міністром обговорювалося широкіше коло питань, пов'язаних з діями сил НАТО в Лівії.

a) Según la agencia Reuters, durante el encuentro con el primer ministro de Turquía se discutía una serie de las cuestiones pertinentes a las acciones militares de OTAN en Libia.

b) Como informa la agencia Reuters, durante el encuentro con el primer ministro de Turquía se discutía montón de las preguntas relacionadas a las acciones de las fuerzas de OTAN en Libia.

## ***Tarea VII***

***Traduzca el texto al español siguiendo las peculiaridades léxico-gramaticales de la traducción. Preste su atención a los elementos subrayados.***

### **ПАЛЬМОВА ОЛІЯ. ЯК ЧЕРЕЗ НЕЇ ГИНУТЬ ТВАРИНИ**

Пальмова олія – справжня золота жила. З одного гектара землі, засадженого пальмами, можна отримати в 5 – 10 разів більше олії, ніж від будь-якої іншої рослини. Пальмову олію

часто використовують замість нафтопродуктів. Але якою є справжня ціна його використання?

Споживання пальмової олії у світі зростає. За оцінкою агентства Research and Markets, ринок пальмової олії зростає на 5,7% щороку. Це зростання може прискоритися внаслідок того, що цьому продукту знаходять нове використання. У березні Всесвітня організація охорони здоров'я зробила висновок, що вживання пальмової олії призводить до ожиріння та розвитку хронічних захворювань. Це була перша однозначна рекомендація щодо продукту від міжнародної організації.

85% світового попиту на пальмову олію забезпечують дві країни – Малайзія та Індонезія. Цим країнам пощастило: олійні пальми ідеально ростуть в їх кліматі, а експорт олії приносить гарні гроші. Проте індустрія пальмової олії позначається на навколишньому середовищі у цих країнах.

(Adaptado por los autores <https://www.bbc.com/ukrainian/features>)

### *Tarea VIII*

***Proponga la variante de traducción de las palabras dadas abajo en modo bilateral. Después haga la traducción del siguiente diálogo.***

Conceder/permitir/prestar crédito; відстрочити виплату; deudor; поставка товару; contabilidad; роздрібна торгівля; pagar las cuentas; заборгованість; comerciante; третя особа; cobrar la deuda; пригрозити судом; advertencia; втрати покупця; declararse en quiebra; сприятливі умови; introducir el sistema; бути більш обачливими; único requerimiento; основний оклад; tener ganas de hacer algo; агенти з продажу; empleados; штат працівників; contable/contador.

### **EN LA OFICINA DE CONTABILIDAD**

*En el siguiente diálogo Cristiano Tornero y su colega Aurelia Gómez tratan de resolver problemas con dinero y discuten salario de sus trabajadores en la oficina de contabilidad.*

**Cristiano Tornero:** Buenos días, Doña Aurelia. Hoy vamos a tratar de recibir dinero de nuestros deudores más desobedientes. Siempre he pensado que el crédito se presta sólo para el plazo de 30 días.

**Aurelia Gómez:** Правильно. Пропонується, що виплата буде відстрочена на місяць з моменту поставки товару. Але... поглянь-но сюди! Підприємство роздрібної торгівлі „Ренда Сат” придбало у нас комп’ютери для офісів на суму 12.000 євро більш ніж 9 місяців тому.

**Cristiano Tornero:** ¿Con qué frecuencia Ud les manda cuentas?

**Aurelia Gómez:** Наприкінці кожного місяця. Насправді, треба зробити щось вирішальне стосовно цієї заборгованості. Вони повинні сплатити дуже велику суму грошей. Вважаю, що з цього приводу мені потрібно звернутися до нашого торговельного представника на півдні країни.

**Cristiano Tornero:** ¿Podría Ud enviar a un especialista apoderado que pueda cobrar la deuda?

**Aurelia Gómez:** Звісно, це можливо. Але я проти таких дій, доки ми не спробували всі способи самим повернути гроші. Ввести в цю справу третю особу або спробувати пригрозити судом – це прямий шлях до втрати покупця.

**Cristiano Tornero:** En cuanto lo entiendo yo, esta empresa recibió unas cartas de nuestra parte donde exponíamos advertencias serias. Pero no recibimos su respuesta. ¿Tal vez la empresa se haya declarado en quiebra?

**Aurelia Gómez:** Сподіваюсь, що ні. Я відправлю пана Родрігеза на ту фірму негайно. Зараз йому зателефоную.

Discusión de salarios.

**Cristiano Tornero:** Aurelia, ¿Qué novedades tenemos respecto a los salarios de nuestros empleados?

**Aurelia Gómez:** Як Ви знаєте, наші агенти з продажу до цього часу отримували основний оклад плюс комісійні від продажу товару. Нова система оплати базується на квотах проданого товару і через це вона буде весь час змінюватися.

**Cristiano Tornero:** La única cosa que me interesa es la siguiente. ¿Van a recibir más o menos dinero ahora cuándo introducimos nuestro sistema nuevo?

**Aurelia Gómez:** Думаю, що для них зміни будуть більш сприятливі. Ми уважно вивчили можливості торгівлі в усіх

наших регіонах, підраховували приблизний обсяг продажу товарів і, відповідно, розмір їхньої зарплати.

**Cristiano Tornero:** Parece que el único requerimiento en este caso es cumplir las cuotas establecidas o, lo que es mejor, tratar de vender más que se planifica. Simplemente dicho, ellos pueden esperar recibir salarios más grandes. Vamos a introducir tal sistema paso a paso que, por supuesto, dará más ganas de trabajar bien a nuestros agentes.

**Aurelia Gómez:** Так, я згодна. А стосовно боргу, необхідно повідомити поліцію. І в подальшому нам слід бути більш обачливими, якщо ми пропонуємо кредит на куплений товар.

### *Tarea IX*

*Traduzca la siguiente carta comercial al ucraniano y determine su tipo.*

Estimado señor:

Le escribo para informarle que su banco no ha abonado la cuota, que corresponde al mes de abril, de las 8.373 libras esterlinas según lo acordado, y por lo tanto dicho pago está ahora atrasado. Esto ha originado gastos adicionales de intereses y de administración que ascienden a 460 libras con 50 peniques.

Le ruego informe a su banco que transfiera 8.833 libras con 50 peniques a nuestro favor con objeto de actualizar su cuenta y así poderle eliminar de nuestra lista de atrasos.

Le saluda atentamente  
Rosa Valdez,  
Depto. de Contabilidad

### *Tarea X*

*Traduzca la siguiente carta comercial al español y determine su tipo.*

Шановні колеги,

Дякуємо вам за надіслану першу партію замовлених дитячих іграшок. Однак, на жаль, ми не можемо висловити сво-

го захоплення, оскільки їх зовнішнє оформлення (і, особливо, упакування) могли бути значно кращими.

Змушені звернути вашу увагу на незадовільну якість коробок: вони виготовлені з картону дуже низької якості, надто великі, незграбні, непривабливого кольору і зовсім не мають вигляду дитячого подарунка.

Отже, просимо вас замінити упакування й надалі чіткіше дотримуватись усіх пунктів нашої угоди та виконувати замовлення на належному рівні.

З повагою, менеджер з продажів Марков І.К.

### *Tarea XI*

*Traduzca unos extractos contractuales al ucraniano prestando atención a las peculiaridades lingüísticas y estilísticas.*

## **CONTRATO DE COMPRAVENTA DE VIVIENDA**

En Burgos a 4 de enero de 20\_\_

### **REUNIDOS**

De una parte, DON Andrés Sánchez, y DOÑA Leticia Sánchez, mayor de edad, cónyuges, siendo su régimen de económico del matrimonio, vecinos de los Lurdes, con domicilio en la calle Benatira número 21, con NIF respectivamente 024511456 y 124562447. Y de la otra, DON Rogrigo Martes y DOÑA María Martes, mayores de edad, cónyuges, siendo su régimen económico del matrimonio, vecinos de los Muñoz, con domicilio en la calle La Palma, número 7 y con NIF respectivamente 215896554 y 127904546.

Los comparecientes se reconocen mutuamente y entre sí con la capacidad legal suficiente al efecto, libre y espontáneamente.

## *Tarea XII*

*Traduzca unos extractos contractuales al español prestando atención a las peculiaridades lingüísticas y estilísticas.*

### **ДОГОВІР НА ПОСЕРЕДНИЦЬКІ ПОСЛУГИ**

м. Київ

„02” квітня 20\_\_ р.

ТОВ „АНКОР” (назва підприємства, установи, організації, кооперативу), що далі називається „Замовник”, в особі пана Дерев’янка Л.Д., (прізвище, ім’я, по батькові, посада), який діє на підставі Статуту, з однієї сторони, і підприємство „Славіта”, що далі називається „Посередник”, в особі пана Сяєва О.Д. (прізвище, ім’я, по батькові), який діє на підставі Статуту, з іншої сторони, уклали цей Договір про таке.

#### **1. Предмет Договору**

1.1. Замовник доручає, а Посередник бере на себе обов’язок \_\_\_\_\_ (зміст посередницької послуги) на умовах, передбачених цим Договором у 30-денний термін.

#### **2. Обов’язки Сторін**

2.1. Замовник зобов’язується оплатити послуги Посередника в розмірі і в терміни, зазначені в цьому Договорі.

2.2. Надавати Посередникові інформацію, необхідну для надання послуг, згідно з додатком № \_\_\_\_\_.

2.3. Розглядати пропозиції Посередника у \_\_\_\_\_ термін з дня їх надання.

*SECCIÓN*  
*SUPLEMENTARIA*

## ANEXO I

### 1. MODELOS DE LAS CARTAS COMERCIALES

#### *Carta de solicitud de información de tipo comercial o industrial*

**Ejemplo:**

*Hns. González*

*Polígono 2 Nuevo, Unidad 45*

*VALENCIA*

*ESPAÑA*

*4 de enero de 20\_\_*

*Asunto: Máquina de fabricación y envasadora de bombones*

*Estimado/a Sr/Sra:*

*Representamos a un importante distribuidor de comestibles y otras materias relacionadas con esta industria en Perú. Su nombre figuraba en bajo la denominación de abastecedores de maquinaria de fabricación de bombones. Necesitamos disponer de una máquina especial de fabricar y envasar bombones. Si Usted es fabricante de dicha maquinaria, o la abastece, le agradeceríamos nos enviara lo antes posible presupuesto CIF, precios de esta máquina y material complementario, junto con la fecha de entrega.*

*Asimismo, sírvase comunicarnos precio de instalación de la misma en nuestra fábrica de Talara, en Perú.*

*En espera de una pronta contestación,*

*le saludamos muy atentamente.*

*Jesús Mauro,*

*Director Técnico*

#### *Carta de solicitud de un puesto de trabajo*

**Ejemplo:**

*Almacenes EL CORTE INGLÉS*

*Alcalá de Henárez, 45*

*28015 MADRID*

*ESPAÑA*

4 de diciembre de 20\_\_

*Señores:*

*Me dirijo a Ustedes en relación con el anuncio publicado en EL PAÍS del día 3 de diciembre, en el que solicitan empleadas-vendedoras. Les ofrezco a Ustedes mis servicios para cubrir dicho puesto, ya que considero que reúno las condiciones exigidas.*

*En la actualidad tengo 26 años y una experiencia de cuatro años como vendedora en los Almacenes El Sol (Santander), donde Ustedes pueden dirigirse para recabar informe sobre mis aptitudes y comportamiento.*

*Quedo en espera de sus noticias y les saludo atentamente.*

*Helena de Pozo*

***Carta de solicitud de información sobre una persona a la que  
va a contratar***

***Ejemplo:***

*Sra. Luisa Rincón*

*Dpto. de Selección de Personal*

*DELTA,*

*S.L.*

*C/ Unamuno, 123*

*3798156 SALAMANCA*

*ESPAÑA*

*Distinguida Señora Rincón:*

*En el volante adjunto va el nombre de la persona que nos ha solicitado un empleo para trabajar en nuestro departamento de contabilidad. En su solicitud nos pone que trabajó dos años en su sucursal de Salamanca.*

*Le agradeceríamos la gentileza de informarnos sobre el concepto que el solicitante le mereció durante dicho tiempo. Le aseguramos una reserva absoluta sobre los informes que nos pueda enviar.*

*A la espera de su atención, le saludamos atentamente.*

*Pedro Ribéira*

*Jefe del Departamento de Personal*

*Anexo: 1 volante*

## *Carta de presentación*

### **Ejemplo:**

*JUAN GARCÍA PÉREZ  
C/ Demóstentes, 123  
08028 – BARCELONA  
Tel. 93- 12345689*

*Barcelona, 24 de marzo de 20\_\_*

*A la atención de:  
SELECCIÓN, S.A.  
C/ Madrid, 365  
08562 BARCELONA*

*Asunto: Ref.: AB/456*

*Con referencia a su anuncio sobre la oferta que Uds hacen para un puesto de gestión y tramitación de pedidos de clientes, les presento mi propia candidatura.*

*Con la presente carta les envío mi currículum y estoy a su disposición para cualquier información posterior.*

*Atentamente*

*Juan García*

*Se adjunta: currículum.*

## *Carta de reclamación (de queja)*

### **Ejemplo:**

*TORRES, S.A.  
C/Mayor, 56  
38340 TOLEDO – ESPAÑA  
VALDEZ E HIJOS, S.A.  
Avda. de Castillo, 39  
37052 Oviedo  
España*

*Señores:*

*Con mucha preocupación hemos comprobado que tanto la cantidad como la calidad del vino por Ustedes remitido no coinciden con lo formulado en nuestro pedido Nro. 76 del 15 de mayo.*

*En lugar de mandarnos 3800 cajas de vino tinto tipo común de mesa nos han enviado 1000 cajas de menos y, en cambio, nos han remitido 1500 cajas de vino blanco tipo demi-sec que no habíamos pedido.*

*Dado que la diferencia ocurrida nos ocasiona trastornos y molestias considerables, agradeceremos pongan interés en evitar anomalías análogas, puesto que si se repiten nos veremos obligados a dar por terminadas nuestras apenas iniciadas relaciones mercantiles con Ustedes.*

*Veríamos con mucho agrado el pronto envío de las cajas de vino tinto que faltan, con instrucciones sobre la devolución de las que obran en nuestro poder sin haber sido pedidas.*

*Con nuestros atentos saludos.*

*David Marengo*

*Jefe del Dpto de ventas*

### ***Carta de acuse***

#### **Ejemplo:**

***METALTRÓNICA, S. A.***

*Componentes electrónicos y aparatos de alta tecnología*

*Mesón de Paredes, 80*

*28888 Madrid (España)*

*Teléfono 12 34 56*

*AB Elektrodelar*

*23 de febrero de 20\_\_*

*Sten Sturegatan, 22*

*S- 412 57 - Göteborg (Suecia)*

*Asunto: diodos Super-X*

*Estimados Señores:*

*Tenemos el agrado de contestar su última carta recibida hoy. Hemos tomado debida nota del pedido hecho por Ustedes y contamos con enviarles el producto dentro de un plazo de diez días.*

*Les informamos que en la actualidad la demanda de diodos Super-X es grande. No obstante, el departamento de producción*

*trabaja intensamente para que nuestra empresa pueda seguir cumpliendo con los plazos de entrega habituales.*

*Aprovechamos la ocasión para saludarles muy atentamente.*

*METALTRÓNICA, S. A.*

*Gerente*

*Julio Iglesias*

*Anexos:*

*1 folleto de componentes electrónicos,*

*1 lista de precios de componentes electrónicos.*

### ***Carta de pedido***

#### **Ejemplo 1:**

*RENASA, S.A.*

*Avda de Navarra, 32*

*31003 LOGROÑO*

*INFORMOFICE, S.A.*

*Paz Novoa, 96*

*21007 VIGO*

*Estimados Señores:*

*Les acusamos recibo de los muestrarios de paquetes y productos informáticos que a nuestro parecer responden a las expectativas de nuestros clientes.*

*Por lo tanto, les rogamos puedan hacer uso de esta carta y realizar el envío con la mayor celeridad de los productos que citaremos a continuación:*

*1) 50 ratones inalámbricos HKA 2.5 pulgadas*

*ref. 123-567*

*22,00 € p/u*

*2) 30 monitores Paunsung 19 pulgadas*

*ref. 125-222*

*129 € p/u*

*Como sistema de pago, continuamos como el mes pasado utilizando el giro postal.*

*Un saludo cordial*

*(Firma)*

**Ejemplo 2:**

*LOS CEDROS RESIDENCIAL, S.A.  
José Abascal, 6-3º.  
37001 ZAMORA*

*MUROPLAST, S.L.  
Carret. de León  
56063 VALLADOLID*

*Señores:*

*Hace un par de semanas recibimos su catálogo general y nos han interesado los artículos que Ustedes fabrican. Les adjuntamos nuestra nota de pedido Nro. 318 rogándoles consideren las condiciones estipuladas en la misma.*

*Como ésta es la primera operación mercantil que realizamos con Ustedes, les hacemos saber que pueden pedir informes sobre nuestra solvencia al Banco de Bilbao y Vizcaya (BBV), de esta plaza, o al Banco del Sur, sucursal Jaén, con el que ya hemos operado varias veces.*

*En espera del cumplimiento de nuestro pedido, aprovechamos la ocasión para saludarles atentamente.*

*María López*

***Carta de relaciones con la banca***

**Ejemplo:**

*ORDÓÑEZ y Cía.*

*Mayor, 48  
75073 SORIA  
BANCO CASTELLANO  
General Arranz, 31  
72006 SORIA*

*29 de enero de 20\_\_*

*Señores:*

*Nos complace en remitirle adjunto el extracto de su cuenta cerrada el 30 de enero. La cuenta arroja un saldo a nuestro favor de 300.000 € (trescientos mil euros), cosa que suponemos será aprobada por Uds. En caso de que vean inconvenientes de*

*cualquier especie, les rogamos que tomen contacto con nosotros para salvar eventuales diferencias de contabilidad.*

*Como es habitual, hemos dispuesto del saldo mediante giro a su cargo y a 15 d/v. a la orden del Banco Popular.*

*Esperamos seguir viéndonos favorecidos con sus pedidos y les saludamos atentamente.*

*Fdo. Gerardo Sánchez*

*Administrador*

*Anexo: extracto de su cuenta*

### ***Carta de relaciones con las compañías de seguros***

#### **Ejemplo:**

*Xavier Bardem  
Plaza Mayor, 55  
58023 Madrid, España*

**SEGUROS SOCIALES**  
*c/Princesa, 76  
58023 Madrid*

*Señores:*

*Con referencia a su carta del 2 corriente en la cual me han pedido la presentación de mi póliza n° 6542 para apoyar mi reclamación del 12 pasado, les adjunto la misma.*

*Saludo*

*Xavier Bardem*

### ***Carta de relaciones con los servicios públicos***

#### **Ejemplo:**

*Calvino y Fallengo Hnos.  
Avda de Puerro, 53  
40065 SEGOVIA*

**TESORERÍA TERRITORIAL  
DE LA SEGURIDAD SOCIAL  
SEGOVIA**

*5 de diciembre de 20\_\_*

*Muy señores nuestros:*

*Rogamos a Ustedes que con el fin de acceder a Concursos Públicos se sirvan extendernos un certificado en el que conste que estamos al corriente en el pago de las cuotas correspondientes al Régimen de la Seguridad Social hasta el mes de noviembre de 2011. El certificado irá a favor de la empresa Calvino y Fallengo Hnos, dedicada a la actividad de Instalaciones mercantiles, domiciliada en esta ciudad, avenida de Puerro, 53.*

*Les saludamos muy atentamente*

*Gerente,*

*Italo Calvino*

### ***Carta de publicidad***

#### **Ejemplo:**

*Estimado Señor:*

*El otoño nos trae el frío y hay que prepararse para recibirlo no sólo con ropa abrigada, sino también con los zapatos adecuados.*

*Por esta razón, y pensando en su clientela, Hush Puppies presenta su nueva colección otoño – invierno en cómodos y elegantes zapatos que Usted podrá lucir en cualquier ocasión.*

*Visítenos, lo esperamos con la mejor atención*

*Un cordial saludo*

### ***Carta de compraventa***

#### **Ejemplo:**

*Sr. Jefe de ventas:*

*Con motivo del inicio de las actividades deportivas en nuestro liceo, necesitamos proveernos de los siguientes artículos:*

*– Zapatillas deportivas marca NIKE números 37 a 40;*

*– Zapatillas deportivas marca NEW BALANCE número 36.*

*Agradeceremos a ustedes, nos envíen antes del 20 de mayo, detalles acerca de precios, fecha aproximada de entrega, condiciones de pago y formas de envío.*

*Saluda atte.*

## *Curriculum vitae*

### **Ejemplo 1:**

#### **DATOS PERSONALES**

*Nombre: Juan Francisco Fernández Salamán*

*Lugar y fecha de nacimiento: Barcelona, 14 abril de 1972*

*Nacionalidad: Español*

*Dirección: Avda. Wences Moreno 27, 5 C. 28080 Madrid España*

*Teléfonos de contacto: 91 531682 - 619 387360*

*E-Mail: jfsalaman@ctv.es*

#### **FORMACIÓN ACADÉMICA**

– *Máster en Gestión empresarial. Universidad de Valencia, Valencia, 1997.*

– *Graduado Superior en Ciencias Empresariales y Marketing, Especialidad en Gestión de empresas. Universidad Complutense, Madrid. 1995.*

#### **FORMACIÓN COMPLEMENTARIA**

– *El Marketing en las PYMES. Universidad de Salamanca, Salamanca. 1999.*

– *El Euro y el Comercio en la Unión Europea. Colegio de Empresarios de Madrid, Madrid, 1998.*

– *Internet y Marketing. Madrid, 1998.*

#### **IDIOMAS**

– *Inglés: Nivel avanzado (oral y escrito).*

– *English in Business. University of Pormouth (Reino Unido) 1998.*

– *Certificado de Aptitud en el Primer Nivel en el Idioma Inglés. Escuela Oficial de Idiomas de Madrid, 1996.*

– *Francés: Nivel elemental (oral y escrito).*

– *Curso en Accord – École de Langues. París, Francia. 1996.*

#### **INFORMÁTICA**

*Conocimiento a nivel de usuario de Microsoft Office (Word, Excel, Access, Power Point y Front Page), WordPerfect, Entorno Windows (95 & 98), MS-DOS, Internet y Redes locales.*

## **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

– Junio – diciembre 1999: Responsable del servicio de Relaciones Comerciales con el Reino Unido en Carbones Hispanos S.L. Madrid.

– Julio – octubre 1998: Responsable del Área de Atención al Cliente en REPSOL Butano S.A. Madrid.

## **OTROS DATOS DE INTERÉS**

– Disponibilidad para viajar.

– Carné de conducir B-1.

– Coche propio.

## **Ejemplo 2:**

### **DATOS PERSONALES**

Nombre: María Jesús López Macueño.

Lugar y fecha de nacimiento: Granada, 27 de febrero de 1975.

Nacionalidad: Española.

Dirección: C/ Feroselle 25-27, 2 A. 41070, Granada, España.

Teléfonos de contacto: 958 315472 – 610 176577.

E-Mail: mj\_macueco@redestb.es

### **FORMACIÓN ACADÉMICA**

– Licenciatura en Filología Hispánica, Especialidad Literatura Medieval Española. Universidad de Granada, Granada. 1998.

– Curso de Aptitud Pedagógica y Prácticas docentes. Universidad de Granada. 1998.

### **FORMACIÓN COMPLEMENTARIA**

– Curso de Formación de Profesores de Español Lengua Extranjera. Universidad de Granada. 1999.

– El Español en los Estados Unidos. Columbia University, Nueva York, Estados Unidos de América. 1998.

### **IDIOMAS**

– Inglés: Nivel avanzado (oral y escrito).

– Proficiency in English Language, Cambridge, 1997.

- *Alemán: Nivel avanzado (oral y escrito).*
- *ActiLingua Academy. Wien, Austria. Junio-septiembre 1996.*
- *Italiano: Nivel elemental (oral y escrito).*
- *Scuola Leonardo Da Vinci, Florencia, Italia. Agosto, 1997.*

### **INFORMÁTICA**

*Conocimiento a nivel de usuario de Microsoft Office (Word, Excel, Access), WordPerfect, Entorno Windows (95 & 98), MS-DOS.*

### **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

- *Septiembre – diciembre 1999: Profesora interina en el Instituto de Educación Secundaria Fernando de Rojas. Salamanca.*
- *Prácticas docentes en el Instituto Fray Luis de Granada, Granada. Curso Académico 1997–1998.*

### **OTROS DATOS DE INTERÉS**

- *Disponibilidad absoluta para viajar.*
- *Monitora de Aeróbica y natación.*

## 2. FRASES ESTEREOTIPADAS ÚTILES DE LA CORRESPONDENCIA COMERCIAL

### *Frases de saludo*

- Señor: *Сеньор*
- Señora: *Сеньора*
- Señorita: *Сеньоріта*
- Señores: *Сеньори*
- Don: *Доне*
- Doña: *Доньо*
- Estimado Señor: *Шановний Сеньоре*
- Estimada Señora: *Шановна Сеньора*
- Estimada Señorita: *Шановна Сеньоріто*
- Distinguidos señores: *Шановні сеньори*
- Apreciable (Apreciado) cliente: *Шановний клієнте*
- Muy señor mío (nuestro): *Шановний Сеньоре*

### *Frases de apertura*

– Recibimos su atta. del 12 de mayo, lo que nos motiva a manifestarle... *У відповідь на Ваш лист від 12 травня ми змушені відповісти, що ...*

– En nuestro poder su atta. del 15 de mayo... *У відповідь на Ваш лист від 15 травня...*

– Acusamos recibo de su atta. del 5 de mayo, en la que nos comunica... *Підтверджуємо отримання Вашого листа від 5 травня, в якому Ви нам повідомляєте, що...*

– En respuesta (contestación) a su carta del 16 de abril, señalamos a Ud. que... *Відповідно до Вашого листа від 16 квітня слід зазначити, що...*

– Tenemos el agrado de manifestarle... *Нам приємно зазначити, що...*

– Tenemos el placer de poner en su conocimiento que... *Нам приємно повідомити Вам, що...*

– Con relación a su atenta del... *Відповідно до Вашого листа...*

- Con respecto a su carta del... *Згідно з Вашим листом...*
- Nos apresuramos en señalar a Ud. que... *Поспішаємо повідомити Вас...*
- Lamentamos señalar a Ud. que muy a nuestro pesar nos vemos obligados a... *Ми дуже шкодуємо, але змушені повідомити про...*
- Muy a nuestro pesar nos vemos obligados a comunicarle que... *Дуже прикро, але ми змушені повідомити Вам про...*
- El motivo de la presente es informarles... *Метою цього листа є...*
- Tengo el agrado de adjuntarles... *До цього листа додаю...*
- Le escribo para... *Пишу Вам, щоб...*
- Por la presente hago referencia a... *У цьому листі хочу зробити посилання на...*
- Nos ponemos en contacto con Uds. como... *Звертаємось до Вас як до...*
- Representamos... *Ми презентуємо...*

### ***Frases de enlace***

- Agradezco... *Дякую...*
- Le agradecemos... *Дякуємо Вам...*
- De nuevo manifestamos nuestro agrado... Una vez más les reiteramos nuestro agradecimiento... Reciban otra vez las gracias (por)... *Ще раз дякуємо (за)...*
- Agradecemos por anticipado... Agradecemos con anterioridad... Reciba anticipadamente nuestro agradecimiento (por)... Agradecidos de antemano (por)... *Заздалегідь вдячні за...*
- Gracias por su cooperación... *Висловлюємо вдячність за співробітництво...*

### ***Frases de lamentación***

- Sinceras excusas... Auténticas disculpas... *Щиро шкодуємо...*
- Es muy a nuestro pesar... Nos apena mucho... *Нам дуже шкода...*

– Sentimos extraordinariamente informarles... Lamentamos mucho comunicarles... *На превеликий жаль, повідомляємо Вам, що...*

– Lamento informarle... *На жаль, повідомляю, що...*

– Lamento (lamentamos) (que)... *Шкода, що...*

– Lamentamos no poder atenderles... *На превеликий жаль, ми не зможемо Вам допомогти...*

### ***Frases de petición***

– Les solicitamos nos comuniquen... Les rogamos nos informen... *Просимо повідомити нам...*

– Desearíamos nos suministrarán informes sobre... *Просимо надати нам інформацію про...*

– Les rogamos tengan la bondad de prorrogar el... Les agradeceríamos nos concedieran la prórroga del... *Люб'язно просимо надати нам...*

– Les ruego me informen... les agradecería me comunicarán... *Прошу повідомити мені...*

– Me permito solicitar... *Звертаюся до Вас із проханням...*

– Notifíquese... *Прошу повідомити мені...*

### ***Frases de placer***

– Es un placer comunicarles... *Із задоволенням повідомляємо....*

– Tendré el gusto... tengo el gusto... tengo el agrado... tengo el placer... me es grato (de)... *Мені дуже приємно повідомити, що...*

– Tendríamos mucho gusto en... *Нам дуже приємно повідомити, що...*

– Estaríamos satisfechos de tener la posibilidad de... *Ми були б раді мати нагоду...*

### ***Frases de seguro***

– Seguros de que recibiremos una contestación con prontitud... *Впевнені, що отримаємо швидку відповідь...*

– Confiados en su discreción (absoluta discreción sobre)... Seguros de su discreción... *Розраховуємо на Ваше розуміння у цьому питанні...*

– Estoy seguro de... Confío en... *Впевнений у...*

– Estamos seguros de que... *Ми впевнені у тому, що...*

– Confiamos en que atienden tan pronto posible al... *Висловлюємо впевненість, що при нагоді Ви будете займатися...*

– No obstante de que estamos seguros de... *І хоча ми цілком впевнені, що...*

– Tenga la seguridad... Tenga por seguro... *Будьте впевнені...*

### ***Frases de anuncio***

– Se pone en su conocimiento... *Доводимо до Вашого відома ...*

– Le recordamos... *Нагадуємо Вам...*

– Nos permitimos poner en su conocimiento... *Дозвольте довести до Вашого відома...*

– Como es de su conocimiento... *Як Вам відомо...*

– Está por demás decirle... *Крім того, повідомляємо...*

– Le comunico... *Повідомляю...*

– Al mismo tiempo quisiéramos recordarles que... *У той же час хотілось нагадати Вам, що...*

– Consideramos oportuno (importante) que... *Вважаємо вчасним (доречним), що...*

– Aprovecho la oportunidad para reiterarles... *Користуюсь нагодою знов підтвердити Вам...*

### ***Frases de causa y consecuencias***

– A causa de esta deplorable situación... *На жаль, у зв'язку з цією ситуацією...*

– En caso contrario estaremos obligados a... *В іншому випадку, ми будемо змушені...*

– Por motivos expuestos... Por las razones citadas... *Внаслідок вищезазначених причин...*

– Por consiguiente... *Таким чином,... (посилання на певні обставини)*

- Conforme... *Відповідно до...*
- Con respecto a... *У відношенні до...*
- En referencia a... *Стосовно...*
- Teniendo en cuenta lo expuesto arriba... *Маючи на увазі вищезазначене...*
- En conformidad con el contrato... *Відповідно до контракту...*

### ***Frases de conclusión***

- Les estaremos agradecidos de su respuesta rápida... *Будемо вдячні за швидку відповідь...*
- Quedamos a su disposición... *Залишаємося у Вашому розпорядженні...*
- Les aseguramos que adoptaremos medidas urgentes para enmendar los errores... *Запевняємо, що буде вжито всіх термінових заходів, щоб виправити помилки...*
- Esperamos recibir su respuesta lo antes posible... *Сподіваємось отримати Вашу відповідь якомога швидше...*
- Esperamos que nuestra colaboración sea fructífera para ambas partes... *Сподіваємося, що наше співробітництво буде плідним для обох сторін...*
- Inmediatamente nos pondremos en contacto con nuestro agente y... *Ми терміново зв'яжемося з нашим агентом і...*

### ***Frases de despedida***

- Saludamos atentamente a Ud... *З повагою...*
- Agradecemos la confianza con que nos ha distinguido y saludamos atte. a Ud... *Дякуємо за довіру, яку Ви до нас виявили, з повагою...*
- Agradecemos anticipadamente su atención y lo saludamos atte... *Дякуємо заздалегідь за увагу, з повагою...*
- Reciba nuestro agradecimiento y consideración, atte... *Прийміть нашу подяку, з повагою...*
- Agradecemos su atención y le saludamos cordialmente... *Дякуємо за увагу та прийміть нашу подяку...*
- En espera de sus órdenes, saluda atte., (cordialmente, sinceramente)... *До Ваших послуг, з повагою...*

– En espera de su pedido, saludamos atte... *Очікуємо на Ваше замовлення, з повагою...*

– Rogamos no demoren su cancelación y saludamos atte... *Ми просимо Вас не затримуватися з рішенням, з повагою...*

– Agradecemos respondernos sobre el particular y saludamos atte. a Uds... *Дякуємо, що знайшли можливість відповісти нам особисто, з повагою...*

– Atentos a sus gratas órdenes, saludamos cordialmente... *Завжди до Ваших послуг, із щирою повагою...*

– Pendiente de sus noticias, saludamos atte... *Чекаємо на Ваші новини, з повагою...*

– En espera de futuras oportunidades de atenderles... *З надією на можливість бути корисним(и) у майбутньому....*

– En espera de su pedido... Anticipando su amable pedido... *В очікуванні Вашого замовлення...*

– Esperamos que... En espera de que... *З надією на ...*

– Confiando en su pronta entrega... *З упевненістю у швидкому здійсненні поставок...*

– Aprovechamos la ocasión para... *Користуємося нагодою, щоб...*

– En espera de su pronta respuesta... *Очікуємо Вашої відповіді якнайшвидше...*

### **3. LISTA DE ABREVIACIONES ADOPTADAS EN LA CORRESPONDENCIA COMERCIAL**

#### ***Aa***

- a. 1. área 2. año *1. район 2. рік*  
(a) alias *псевдонім*  
ab., abl. abril *квітень*  
abrev. abreviatura *абрєвіатура*  
a.c año corriente *поточного року*  
a/c a cuenta *на рахунок*  
ace. acción *акція*  
acept. aceptación *прийняття; акцепт*  
Adj. Adjunto(s) *додаток, додатки*  
admón. administración *адміністрація*  
admor. administrador *адміністратор, управляючий*  
A. en P. asociación en participación *спільне підприємство*  
a/f. a favor *на користь*  
afino, afectísimo *шановний*  
afto. afecto *з повагою*  
alm. almacén *склад; магазин*  
a. m. ante meridiano *опівдні*  
a m. cta. a mi cuenta *на мій рахунок*  
Anex. anexo(s) *додаток, додатки*  
antor. anterior *попередній*  
A.P.. Aceptada para protestas *прийнято із запереченнями*  
A.S.P. Aceptada sin protestas *прийнято без заперечень*  
ar. aparte *окремо*  
arple. apreciable *шановний*  
arpa. apreciada *шановна*  
aprox. aproximadamente *приблизно*  
Art., ardo. o arpdo. apartado (correos) *відділення (поштове)*  
art. або arto, artículo *1. стаття 2. товар*  
A/S asunto de servicio *службове доручення*  
atmo.(s) atentísimo(s) *шановний, шановні*  
atta.(s) atenta(s) *шановна, шановні*  
atte. atentamente *з повагою*

atto.(s) atento(s) з повагою  
Av., Avda. avenida проспект  
a/т. a vista по пред'явленні.

## **Bb**

B/ або b/ bulto 1. тюк 2. місце 3. вантаж

b/. botella пляшка

barr. або brl. barrica, barril 1. бочка 2. барель

B. або Bco. banco банк

Benf. beneficiario бенефіціарій, отримувач

B.I.R.D., BIRD Banco Internacional para la Reconstrucción  
у Desarrollo Міжнародний банк реконструкції та розвитку,  
МБРР

B/L. Bill of Lading (conocimiento de embarque) коноса-  
мент, транспортна накладна

B.O. Boletín Oficial офіційний бюлетень (Іспанія)

B.O.E., BOE, B.O. del E. Boletín Oficial del Estado Офіцій-  
ний урядовий бюлетень (Іспанія)

bro. або Bto. bruto 1. брутто 2. валовий.

## **Cc**

C. carta лист; устав, хартія

C/., C, c/., c/, c. calle вулиця

C, C/, c/, c. cargo, cuenta вантаж; рахунок (банківський);  
нарахування

C/A cuenta de ahorros ощадний рахунок

c/ cajas ящики, коробки

c/a cuenta abierta відкритий рахунок

CA caja de ahorro ощадна каса

Cap., cap. capital капітал

Cap., cap., cap.º capítulo розділ

c/c cuenta corriente поточний рахунок

CC. Código Civil Цивільний кодекс

Cd., Cd, Cdad. ciudad місто

Cdnes. condiciones умови

comp. або cía. або Cía. compañía компанія

ca. correo aéreo авіапошта

C.A.E. cóbrese al entregar з оплатою при постачанні  
cap. або capn, capitán капітан  
cc 1. con conocimiento 2. centímetro cúbico (cilindrado) 1. з  
коносаментом 2. кубічний сантиметр  
c/cta. suya cuenta рахунок якої  
CEE, C.E.E. Comunidad Económica Europea Європейська  
економічна співдружність  
cents, або es. céntimos, centavos сентимо, сентаво  
Cert, Certif. certificado свідоцтво, сертифікат, довідка  
C.I.F. código de identificación fiscal ідентифікаційний но-  
мер (для юридичних осіб в Іспанії)  
cf. або cfe (англ.) confer (comprárese) порівняно  
cg. centigramo сантиграм  
cja. caja ящик  
cje. corretaje оплата посередницьких послуг  
ch. або ch/ cheque чек  
cm або cm. centímetro(s) сантиметр  
cm.b. suya(s) mano(s) beso з повагою  
c/m cuenta a medias пайовий рахунок  
c/n. cuenta nueva новий рахунок  
c/o. carta orden письмове доручення  
CO. Certificado de Origen сертифікат про походження  
Cod. código 1. кодекс 2. код  
col, cola. 1.columna 2. colonia 1. колонка, стовпчик 2.  
колонія  
com. comisión комісія  
comsta. comisionista комітент  
comte. comerciante комерсант  
conf. confirma підтверджує  
conocimto. conocimiento коносамент  
consigan, consignación консигнація  
consigte. consiguiente наступний  
conste construcción будівництво  
cont. contabilidad бухгалтерія  
cop. copia копія  
corrpd. correspondencia кореспонденція  
corete, або cte. corriente поточний  
cs. cantidad suficiente достатня кількість

CT. circular *циркуляр*  
c/v. або cta de vta. cuenta de venta *звіт комісіонера про продаж товару*

Cta., cta. cuenta *рахунок*  
cta/a. cuenta abierta *відкритий рахунок*  
cta/c або cta/cte. cuenta corriente *поточний рахунок*  
cta. simda. cuenta simulada *рахунок-проформа*  
ctcas. características *характеристики*  
cte. corriente *поточний*  
cto. 1. cuarto 2. contrato *1. четвертий 2. контракт*  
cto. crédito *кредит; акредитив*  
cts. 1. céntimos 2. сентаво  
c/n cada uno o una *кожний або кожна*

## ***Dd***

D. Don *Дон*  
D<sup>a</sup> Doña *Донья*  
d/. días *днів*  
deseto, descuento *знижка*  
d/fha. або d. f. días fecha ... *днів від цієї дати*  
dha., dho, dría, dhos. dicha, dicho, dichas, dichos *вказана, вказаний, вказівка*  
dice, або diciembre *грудень*  
dir. 1. directoría 2. dirección *1. директор 2. керування*  
distr. distrito *район*  
dls. dólares *долари*  
D.N.I. documento nacional de identidad *внутрішній паспорт*  
doc. 1. docena 2. documento *1. дюжина 2. документ*  
docmto. documento *документ*  
Doct або Dr. або dr. doctor *доктор*  
domo, domingo *неділя*  
dpto. departamento *відділ*  
dra., dro, dras., dros derecha, derecho, derechas, derechos *права, правий, праві*  
dupdo. duplicado *у двох екземплярах*  
d/v días vista *через... днів після пред'явлення*

## **Ee**

E. este, oriente *схід*

econ. 1. economía 2. económico 1. *економіка* 2. *економічний*

ed. editor *видавець*

e.g. (лат.) exempli gratia (por ejemplo) *наприклад*

ej. ejemplo *приклад*

eno. enero *січень*

ento. entretanto *тим часом*

E.P.M. en propia mano у *власні руки*

esp. español *іспанський*

estda. estimada *шановна*

etc. etcétera *тощо*

EXW (англ.) Ex works (Ex fábrica) *франкозавод.*

## **Ff**

fam. familia *родина*

F. C. або fe ferrocarril *залізниця*; FF.CC. ferrocarriles *залізниця*

Fca. fábrica *фабрика, завод*

febo. febrero *лютий*

fcha. fecha *дата*

fol або fo. folio *лист*

f.o.r. (англ.) free on rail (sobre ferrocarril, sin gastos) *франковагон*

forra, formulario *бланк*

fr. francés *французький*

fra. factura *рахунок*

Frt (англ.) freight (flete) *вантаж, фрахт*

fund. fundación *фонд.*

## **Gg**

g. gramo(s) *грам(и)*

Gen. General *генеральний*

gen. género *товар*

gob. або gobo. gobierno *уряд*

gral. general *загальний*

gro(s). géneros *товари*

gts. gastos *витрати*

## **Hh**

h., hora(s) 1. година(и) 2. час  
hect hectárea(s) гектар(и)  
hol holandés(a) голандський, голандська  
hns. hermanos, брати  
hta. hasta до.

## **Ii**

ib. (лат.) Ibidem (aquí mismo) саме там  
íd. (лат. – ídem) – (lo mismo) те саме  
i.e. (лат. – id est) – (es decir) тобто  
Incl. inclusos додатки  
Incoterms (англ.) International commercial terms (Términos comerciales internacionales) Міжнародні торговельні умови  
Ít. ítem виріб  
IVA impuesto sobre el valor añadido податок на додану вартість  
izqa., izqo., izqda., izqdo. izquierda, izquierdo ліва, лівий.

## **Kk**

kg або kg. kilogramo(s) кілограм(и)  
km або km. kilómetro(s) кілометр(и)  
km/h kilómetros por hora кілометрів за годину.

## **Ll**

1.1. ley 2. libro 3. litro(s) 1. закон 2. книга 3. літр(и)  
L/C 1. letra de cambio 2. (англ.) letter of credit (carta de crédito) 1. вексель 2. акредитив  
Ln. línea рядок  
L.S. (лат.) locus sigilli місце печатки  
Ltda. Limitada з обмеженою відповідальністю (про товариство)  
lun. lunes понеділок.

## **Mm**

m. 1. metro(s) 2. minuto(s) 3. mañana (a.m.) 1. метр(и) 2. хвилина, хвилини 3. ранок (до півдня)  
m/ mes місяць

t. ato. muy atento з повагою  
mart. martes вівторок  
mayr.(s) mayor(es) більший, більші  
max. máximo максимальний  
m/c mi cargo мій вантаж  
т.с. mi cuenta мій рахунок  
m/cta mi cuenta мій рахунок  
m/cc mi cuenta corriente мій поточний рахунок  
m/e mi entrega моє постачання  
m/f mi favor на мою користь  
m. fha. meses fecha місяців з моменту  
m/g. mi giro мій переказ  
miérc. miércoles середа  
milesa. milésima тисячна  
mino, ministro міністр  
m/l mi letra мій вексель  
m/n. moneda nacional національна валюта  
m/o. mi orden моє доручення  
m/p. mi pagaré мій вексель  
m/pl meses plazo місяців після пред'явлення  
m/r mi remesa мій переказ (грошовий)  
ms. as. muchos años впродовж багатьох років  
M.S. або M.SS. manuscrito, manuscritos рукопис, рукописи  
mtd. mitad половина  
mzo. marzo березень.

## **Nn**

N. norte північ  
п. noche (p.m.) вечір, ніч  
п/ nuestro, nuestra наш, наша  
N.B. (лат.) Nota bene нотабене  
п/с 1. nuestro cargo 2. nuestra cuenta 1. наш вантаж 2. наш  
рахунок  
п/сс nuestra cuenta corriente наш поточний рахунок  
п/entr. nuestra entrega наше постачання  
п/ф nuestro favor на нашу користь  
п/г nuestro giro наш переклад  
п/о nuestra orden наше розпорядження

No. або по. або núm. número *номер*  
Nove, noviembre *листопад*  
n/r nuestra remesa *наш переказ (грошовий)*  
nra., ntra., pro., ntro., nras., ntras., nros., ntros. nuestra,  
nuestro, nuestras, nuestros *наша, наш, наші*  
n/ref. nuestra referencia *наше посилання.*

## **Oo**

o. 1. orden 2. oficio *1. доручення 2. посада*  
obte obediente *покірний*  
octe. octubre *жовтень*  
onz. onza(s) *унція, унції*  
ord. orden, órdenes *розпорядження*  
org. або orgl original *початковий*  
% por ciento, p.c. *відсоток.*

## **Pp**

PA. por ausencia, por autorizaci6n *за дорученням*  
pa. para *для*  
pag. або págs. página(s) *сторінка, сторінки*  
par. párrafo *абзац*  
part. partida *партія*  
p.b. peso bruto *вага брутто*  
p/cta. por cuenta *1. згідно з рахунком 2. за рахунок*  
P.D. Postdata *постскриптум*  
p.d. porte debido *належна поставка*  
pdo. pasado *минулий, попередній*  
p.ej. por ejemplo (= e.g. exempli gratia) *наприклад*  
pgdo pagado *сплачений*  
p.m. pasado meridiano *увечорі*  
p.n. peso neto *вага нето*  
P.O. por orden *за дорученням*  
po. pero *але*  
priv. privado *приватний*  
p.pdo або ppdo. próximo pasado *минулий місяць*  
pr. por по, через  
pral або pl principal *головний, основний*  
prol, prólogo *вступ*

pror. procurador *прокурор*  
prova. provincia *провінція, область*  
provr. proveedor *постачальник*  
ps. або \$ pesos *песо (валюта)*  
ptas. pesetas *песети*  
pte. parte *частина*  
prximo. próximo *наступний.*

## **Qq**

q. que *котрий*  
Q.B.S.M. або q.b.s.m. que besa su mano *з повагою*  
qn. quien *хто, котрий.*

## **Rr**

R. recibida *яке отримали*  
Rb. Recibí *отримав*  
ref. referencia *посилання*  
respble. respetable *шановний*  
respta. respuesta *відповідь.*

## **Ss**

\$ dólares EUA *долари США*  
S. sur *південь*  
s/ 1. su 2. sobre *1. ваш 2. на*  
S.A. sociedad anónima *акціонерне товариство*  
S.A.C.I.F.A. sociedad anónima comercial, industrial, financiera, inmobiliaria, automotriz *акціонерне комерційне незалежне фінансове товариство*  
SAFI sociedad anónima financiera de inversión *офшорна компанія*  
S.A.RL. sociedad anónima de responsabilidad limitada *акціонерне товариство з обмеженою відповідальністю*  
sáb. sábado *субота*  
s.c. або s/c su casa *ваша фірма*  
s/c su cuenta *ваш рахунок*  
s/cgo su cargo *ваш вантаж*  
S/D su despacho *ваше митне очищення*  
s/e su entrega *ваше постачання*

secc. sección 1) секція 2) відділ 3) відділення  
secreta, secretaria секретарка  
S. C sociedad comandita командитне товариство  
seg. segundo другий  
sens. semanas тижні  
septe. septiembre вересень  
servo, servicio послуга  
s/f su favor на вашу користь  
s/fra. su factura ваш рахунок  
s/g su giro ваш переказ (грошовий)  
sigte. siguiente наступний  
S.L. sociedad limitada товариство з обмеженою відпові-  
дальністю  
s/1 su letra ваш вексель  
s.i.a. sin lugar ni año без місця і дати  
s/m sobre mí на мене  
Sn. San Сан (перед іменем, назвою)  
S.N. servicio nacional національна служба  
s/n sobre nosotros про (на) нас  
s/o su orden ваше розпорядження  
soc. sociedad товариство  
Soc. An. sociedad anónima акціонерне товариство  
Soc. Comdta. sociedad comandita командитне товариство  
s/p su pagaré ваша розписка  
spre. siempre завжди  
s/r su remesa ваш переказ (грошовий)  
Sr. señor пан  
Sra. señora пані  
s/ref. su referencia ваше посилання  
S.R.L. sociedad de responsabilidad limitada товариство з  
обмеженою відповідальністю  
Srta. señorita сеньоріто  
S.S.S. або su S.S. su seguro servidor З повагою...  
Suc. sucursal філія.

## **Tt**

t tarde (p.m.) вечір, ніч  
tel. teléfono телефон (номер)

tito, título 1. документ 2. цінний папір 3. титул  
tom. tomo том  
to. tiempo 1. час 2. погода  
Transp. transportes транспорт  
tribl. tribunal суд  
и. або Ud. Usted Ви.

## **Uu**

Uds. Ustedes ви  
utt. або ulto. último останній.

## **Vv**

V. 1. Usted 2. véase 1. Ви 2. дивись...  
v/ vista... терміном...  
Vd. Usted Ви  
Vds. Ustedes Ви  
Vda. viuda удова  
v.g. або v.gr. verbigracia наприклад  
vier. viernes п'ятниця  
V.B.P. або V/B Visto Bueno „згоден” (резолуція)  
vol 1. volumen 2. voluntad 1. обсяг 2. том  
vols. volúmenes обсяги  
v.p. vicio propio прихований дефект  
vra., vro., vras., vros. vuestra, vuestro, vuestras, vuestros  
ваша, ваш, ваші  
vta. vuelta яке повернули  
V.V. Ustedes ви  
vto. Vencimiento до закінчення терміну.

## ANEXO II

### I. EJEMPLARES DE CONTRATOS

#### I.1. MODELO DE CONTRATO ESPAÑOL-UCRANIANO

<b>CONTRATO DE COLABORACIÓN EN EL ÁMBITO DE TURISMO</b>	<b>ДОГОВІР ПРО СПІВРОБІТНИЦТВО В ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ</b>
Ciudad _____	Місто _____
Fecha _____	Дата _____
<b>REUNIDOS</b> Por una parte, agencia de viajes _____, en adelante „Agente”, representada por _____, Director General, con domicilio en _____, CIF _____	<b>ПРИСУТНІ:</b> Туристичне _____ агенство _____, в особі Генерального директора _____, юридична адреса _____, ІНН _____ надалі – „Агент”, з однієї сторони і туристичне агенство „Ancodes, S.L”, в особі Генерального директора О.С. Дерюгіної, юридична адреса 17310, р. Льорет де Марі, провінція Хірона, Іспанія, Вила Бланес, 60-2-5, ІНН В 17457797, далі – „Туроператор”, з іншої сторони, далі поіменовані Сторони,
Y por otra parte, agencia de viajes „Ancodes, S.L.”, en adelante „Touropedor”, representada por Deriúguina E.S., Directora General, con domicilio en Vila Blanes 60-2-5, 17310 Lloret de Mar, provincia de Girona, España, CIF B17457797	

<p><b>MANIFIESTAN que</b></p>	<p><b>УКЛАЛИ ЦЕЙ ДОГОВІР ПРО НАВЕДЕНЕ НИЖЧЕ</b></p>
<p><b>1. Objeto del Contrato y disposiciones generales</b></p> <p>1.1. De acuerdo con las disposiciones del presente Contrato el „Touropedorador” y el „Agente” desarrollan colaboración en el ámbito de turismo.</p>	<p><b>1. Предмет договору і загальні положення</b></p> <p>1.1. Згідно з положеннями цього Договору „Туроператор” і „Агент” здійснюють співробітництво в галузі туризму.</p>
<p>1.2. El „Agente” enviará y el „Touropedorador” recibirá a turistas individuales y en grupos para ofrecerles servicios turísticos en España y Andorra en siguientes condiciones: En el período de vigencia del presente Contrato el „Agente” ofrece al „Touropedorador” el derecho de prestar servicios a sus clientes en el territorio de España y Andorra en función de los impresos de encargo del „Agente”.</p> <p>Los impresos de encargo del „Agente” deberán contener datos personales del turista (turistas), el período de estancia, el listado de servicios encargados, incluido el transporte, reservas y alojamiento, tipo de pensión, excursiones y demás servicios que se efectuarán por el „Touropedorador” en función de los fines del viaje y ruta escogida por el turista (turistas).</p>	<p>1.2. „Агент” відправить і „Туроператор” прийме індивідуальних туристів і групи для туристичного обслуговування в Іспанії і Андоррі на таких умовах: Протягом дії цього договору „Агент” надає „Туроператорові” право обслуговувати клієнтів на території Іспанії і Андорри згідно з бланками замовлення „Агента”.</p> <p>Бланк замовлення „Агента” має містити особисті дані туриста (туристів), терміни туру, перелік замовлених послуг, а саме: транспорт, бронювання і розміщення, харчування, екскурсії та інші послуги, що надаються „Туроператором” залежно від цілей подорожі і обраного туристом (туристами) маршруту.</p>

<p>El listado completo de los servicios que incluye el viaje se confirma mediante un vaucher expedido por el „Touroperador”.</p>	<p>Повний перелік послуг, що входять у тур, підтверджується виданим „Туроператором” туристським ваучером.</p>
<p><b>2. Condiciones de prestación de servicios</b></p>	<p><b>2. Умови надання послуг</b></p>
<p>2.1. El „Touroperador” efectúa los servicios de alojamiento, programa de excursiones, transfer y demás servicios para todos los clientes del „Agente”, según el impreso de encargo.</p>	<p>2.1. „Туроператор” забезпечує послуги з питань розміщення, екскурсійної програми, трансферів та інші для усіх клієнтів „Агента” згідно з його заявою.</p>
<p>2.2. El „Touroperador” facilita documentos de invitación de acuerdo con los requisitos del Consulado del país de destino para tramitar los visados correspondientes.</p>	<p>2.2. „Туроператор” надає документи-запрошення відповідно до вимог Консульства країни перебування для подальшого оформлення візи.</p>
<p>2.3. Los tipos, la periodicidad y los precios se entregan al „Agente” en un disco de presentación del „Touroperador” y se actualizan anualmente. El „Agente” dispone de la totalidad de las tarifas y del surtido de servicios tipo del „Touroperador”.</p>	<p>2.3. Види, періодичність надання послуг і ціни передаються „Агентові” на презентаційному диску „Туроператора” і оновлюються щорічно. „Агент” має в розпорядженні повний прейскурант тарифів і асортимент типових послуг „Туроператора”.</p>
<p>2.4. Todos los impresos de encargo del „Agente” para sus clientes deben ser recibidos por el „Touroperador” con una antelación mínima de 10 días laborales antes de la fecha de su entrada.</p>	<p>2.4. Усі заяви „Агента” на обслуговування його клієнтів мають бути отримані „Туроператором” не пізніше 10 робочих днів до дати передбаченого приїзду.</p>

<b>3. Obligaciones de las Partes</b>	<b>3. Обов'язки Сторін</b>
<p>3.1. El „Agente” tramita todos los documentos necesarios para la obtención de visados en el Consulado del país de destino.</p>	<p>3.1. „Агент” оформляє всі необхідні документи для отримання віз клієнтам у Консульстві країни перебування.</p>
<p>3.2. El „Agente” informa al „Touroporador” sobre todos los cambios en las reservas de servicios, incluidos los relacionados con el estado de salud de los clientes, denegaciones de visados y demás circunstancias con antelación mínima de 24 horas. La anulación parcial/total de los servicios se efectúa en el orden establecido por el „Touroporador”, aplicando sanciones y penas en función de los períodos de cancelación.</p>	<p>3.2. „Агент” інформує „Туроператора” про всі зміни бронювання послуг, у т. ч. пов'язаних із здоров'ям клієнтів, відмовою у видачі виїзних віз та іншими обставинами не пізніше ніж за 24 години до заїзду клієнтів. Часткове/повне припинення послуг робиться в порядку, встановленому „Туроператором” із застосуванням штрафних санкцій і неустойок залежно від термінів.</p>
<p>3.3. Para una mejor y más eficaz atención a los clientes del „Agente” en el país de destino, el „Agente” informa al „Touroporador” sobre todas las exigencias específicas de sus clientes para adoptar medidas correspondientes para mejorar la calidad de servicios.</p>	<p>3.3. Для якісного та ефективного обслуговування клієнтів „Агента” в країні перебування „Агент” інформує „Туроператора” про всі специфічні вимоги клієнтів для вживання відповідних заходів з підвищення якості обслуговування.</p>

<p>3.4. El „Agente” informa al cliente con antelación sobre todas las condiciones de anulación de reservas en base a la información prestada por el „Touropedor” sobre cada encargo individual.</p>	<p>3.4. „Агент” своєчасно інформує клієнта про всі умови ануляції замовлення послуг на підставі наданої „Туโรปератором” інформації про ануляцію кожного замовлення індивідуально.</p>
<p>3.5. El „Touropedor” se responsabiliza por un cumplimiento completo de los programas de turistas acordados y pagados a tiempo por el „Agente”. En caso del incumplimiento del programa por culpa del „Touropedor”, éste cubre las pérdidas originadas comprobadas documentalmente al „Agente”. El importe de las pérdidas no puede superar el servicio pagado, pero no prestado o prestado de forma incorrecta por el „Touropedor”.</p>	<p>3.5. „Туโรปератор” несе відповідальність за повне виконання узгоджених і вчасно сплачених „Агентом” програм прийому туристів. У разі невиконання програми обслуговування „Туโรปератором” він відшкодовує заподіяні у зв'язку з цим матеріальні збитки „Агентові”, підтверджені документами. Сума збитків не може перевищувати сплачену „Туโรปератором” послугу.</p>
<p>3.6. En caso de necesidad urgente en condiciones de overbooking el „Touropedor” tiene derecho a alojar a clientes del „Agente” en otros hoteles, deferentes de los reservados, de la misma o mejor categoría, sin previo aviso al „Agente” de los cambios efectuados.</p>	<p>3.6. У разі термінової необхідності в умовах овербукінга „Туโรปератор” має право розмістити клієнтів „Агента” в іншому готелі відповідної або підвищеної категорії, який відрізняється від замовленого, не попереджаючи „Агента” про зміни в програмі.</p>

<p>3.7. Las Partes no se responsabilizan por acaecidos no por su culpa de accidentes, lesiones, enfermedades, muertes, pérdidas de bienes y otros daños al turista, ni tampoco por las transgresiones de la legislación vigente del país de destino que los turistas puedan cometer ni los daños ocasionados a terceras personas o viceversa.</p>	<p>3.7. Сторони не несуть відповідальності за нещасні випадки, що сталися не з їх вини, травми, хвороби, смерть, втрату майна та інший збиток, заподіяний туристові, а також за порушення туристами чинного законодавства країни і за збиток, заподіяний туристом третій особі або за подіяний туристу третьою особою.</p>
<p>3.8. Todas las pretensiones de clientes del „Agente” o del „Agente” sobre la calidad de los servicios prestados deben solucionarse in situ mediante personal competente del „Touropedor”, con clientes directamente o a través de las personas indicadas del „Agente”. Todas las pretensiones se admiten sólo por escrito en el período de 10 días laborales desde el momento en que surjan las condiciones para la pretensión.</p>	<p>3.8. Усі претензії клієнтів „Агента” або „Агента” до якості послуг, що надаються, повинні вирішуватися на місці уповноваженими особами „Туроператора” та клієнтами безпосередньо або через уповноважених осіб „Агента”. Усі претензії приймаються тільки у письмовій формі у 10-денний термін з моменту виникнення обставин для претензії.</p>
<p>3.9. Las Partes de forma completa o parcial se libran de sus obligaciones descritas en el presente Contrato en caso de circunstancias de fuerza mayor (inundaciones, terremotos y otras calamidades, operaciones bélicas, atentados terroristas, huelgas, etc.).</p>	<p>3.9. Сторони частково або повністю звільняються від виконання своїх зобов'язань, обумовлених у цьому Договорі, у разі форс-мажорних обставин (повені, землетруси, стихійні лиха, військові операції, терористичні акти, страйки і т. ін.).</p>

<b>4. Condiciones de pago</b>	<b>4. Умови платежу</b>
4.1. Todos los precios en el listado de tarifas se indican en euros.	4.1. Усі ціни в прайс-листі вказані в євро.
4.2. Todas las tarifas de servicios en los hoteles, transfer, excursiones y demás servicios se dan al „Agente” como precios „netos” y no incluyen la comisión del „Agente”. Estas tarifas figuran en las facturas que el „Touropedor” emite al „Agente” por fax o por correo electrónico.	4.2. Усі тарифи на послуги в готелях, трансфери, екскурсії та інші послуги, надані „Туроператором” „Агентові” на основі цін „нетто”, не враховують оплату „Агента”. Ці тарифи вказуються в рахунках, наданих „Туроператором”, і висилаються факсом або за допомогою електронної пошти.
4.3. El importe del producto turístico para su venta a clientes se determina por el „Agente” por su cuenta. La comisión del „Agente” se compone de la diferencia entre el precio de venta final y las tarifas del „Touropedor” aplicadas para las facturas al „Agente”.	4.3. Вартість туристського продукту при реалізації його клієнтам визначається „Агентом” самостійно. Оплату „Агента” становить різниця між кінцевою ціною продукту і цінами на послуги „Туроператора”, на підставі яких надаються рахунки „Агентові”.
4.4. El „Touropedor” envía la confirmación de los servicios reservados junto con la factura proforma para el pago.	4.4. „Туроператор” надсилає підтвердження на замовлені послуги разом з рахунком-проформою.
4.5. El „Agente” efectúa mediante transferencias al „Touropedor” pagos de importes señalados en las facturas emitidas por fax o correo electrónico.	4.5 „Агент” переказує „Туроператорові” кошти, вказані в рахунках у безготівковій формі.

<p>4.6. El „Agente” efectúa el pago por los servicios reservados al „Touropedor” como mínimo siete días antes de la llegada de los turistas-clientes del „Agente”, confirmando la transferencia mediante comprobante por fax.</p>	<p>4.6. „Агент” сплачує послуги „Туроператору” мінімум за сім днів до прибуття туристів-клієнтів „Агента” і підтверджує по факсу факт переказу грошей.</p>
<p>4.7. En caso de impago de los servicios por el „Agente”, el „Touropedor” tiene derecho a no prestar servicios a los clientes del „Agente”.</p>	<p>4.7. У разі несплати послуг „Агентом” „Туроператор” має право не надавати послуг клієнтам „Агента”.</p>
<p>4.8. Ambas Partes se responsabilizan por el pago de impuestos, tasas y demás gastos previstos por la legislación en lugar de registro de cada Parte.</p>	<p>4.8. Кожна Сторона несе відповідальність за сплату податків, мит та інших, передбачених законодавством, витрат за місцем реєстрації кожної із Сторін.</p>
<p>4.9. El Acta Bilateral sobre los trabajos cumplidos, firmada por ambas Partes, se redacta a final de temporada en un período menor de 30 días, incluye la totalidad de servicios prestados y sirve de base para los cálculos de todos los pagos efectuados por el „Agente” o, en su caso, devueltos por el „Touropedor”.</p>	<p>4.9. Двосторонній Акт виконаних робіт, підписаний обома Сторонами, складається після закінчення сезону у 30-денний термін і містить обсяг виконаних робіт, який є основою для обліку всіх сплачених „Агентом” і, при необхідності, повернутих „Туроператором” сум.</p>

<p>Durante el año se componen tres Actas (entre 1 de octubre y 28 (29) de febrero – el Acta se redacta antes del 1 de abril; entre 1 de marzo y 30 de mayo – Acta antes del 1 de julio; entre 1 de junio y 30 de septiembre – Acta antes del 1 de enero de cada año).</p> <p>4.10. Las Partes tienen derecho a acordar otro sistema de rendir cuentas conforme al art. 5.3. del presente Contrato.</p>	<p>Протягом року складаються три Акти (за період з 1 жовтня до 28(29) лютого – Акт до 1 квітня; за період з 1 березня до 30 травня – Акт до 1 липня; за період з 1 червня по 30 вересня – Акт до 1 січня кожного року).</p> <p>4.10. Сторони мають право домовитися про іншу систему взаємної звітності згідно з п. 5.3 цього Договору.</p>
<p><b>5. Período de vigencia</b></p> <p>5.1. El período de vigencia del presente Contrato se establece desde el día de la firma del mismo y hasta el 31 de octubre de 2011. Cualquier Parte puede rescindir el Contrato, previo aviso por escrito con tres meses de antelación y sólo tras el cumplimiento de obligaciones en servicios reservados.</p> <p>5.2. Todos los documentos que emanan del presente Contrato y se relacionan con el mismo (el Contrato, facturas, Actas, etc.) firmadas por las Partes y entregadas por fax o correo electrónico tienen fuerza jurídica.</p>	<p><b>5. Термін дії</b></p> <p>5.1. Цей Договір вступає в силу з моменту його підписання обома Сторонами і діє до 31 жовтня 20__ р. Кожна із Сторін має право розірвати Договір, попередивши про це іншу Сторону у письмовій формі мінімум за три місяці і тільки після виконання усіх поточних зобов'язань щодо замовлених послуг.</p> <p>5.2. Усі документи, що стосуються цього Договору (сам Договір, рахунки, інвойси, Акти і т. ін.), підписані Сторонами і передані по факсу або електронною поштою, мають юридичну силу.</p>

<p>5.3. Cualquier cambio/agregación al presente Contrato se efectúa por escrito y se firma por ambas Partes</p>	<p>5.3. Будь-які зміни/доповнення до цього Договору робляться у письмовій формі і підписуються обома Сторонами</p>
<p><b>6. Jurisdicción</b></p> <p>6.1. Los Juzgados y Tribunales españoles serán los únicos competentes para resolver cualquier conflicto o controversia derivados de la interpretación y cumplimiento del presente Contrato, por razones de posibles juicios regresivos contra terceras personas ubicadas en España.</p>	<p><b>6. Арбітраж</b></p> <p>6.1. Єдиними компетентними судами для вирішення будь-яких конфліктів або суперечок, що виникають при виконанні цього Договору, є суди Іспанії, у тому числі через можливості регресивних позовів проти третіх осіб, що знаходяться в Іспанії.</p>
<p>7. El presente Contrato se redacta en los idiomas español y ucraniano y se firma por las Partes en dos ejemplares, cada uno de los cuales goza de la misma fuerza jurídica.</p> <p>Y para que así conste y surtan los efectos pertinentes, firman el presente Contrato en la ciudad y fecha ut supra.</p> <p><b>Representado por „Ancodes, S.L.”</b></p> <p>Representado por Deriúguina E.S., Directora General</p> <p>Domicilio Vila Blanes, 60-2-5, 17310 Lloret de Mar, Girona, España</p>	<p>7. Цей Договір складено у двох примірниках іспанською і українською мовами по одному примірнику для кожної Сторони. Кожен примірник має однакову юридичну силу.</p> <p>І на підтвердження цього, і лише з цією метою підписують цей контракт у місті і в день, що зазначені вище.</p> <p><b>Від іспанської Сторони „Ancodes, S.L.”</b></p> <p>В особі Генерального Директора Дерюгіної О.С.</p> <p>Юр. адреса: 17310 р. Льорет де Марі, Іспанія, Віла Бланес 60-2-5</p>

## I.2. MODELO DE CONTRATO UCRANIANO-ESPAÑOL

<p style="text-align: center;"><b>ДОГОВІР ПРО НАДАННЯ ПОСЛУГ</b></p> <p>№ ВН/РМ/М001 КИЇВ, 01 квітня 20__ р. Товариство з обмеженою відповідальністю „СМЕРЕКА”, 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 19, оф.1, Україна, далі – „Поручитель”, в особі пана Іванова Андрія, з однієї сторони, і компанія „ІСПАНІЯ ІБЕРІКА, С. Л.”, вул. Філадорс 255, 08208, Барселона, Іспанія, далі „Уповноважений”, в особі пана Хосе Переса, з іншої сторони, далі поіменовані Сторони, уклали цей Договір про таке:</p> <p style="text-align: center;"><b>ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ</b></p> <p>Предметом цього договору є здійснення „Уповноваженим” від імені і за дорученням „Поручителя” платежів поставальникам товарів, перевізникам, експедиторам, посередникам, дилерам та іншим третім особам, які можуть брати участь в операціях, що здійснює „Поручитель”, при цьому „Уповноважений” дотримується вказівок або інструкцій „Поручителя”.</p>	<p style="text-align: center;"><b>CONTRATO DE MANDATO</b></p> <p>№ ВН/РМ/М001 KYÏV, 01 de Abril del 20__. Empresa de responsabilidad limitada „SMER-EKA”, ubicada en de calle Khreschatik 19, appt.1, 01001, Kyïv, Ucrania, en adelante llamada el „Mandante”, en la persona de Sr. Ivanov Andrey, por una parte, y Cía. „HISPANIA IBÉRICA, S.L.”, ubicada en la calle Filadors, 255, 08208 Barcelona, España, en adelante llamada el „Mandatario”, en la persona de Sr. José Pérez, por otra parte, firman el presente Contrato en conformidad con lo expuesto abajo:</p> <p style="text-align: center;"><b>OBJETO DEL CONTRATO</b></p> <p>El objeto del presente Contrato consiste en que el „Mandatario”, siguiendo las indicaciones o instrucciones razonables del „Mandante” realice los pagos en nombre y por cuenta del „Mandante” a los proveedores de mercancías, transportistas, transitarios, intermediarios, comisionistas y otros terceros que puedan intervenir en las operaciones que realiza el „Mandante”.</p>
--	---

<p>„Поручитель” забезпечує відповідні кошти і надає у розпорядження „Уповноваженого” всі документи та інформацію, необхідні для здійснення його діяльності.</p>	<p>El „Mandante” aportará la oportuna provisión de fondos y pondrá a la disposición del „Mandatario” todos los documentos e información necesarios para que este pueda ejercer su actividad.</p>
<p style="text-align: center;"><b>ОПЛАТА ПОСЛУГ УПОВНОВАЖЕНОГО</b></p> <p>Оплата „Уповноваженому” за послуги, що надаються, складає...(прописом: ...) від ...</p> <p>Оплату послуг буде здійснено згідно з рішенням „Уповноваженого” відповідно до рахунків, які пред’являються „Поручителю”.</p> <p>Розрахункову оплату може бути надано „Уповноваженому” із коштів, отриманих від „Поручителя”, для здійснення міжнародних операцій. Оплату додаткових послуг, які не є предметом цього Договору, а саме вивчення ринку, підбор можливих постачальників, страхування вантажів, виконання спеціалізованих послуг від імені, за дорученням і за рахунок „Поручителя” і таке інше, буде обумовлено та оформлено окремо у кожному випадку.</p>	<p style="text-align: center;"><b>RETRIBUCIÓN DEL MANDATARIO</b></p> <p>La retribución del „Mandatario” por los servicios prestados es de....(con letra:...) del.....</p> <p>La liquidación de la retribución se efectuará a discreción del „Mandatario” por medio de las facturas emitidas a nombre del „Mandante”.</p> <p>Dicha liquidación podrá efectuarse por el „Mandatario” desde los fondos que se reciben del „Mandante” para la realización de las operaciones internacionales.</p> <p>La retribución por los servicios adicionales que no son objeto del presente contrato como los informes del estudio de mercado, preselección de posibles proveedores, aseguramiento de las mercancías, contratación de servicios especializados en nombre, por encargo y cuenta del „Mandante”, etc., se acordará y se facturará individualmente en cada caso.</p>

<p><b>ТЕРМІН ДІЇ ДОГОВОРУ</b></p> <p>Договір вступає в силу з моменту його підписання обома Сторонами і діє протягом одного календарного року. Дія Договору автоматично продовжується до того часу, поки одна або обидві Сторони не висловлять бажання його розірвати, попередивши про це іншу Сторону у письмовій формі за один місяць.</p>	<p><b>VIGENCIA DEL CONTRATO</b></p> <p>El Contrato entra en vigor desde el momento de su firma y es válido durante un año natural, prorrogable automáticamente por el mismo período hasta que una o ambas partes no manifiesten su deseo de interrumpirlo comunicándolo por escrito a la parte contraria con un mes de antelación como mínimo.</p>
<p><b>ЗАГАЛЬНІ УМОВИ</b></p> <p>„Уповноважений” зобов’язаний без зволікання інформувати „Поручителя” про здійснені платежі, надаючи йому копії SWIFT, банківські рахунки, розписки, рахунки з відміткою „сплачено” або будь-які інші документи, що підтверджують зроблені платежі. Усі банківські витрати бере на себе „Поручитель”.</p> <p>Вибір постачальників товарів, транспортних та експедиторських фірм є виключно відповідальністю „Поручителя”.</p>	<p><b>CONDICIONES GENERALES</b></p> <p>El „Mandatario” se compromete a informar sin demora al „Mandante” sobre los pagos hechos bajo los órdenes del „Mandante” proporcionándole las copias SWIFT, extractos bancarios, recibos, facturas con acuse de cobro o cualquier otra evidencia que justifique los pagos efectuados. Todos los gastos bancarios correrán por cuenta del „Mandante”.</p> <p>La elección de los suministradores de mercancías, transportistas y transitarios será exclusivamente la responsabilidad del „Mandante”.</p>

<p>Уповноважений не несе жодної відповідальності перед Поручителем за виконання зобов'язань Поручителя третіми сторонами.</p> <p>Будь-яка зміна, доповнення, розширення або пояснення до цього Договору дійсні лише у письмовій формі і повинні бути підписані уповноваженими представниками Сторін.</p> <p>Жодна із Сторін, що укладає цей Договір, не має права передавати свої зобов'язання і права за цією угодою третій стороні без письмової згоди на те іншої Сторони.</p> <p>Цей Договір складено у двох примірниках іспанською і українською мовами по одному примірнику для кожної Сторони, при цьому іспанський варіант користується перевагою. Усі спори і розбіжності, що можуть виникнути у зв'язку з цим Договором, які не будуть вирішені шляхом переговорів між „Поручителем” і „Уповноваженим”, підлягають розгляду в Арбітражному суді за місцем знаходження позивача.</p>	<p>El „Mandatario” no podrá asumir ninguna responsabilidad frente al „Mandante” por el cumplimiento de las obligaciones por parte de terceros frente al „Mandante”.</p> <p>Cualquier cambio, anexo, ampliación o aclaración del presente contrato será válido sólo si está hecho por escrito y debidamente firmado por representantes autorizados de las Partes.</p> <p>Ninguna de las Partes firmantes del presente Contrato tendrá el derecho de subrogación de sus respectivas responsabilidades y derechos bajo el presente Contrato a una tercera parte sin autorización expresa de la parte contraria realizada por escrito.</p> <p>El presente Contrato se formaliza por duplicado en español y ucraniano, gozando de la prevalencia de la versión en español. Todas las diferencias y desacuerdos que se puedan derivar del presente Contrato y no logren ser resueltas por medio de las propias negociaciones entre el „Mandante” y „Mandatario”, quedarán sujetas a resolución en los Tribunales de Arbitraje correspondientes al demandante.</p>
---	---

Усі угоди, переговори і кореспонденція, що мали місце до дати підписання Договору, втрачають силу.	Toda la correspondencia, negociaciones y acuerdos que hubiese habido anteriores a la fecha del presente contrato quedarán sin validez.
<b>ІНШІ УМОВИ</b>	<b>CLÁUSULAS ESPECÍFICAS</b>
<p>Щоб уникнути непередбачених витрат, які можуть бути спричинені при їх поверненні, блокуванні або затримках при зарахуванні на рахунки і відповідно до чинного банківського законодавства Європейської спільноти, всі кошти, що надходять від „Поручителя” <b>безпосередньо або через третіх учасників на рахунок „Уповноваженого”,</b> мають бути чітко розподілені, а платіжні документи повинні містити ПІБ „Поручителя” і посилання на цей Договір.</p>	<p>Con el propósito de evitar gastos imprevistos que pudieran ocasionar posibles devoluciones, bloqueos de fondos o retrasos en ingreso en las cuentas y ciñéndose a la legislación bancaria vigente de la Comunidad Europea los fondos que llegan de parte del „Mandante” directamente o a través de los terceros a las cuentas del „Mandatario” tienen que estar perfectamente identificados conteniendo el nombre del „Mandante” y referencia al presente contrato.</p>
<p>На вимогу банківського керівництва або компетентних органів ЄС „Поручитель” без зwołикання повинен надати „Уповноваженому” всі необхідні документи, які чітко відображають реальний рух товарів і надання послуг, сплачених за допомогою „Уповноваженого”.</p>	<p>En casos de requerimiento por parte de los autoridades bancarios u organismos competentes de la CE el „Mandante” sin demora proporcionará al „Mandatario” todos los documentos necesarios que demuestran sin lugar a dudas los movimientos reales de las mercancías y prestaciones de servicios financiados a través del „Mandatario”.</p>
<b>ЮРИДИЧНІ І БАНКІВСЬКІ РЕКВІЗИТИ СТОРІН</b>	<b>DOMICILIO Y DATOS BANCARIOS DE LAS PARTES</b>

## BIBLIOGRAFÍA

1. Алесіна Н.М., Виноградов В.С. Теорія та практика перекладу: Іспанська мова: Навч. посібник. – К.: Вища шк., 1993. – 207 с. – Ісп., укр., рос.
2. Арсуага-Герра М. Испанский язык для делового общения. Учебное пособие. – М.: Черо, 2005. – 304 с.
3. Бегонья Прието Пераль. Бизнес испанский за 30 дней: Учебное пособие. – К.: Методика, 2002. – 320 с.
4. В помощь деловому человеку: Сб. типовых форм договоров по различным видам деятельности.— М.: Олимп, 1991. – 128 с.
5. Головач А. С. Зразки оформлення документів.— Донецьк: Сталкер, 1997. — 320 с.
6. Деловая переписка с иностранными фирмами: Практич. пособие.— М.: Имидж, 1991. – 128 с.
7. Добкина М.Д. и др. Испанский язык. Деловая поездка за рубеж./М.Д. Добкина, Л.В. Галкина, М.Л. Заседателева. – М.: Высш. шк., 1990. – 228 с.
8. Иовенко В.А. Практический курс перевода. Испанский язык. Учебник. – М.:»ЧеРо», 2001. – 424 с.
9. Иовенко В.А. Практический курс перевода. Международные отношения. Испанский язык. Учебник. – 2-е изд., стереотип. – М.:Р.Валент, 2007. – 352 с.
10. Іспанська мова: економіка і фінанси / Е. Шевкун, О. Обручнікова. – К.: ВВП “КОМПАС”, 2000. – 192 с. – Ісп., укр.
11. Калустова О.М. Бизнес-курс испанского языка: Учебное пособие. К.: ООО “ИП Логос”, 2003. – 448 с. – Исп. (Серия “Вас ждёт успех!”)
12. Канонич С.И. Справочник по грамматике испанского языка. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Высш. шк., 1991. – 1991 с.
13. Козлов А.А. Деловая переписка на испанском языке. – М.: Издательство «Менеджер», 2002. – 176 с.
14. Мирам Г.Э. Переводные картинки. Профессия: переводчик. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. – 336 с.
15. Седова Т.В. Финансы и менеджмент. Уч. пособие на испан. яз. – М.: Издательство “Менеджер”, 2001. – 144 с.

16. Фирсова Н.М. Испанский речевой этикет: Справ. пособие для ин-тов и фак. иностр. яз. – М.: Высш. шк., 1991. – 174 с.
17. Ángel Felices Lago, Cecilia I. Ruiz Lopez. Español para el comercio Internacional – Madrid, Ed.: Edinumen, 2004. – 200 p.
18. Josefa Gómez de Enterría. Correspondencia Comercial. – Madrid: Ed. Sociedad General Española de Librerías, 1991. – 204 p.
19. Lambert S. Information Processing in Conference Interpreters: A test of the Depth-of-processing information. – GRAN, L., DODDS J. (eds.), 1989. – 341 p.
20. Traducción y retórica contrastiva a propósito de la traducción de textos. Francisco Javier Fernández Polo, España.: Ed. Edelsa. 1999. – 322 p.
21. Большой русско-испанский словарь. под ред. д. ф. н. проф. Г.Я. Туровера М.: Русский язык. 2001.
22. Испанско-русский словарь современного употребления А.В. Садилов, Б.П. Нарумов. М.: Русский язык. 2001.
23. Новий російсько-український словник-довідник/ Уклад.: С. Я. Єрмоленко, В. І. Єрмоленко, К. В. Ленець, Л. О. Пустовіт.— К.: Довіра, 1996.
24. Новий російсько-український словник-довідник юридичної, банківської, фінансової, бухгалтерської та економічної сфери / Укл. С. Я. Єрмоленко та ін.— К.: Довіра, 1998.
25. Орфографічний словник української мови / Уклад.: С. І. Голова-щук, М. М. Пещак, В. М. Русанівський, О. О. Тараненко.— К.: Довіра, 1994.
26. Російсько-український словник-довідник «Порадник ділової людини» / Укр. НДІ стандартизації, сертифікації та інформатики; Уклад.: Коренга О. М. та ін.— К.: Основи, 1995.
27. Словарь деловой переписки: русский, английский, немецкий, итальянский, испанский / Сост. Н.С. Андрющенко. – Ростов н/Д.: Изд-во “Феникс”, 2001. – 320 с.
28. Тараненко О. О., Брицин В. М. Російсько-український словник (сфера ділового спілкування).— К.: УНВЦ «Рідна мова», 1996.
29. Український правопис / АН України, Ін-т мовознавства ім. О. О. Потебні; Інститут української мови.— 4-е вид., випр. й доп.— К.: Наук, думка, 1993.
30. Універсальний довідник-практикум з ділових паперів / Уклад.: С. П. Бирик, І. Л. Михно, Л. О. Пустовіт, Г. М. Сюта. – К.: Довіра, УНВЦ «Рідна мова», 1999.

31. Універсальний довідник з ділових паперів та ділової етики / – К.: Довіра, 2003. — 623 с.

32. Diccionario español de sinónimos y antónimos. Sainz de Robles F.C., La Habana.: Ed. Científico – técnica, 1978.

### **DIRECCIONES DE RECURSOS EN INTERNET**

1. [www.expres.ua](http://www.expres.ua)
2. [www.blogpost.com](http://www.blogpost.com)
3. [www.novasich.org.ua](http://www.novasich.org.ua)
4. [www.ancodes.com](http://www.ancodes.com)
5. [www.korrespondent.net](http://www.korrespondent.net)
6. [www.euservice24.info](http://www.euservice24.info)
7. [www.emprend-edoresperu.com](http://www.emprend-edoresperu.com)
8. [www.vbs-content.net](http://www.vbs-content.net)
9. [www.contenidoweb.info](http://www.contenidoweb.info)
10. [www.dolomova.org.ua](http://www.dolomova.org.ua)
11. [www.juntadeandalucia.es](http://www.juntadeandalucia.es)
12. [www.españolparaelmundo.com](http://www.españolparaelmundo.com)
13. [www.mproactiva.com](http://www.mproactiva.com)
14. [www.mentat.com](http://www.mentat.com)
15. [www.adn.es](http://www.adn.es)
16. [www.educaciónenmalaga.es](http://www.educaciónenmalaga.es)
17. [www.asepmacv.com](http://www.asepmacv.com)
18. [www.monografias.com](http://www.monografias.com)
19. <https://magnet.xataka.com>
20. <https://www.genbeta.com/actualidad>
21. <http://guiadeltrabajo.com>
22. <http://www.cedro.org/blog/articulo>
23. <https://elpais.com>
24. <https://www.elmundo.es>
25. <https://www.nytimes.com>
26. <https://www.visionesdelturismo.es>
27. <https://medicina21.com/Articulos>
28. <https://www.nationalgeographic.es>
29. <http://tu-dinero.blogspot.com>
30. <https://www.creaciondempresas.es>
31. <https://agustingrau.com>
32. <http://www.economicas.unsa.edu.ar>

33. <https://www.bbc.com/ukrainian>  
34. [http://www.profesorenlinea.cl/castellano/figuras\\_literarias.htm](http://www.profesorenlinea.cl/castellano/figuras_literarias.htm)  
35. <https://www.taringa.net>  
36. <http://phil.duan.edu.ua>  
37. <http://zno.znaimo.com.ua>  
38. <http://yurist-online.com/ukr>  
39. <http://legas.com.ua>  
40. <http://uristinfo.net/zrazki-dogovoriv>  
41. <http://zalik.org.ua>

Навчальне видання

**Плющай Олександр Олександрович**  
**Онищенко Маріанна Юрївна**

**ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА**  
**ПИСЬМОВОГО ТА УСНОГО ПЕРЕКЛАДУ**

Навчальний посібник

2-ге видання, перероблене та доповнене  
(іспанською та українською мовами)

Електронне видання

Редактори: Л.В. Пилипчак, М.С. Кузнецова  
Комп'ютерна верстка А.Ю. Такій

ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля».  
49000, м. Дніпро, вул. Січеславська Набережна, 18.  
Тел. (056) 778-58-66, e-mail: [rio@duan.edu.ua](mailto:rio@duan.edu.ua)  
Свідоцтво ДК № 5309 від 20.03.2017 р.