

# **RASGOS LINGÜÍSTICOS CARACTERIZADORES DE LOS ESCRITOS COMERCIALES EN ESPAÑOL DURANTE LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XIX**

J. Gómez de Enterría  
Universidad de Alcalá

Al hacer una primera aproximación a los escritos comerciales del siglo XIX constatamos que, en su conjunto y en términos generales, presentan más semejanzas que diferencias con respecto a los escritos que se producen en el momento actual en el ámbito de la empresa y del comercio. Los rasgos caracterizadores de carácter lingüístico de estos escritos son muy precisos, igual que sus esquemas que, por lo general, se han mantenido a través del tiempo sin sufrir apenas cambios. Observamos, pues, que de la misma manera que las actividades de carácter económico y mercantil de hace ciento cincuenta años y las de hoy siguen siendo muy semejantes —a pesar de que la realidad económica actual presenta una enorme distancia con respecto a la del siglo pasado—, también los escritos comerciales mantienen el mismo diseño funcional e incluso repiten gran parte de las estructuras lingüísticas, tanto por lo que se refiere al empleo de fórmulas fijas como al de los esquemas sintácticos expresivos. Prueba evidente de que la intención adoptada por el emisor al elaborar los textos es la misma, a pesar de la distancia de más de un siglo que los separa.

El corpus de textos empleados para la realización de esta comunicación<sup>1</sup> constituye en su conjunto un ejemplo de los documentos más usuales relacionados con la activi-

---

<sup>1</sup> El corpus está formado por 15 documentos comerciales pertenecientes en su totalidad al *Archivo Garagorri (Madrid)* [signs. 509; 516; 520-23; 600, 639-45]. En este archivo está contenida toda la actividad mercantil desarrollada por el financiero del mismo nombre entre 1850 y 1900. El léxico de los textos analizados se sitúa en el campo semántico de la contabilidad financiera.

dad mercantil pues agrupa, junto a las cartas comerciales, aquellos otros escritos que son imprescindibles en el desenvolvimiento de la contabilidad financiera. Dicho corpus se puede dividir, para su estudio, en dos grupos. En el primero situamos los escritos de uso más frecuente para establecer la comunicación dentro de la actividad financiera, aquí se incluyen las cartas comerciales, facturas, recibos de flete y extractos de cuenta corriente. Mientras que en el segundo están los títulos valores<sup>2</sup> de carácter pecuniario: la letra de cambio y el pagaré. Se trata de documentos que facilitan la circulación de bienes, pues incorporan, de forma literal, un derecho que sólo se puede ejercitar mediante la posesión legítima de los mismos. Tanto los escritos del primer grupo como los del segundo tienen un diseño determinado y una estructura fija que no presenta ninguna variación con respecto a los documentos financieros del momento actual.

Es evidente que los textos comerciales responden a unas necesidades de carácter social que determinan su configuración, y además están insertos al mismo tiempo en una ineludible relación de interculturalidad que los condiciona hasta el extremo de llegar a determinar su configuración externa. Se trata, pues, de una estrecha red de relaciones laborales, y en consecuencia jerárquicas, que se ponen de manifiesto entre emisor y receptor para lograr la eficacia del escrito. Conviene recordar aquí que toda situación comunicativa específica requiere formas discursivas adecuadas que vienen determinadas por el ámbito de especialidad en el que se produce la comunicación. Esta situación se inscribe en la llamada etnografía de la comunicación, gracias a la cual es posible poner en práctica múltiples recursos que favorecen la competencia comunicativa en el medio profesional (Lacoste, 1990).

Pero además, dichos escritos comerciales forman parte de las llamadas lenguas especiales o lenguajes de especialidad como «subconjuntos del lenguaje general que se caracterizan pragmáticamente por tres variables: la temática, los usuarios y las situaciones de comunicación» (Cabré, 1993: 139). Por otra parte, atendiendo a su estratificación estilística, se pueden situar entre los textos funcionales de carácter profesional o de trabajo (Dubsky, 1984:16).

El dominio de las estructuras lingüísticas y pragmáticas se revela como punto de partida imprescindible para la elaboración de los textos comerciales, tanto en los que se redactan en el momento actual como en los del siglo pasado. Ambas estructuras se muestran como factores indispensables para asegurarse el éxito en el mundo de los negocios y adquieren capital importancia para lograr el objetivo de la comunicación empresarial. Por esto, tanto la presentación externa de las cartas comerciales, facturas, pagarés, etc., como la corrección lingüística empleada para su redacción, e incluso el registro de carácter funcional con el que estén escritos serán decisivos a la hora de resolver la comunicación lingüística en el ámbito propuesto.

La primera característica que destaca al analizar estos escritos es su diseño estructural y funcional que, con carácter fijo, se mantiene a lo largo de los dos últimos siglos. Sobre todo si tenemos en cuenta que estos patrones rígidos permanecen sin sufrir ape-

---

<sup>2</sup> De acuerdo con la denominación que reciben dichos documentos en la nueva Ley Cambiaria.

nas cambios, tanto en aquellos casos en que se trata de escritos empleados para llevar a cabo la comunicación dentro de la propia empresa, como cuando traspasan el ámbito nacional y son empleados para establecer la comunicación en el ámbito transnacional de los negocios.

Entre los rasgos recurrentes empleados tradicionalmente en la redacción comercial para atraer la atención del receptor o destinatario del escrito hay que considerar la importancia que adquieren las fórmulas fijas. Se trata de un conjunto de pautas comunicativas cuya finalidad última es lograr la eficacia del escrito. Éstas tienen que ser consideradas para su análisis desde una perspectiva pragmática, puesto que su significado estará en todo momento condicionado por el contexto socio-profesional en el que se encuentran insertas. (Penadés, 1997: 417). Dichas fórmulas se muestran muy productivas para la enseñanza del Español con Fines Específicos a extranjeros, pues los múltiples factores extralingüísticos que condicionan su significado estarán mediatizados tanto por el contexto socio-profesional en el que se emplean como por las relaciones jerárquicas que se establecen a partir de su uso.

Para el análisis de las unidades fraseológicas en los escritos comerciales del siglo XIX destaca la carta por su gran riqueza en fórmulas fijas. Las cartas estudiadas presentan una estructura idéntica a las que se redactan hoy en cualquier empresa (Gómez de Enterría, 1995: 38-41). En el ejemplo [sign. 523] se distinguen cada una de las partes imprescindibles en este tipo de escritos: el encabezamiento con el membrete que incluye la dirección del emisor/remitente, la fecha, el nombre y dirección del destinatario/receptor y el saludo. A continuación el cuerpo de la carta, dividido aquí en dos párrafos para expresar con orden, precisión y claridad el mensaje objeto de la comunicación. Y por último el cierre en el que aparecen la despedida, la firma y una pequeña postdata.

Algunas de las fórmulas fijas más productivas en las cartas comerciales del siglo XIX son las siguientes:

- Contestamos a su apreciable del...
- ...retiramos de su apreciable carta conocimiento de...
- En nuestro poder su muy apreciable fecha 6 del que cursa...
- Es en mi poder su grata del 23 del pasado...
- Tenemos a la vista su grata...
- La grata de usted de junio pasado...

En ellas se pone de manifiesto la tendencia personificadora de la carta que sirve para despersonificar al emisor, lo que favorece estas construcciones de carácter nominal que en la mayoría de los ejemplos citados tienen como núcleo a un adjetivo en función sustantiva, pero además se trata siempre de un adjetivo de valoración positiva. Además hay que recordar aquí que la mayoría de las fórmulas citadas permanecen en la correspondencia comercial de hoy. Este mismo afán personalizador también se constata en los documentos que contienen una orden de pago cuando, o bien personalizan la acción de pagar situándola en la primera persona:

- Pagaré el día... de... de... en... a D.... o a su orden la cantidad de...
- ...a cuyo cumplimiento me obligo en toda forma de derecho... (flete).
- Y para que conste firmo...

O cuando tratan de obligar a pagar a un tercero, en cuyo caso emplean la tercera persona:

– Por la presente se servirá V. pagar a ... días vista...(orden de pago).

– ...se servirá usted mandar pagar por ésta...de cambio...

Pero al mismo tiempo, junto con la personalización y despersonalización también aparece la tendencia a la cortesía en todas las fórmulas citadas. Dicha tendencia se muestra en las cartas comerciales con los mismos rasgos lingüísticos, como cuando se emplea el imperativo, el subjuntivo o el futuro de indicativo para la expresión de órdenes directas:

– ...sírvese usted mandar ver si la...

– ...suplicamos a usted que se sirva preguntarle a...

– ...lo pagaremos con cargo a la cuenta...

– ...haremos cuanto esté de nuestra parte por cumplir puntualmente las órdenes que ustedes se servirán mandarnos.

El recibo del flete constituye una excepción a estas construcciones de mandato, porque su redacción va en infinitivo: «Y hecha que sea mi fiel y buena entrega se me ha de pagar...», combinando la tendencia a la cortesía con la impersonalidad.

Ya hemos visto que cada uno de los escritos comerciales posee unas estructuras de significado y referencia basadas principalmente en las informaciones semánticas y pragmáticas. Se podría, por tanto, hacer otra aproximación a dichos escritos atendiendo al contenido de sus piezas léxicas. Para ello resulta muy esclarecedora la división que establece Dubsky entre componentes terminológicos y no terminológicos (1984: 17). Los primeros corresponden a un léxico que se sitúa en un terreno intermedio entre los «lenguajes» fuertemente especializados como el de la física, la química, la biología, etc. y los más generales (Cabré, 1993: 144), mientras que los segundos están constituidos por piezas léxicas que aun cuando proceden de la lengua común actúan en estos escritos como material estilísticamente marcado, especialmente al formar parte de las unidades fraseológicas tan frecuentes en la redacción comercial. El léxico especializado o terminológico que aparece en los documentos del corpus acotado pertenece al campo semántico de la contabilidad financiera, en el que son muy frecuentes términos como:

Sustantivos: \* cuenta corriente, efectos, factura, flete, corretaje, seguro, giro, debe, haber, saldo, líquido producto, crédito, al contado, precio fijo, por mayor y menor, cargo (el), descuento, importe, remesa, artículo.

Verbos: \* abonar, tasar, remitir, estar conforme, ascender a (la cuenta), cargar en cuenta.

El léxico que procede de la lengua común, al que podemos considerar como no terminológico, nos ofrece entre otras las voces siguientes:

Sustantivos: \* precio, cuenta, venta, cantidad, valor, gastos, conformidad, error, portes, acarreo, bulto, zurrón, arriero, ocasión, relación, satisfacción.

Adjetivos: \* apreciable, grata, inclusa (referidos los tres a la carta), pasado (referido al mes o al día), otorgado, averiado, sin novedad (referidos al pedido o a la orden).

Verbos: \* comprar, vender, pagar, cobrar, recibir, contestar, preguntar, manifestar, asegurar, confirmar, suplicar, servirse.

Para terminar, únicamente quiero señalar las escasas diferencias que muestran los documentos históricos revisados con respecto a los de hoy. Las diferencias más notables las encontramos en algunas fórmulas fijas, hoy caducas, y en el empleo excesivo de las abreviaturas. Entre las primeras cabe destacar la presencia de aquellas fórmulas utilizadas para introducir el tema en el cuerpo de la carta, como por ejemplo: «Tengo el honor de participar a usted que...». No olvidemos que fórmulas como ésta han sido desplazadas totalmente de la comunicación comercial, por razones de carácter pragmático, aunque se mantengan todavía en otros ámbitos especializados como el de la diplomacia o el de las relaciones sociales. Otro tanto ocurre con las fórmulas de cierre que dan paso a las despedidas del siglo XIX como: «Soy de usted atento seguro servidor que besa su mano ...» sustituidas hoy por otras que, manteniendo el respeto y la cortesía, responden con mayor sencillez al concepto pragmático de las relaciones profesionales de finales del siglo XX y muestran una vez más que el dominio de las estructuras lingüísticas y pragmáticas es imprescindible para la elaboración de los textos comerciales. El empleo de las estructuras abreviadas recibe un tratamiento totalmente distinto en los escritos comerciales del siglo pasado.

Entre las más frecuentes destacan:

- Atento S.S.Q.B.S.M. (seguro servidor que besa su mano).
- Su Affmo S.S. (Su afectísimo seguro servidor).
- Al ofrecerme a sus órdenes quedo de V. atento S.S. (de usted atento seguro servidor).

Este empleo de las abreviaturas con la sustitución prácticamente total o parcial de la frase que constituye la despedida es inadmisibles en la carta comercial de hoy, pues las despedidas de las cartas comerciales actuales, además de que están ausentes las estructuras abreviadas se emplean fórmulas mucho más sencillas (Gómez de Enterría, 1995).

Sin embargo estos cambios en el empleo de fórmulas y abreviaturas en la redacción comercial se han ido produciendo de forma gradual durante los dos primeros tercios de nuestro siglo, como se comprueba en los formularios de correspondencia comercial publicados (Vega Gutiérrez, 1930 y Armenteros, 1959). Aunque como señalaba al principio de este trabajo se trata de cambios mínimos que no afectan a las estructuras fundamentales de los escritos, ni lingüísticas ni funcionales.

## BIBLIOGRAFÍA

- ARMENTERAS, Antonio de, 1959, *Epistolario y redacción de documentos*, (prólogo de Joaquín Calvo-Sotelo), Barcelona, De Gassó Hnos.
- CABRÉ, M. T., 1993, *La terminología*, Barcelona, Atlántida.
- DUBSKY, Josef, 1984, *Aspectos lingüísticos de las cartas comerciales*, Madrid, Colquio.

- GÓMEZ DE ENTERRÍA, J., 1995, *Correspondencia comercial en español*, Madrid, Sociedad Española de Librería, S.A.
- LACOSTE, Michèle, 1990, «Un regard nouveau sur le travail et l'entreprise: autour de l'ethnographie de la communication». En J. C. Beacco, (coord.), *Publics spécifiques et communication spécialisée*, Paris, Hachette.
- PENADÉS, Inmaculada, 1997, «Aproximación pragmática a las unidades fraseológicas». En r. Escavy Zamora et al. (eds.), *Homenaje al Profesor A. Roldán Pérez*, Murcia, Universidad de Murcia, pp. 411-426.
- VEGA GUTIÉRREZ, José de la, 1930, *Cartas comerciales. Técnica de formularios de correspondencia con un apéndice referente a contratos y escritos judiciales de interés para el comerciante*, Madrid, Juan Ortiz.

MARTINEZ Y DIAZ  
Calle de las Damas, 22.  
VERACRUZ.

Veracruz Julio 16/65.

Sr. D. Paulino Zaragoza  
Orizaba

Muy Sr. nuestro:

Por encargo de Sr. Manuel Llanari de este punto remitido con el amero Leandro Ponce P & Ca 2 cajas estas cuya factura es inclusa y el importe de la cargamos a t. en Qc que le hemos abierto con fecha 10 del presente. Estas facturas van incluidas en un conocimiento de Sr. Sr. de Seta de esa ciudad a quien duplicamos a t. se presente para recopilar y para que se pongan de acuerdo en lo que le toca de flete y de lo que hemos adelantado aquí al amero cuya totalidad cargamos a dicho Sr. Seta.

No dudamos que nuestras relaciones comerciales se estrecharán para lo cual hacemos cuanto está de nuestra parte por cumplir puntualmente las órdenes que Vds. se servirá mandarnos.

Aprovechamos pues la ocasión de ofreceros a t. como sus mas atentos.

M. Y. D.

por Martinez y Diaz

P. A. Mendocilla

El impago en caso  
de impago y al mar.

# A LAS FABRICAS DE FRANCIA

Esquina del Portal de las Flores y Callejuela

PRECIOS FIJOS

Y AL CONTADO



EFECTOS DE ROPA POR MAYOR Y MENOR

*Señor D. Paulino Garragari* Debe  
**A AMADO GASSIER Y CIA**

*Por lo siguiente que compra*

		Mexico 14 de <i>Peterson de 1867</i>			
+	18	<i>jean jeans 2. a 1/2 10<sup>ms</sup> 18<sup>ms</sup></i>	95	3031	
+	18	<i>jean 26 Gallas</i>	26	2750	
+	32	<i>jean para pantalones</i>	3/4		
+	2	<i>jean Camisa 60/10 1<sup>ms</sup></i>	22	13232	
			22	14692	
			<i>Suma 13629</i>		
			<i>Por el Sr. J. Gallarza</i>		



Don y Sr. Yerona socio de Huamantla que he recibido de Don Sr. Larrañaga g<sup>to</sup> de esta cantidad y cantidad, lo siguiente.

Una caja anual de Huamantla

*[Handwritten signature]*

Con la marca y número del margen a un contra cualquiera, para llevarlo en el término regular a Créaba y entregarlo en la misma conformidad que lo ha recibido. Los tres cheques Huamantla por importe y tiempo de gracia correspondiente a cargo cumplimiento me obligo en toda forma de derecho, según costo y forma de cuentas. Y hecho que me en tal y buena entrega se me ha de pagar mi libro a razón de libro precio y medida de caja.

Y para que quede firmada libro de un tomo para cumplir el uso 1875

En 26 de Abril 1875  
 Por el abrogante Juan José Larrañaga

Importe del fin . . . 124.50  
 Abate a cuenta . . . 3.50  
 Se me debe . . . 1

261

Don Paulino Garagorri de Laredo en cuenta corriente con C de Murrieta y Ca de Londres al 31 dic<sup>to</sup> 1877

Debe		
1877 Feb 17 de su giro	12 Feb. 8 d/ps	£ 143 . .
" " 10 " id "	" y " " "	250 . .
" " 31 " com: 7%	de £494.11.3 cupones Esp <sup>to</sup> convert <sup>to</sup>	295 . .
" " " " id "	" " 75.7.6 deido y acerto de	7 . .
" " " " id "	" " por los y franquises de carter	1 . .
" " " " id "	" " Saldo a su crédito en su nueva	485 . .
		£ 444 3 4
Haber		
1877 Euro 1 800	pellos de cuenta anterior	£ 350 4 8
" Feb 18 "	cupones de £687.10.0 España 3%	16 9 4
" Mayo 30 "	venta de certificado Español, valor: 2%	9 1 2
" Julio 17 "	cupones de £687.10.0 España 3%	16 9 4
" " " " id "	" " 487.10.0 " id " 2%	4 13 6
" Dic <sup>to</sup> 19 "	" " 687.10.0 " id " 3%	33 1 6
" " " " id "	" " 487.10.0 " id " 2%	4 13 10
		£ 444 3 4

*[Handwritten signature]*  
 Londres 31 dic<sup>to</sup> 1877  
 C. de Murrieta

Por ~~318.75~~

Se Sr. Paulino Garragorri  
Orizaba  
Veracruz, Abril 7/1867.

Por la presente se servirá al pagaré a  
5 días vista a la orden de Sr. Juan  
Albarrán la cantidad de  
Trescientos veinte y seis en  
valor que sentará el <sup>por el 12 p. 100</sup> saldo con o sin  
aviso de sus afectísimos amigos y Sr. J.  
<sup>del 318.75 con 2%</sup>

Albarrán, hecom ante  
mas p. 5 H. 28 liquido de varios  
vicio. n. s. H.

Corrección de 10/10  
Sr. Juan Albarrán



