



Universidad Nacional de Córdoba
Facultad de Lenguas
Introducción a la Interpretación/Sección inglés



Propuesta teórico-práctica: la interpretación bilateral en contextos de negocios

Directora: Profesora Titular María Dolores Sestopal

Adscriptos: Trad. Antuel D'Adam

Trad. Prof. Verene Snopek

Córdoba, 2019

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	3
DESARROLLO	5
1. Marco teórico	5
2. Desarrollo de la unidad	11
3. Ejercicios de práctica	17
REFERENCIAS Y BIBLIOGRAFÍA	30
HOJA DE TAREA PARA EL ALUMNO	32
Actividad n.º 1: Reactivación de conocimientos previos	33
Actividad n.º 2: Una reunión de negocios en inglés	34
Actividad n.º 3: Interpretación en una reunión de negocios	35
Ejercicio n.º 4: Agilidad mental	36
Ejercicio n.º 5: Reactivación semántica	37
Ejercicio n.º 6: Anticipación del contenido	37
Ejercicio n.º 7: Bidireccionalidad	39
Ejercicio n.º 9: Bidireccionalidad e interculturalidad	42

INTRODUCCIÓN

La tarea de los intérpretes es lograr que dos o más interlocutores que por sí solos no podrían entenderse lo suficiente satisfagan sus necesidades de comunicación oral, lo que implica la transferencia del mensaje con todas sus características, a saber, lingüísticas, pragmáticas, culturales y estilísticas.

El presente Trabajo final de Adscripción tiene como objeto constituirse en *Material didáctico* que creemos que será de utilidad práctica a la cátedra en la cual hemos desempeñado nuestra adscripción: Introducción a la Interpretación, Sección Inglés, dictada en la Facultad de Lenguas de la Universidad Nacional de Córdoba (UNC). Nuestro trabajo versará sobre la interpretación bilateral (IB)¹, con el objeto de que los estudiantes de dicha cátedra tengan un contacto más profundo con esta modalidad de interpretación, que es una de las más requeridas en el sector al que los intérpretes noveles suelen acceder al comienzo de su trayectoria profesional. Es importante tener en cuenta que la IB puede convertirse también en una de los modos más útiles para los profesionales de nuestra casa que pretendan desempeñarse únicamente como traductores, ya que en Córdoba y en Argentina no es poco frecuente, por ejemplo, que a los traductores de planta que trabajen para una empresa se les pida ocasionalmente que oficien de intérpretes “por motivos económicos y de confidencialidad, en negociaciones (...) con otras empresas, en reuniones de trabajo, en visitas, etc.” (Collados Aís, Jerez y Galiano, en Collados Aís & Fernández Sánchez, 2001, p. 159). Por tanto, consideramos que la IB reviste una importancia fundamental para todos los estudiantes de la carrera de Traductorado Público Nacional de Inglés por lo que respecta al impulso o la ampliación de sus trayectorias profesionales.

La IB se aplica principalmente en dos contextos muy diferentes: el ámbito comercial (por ejemplo, una reunión de negocios entre hablantes de distintas lenguas) y el ámbito social (por ejemplo, la visita a un hospital por parte de un paciente que no habla la lengua vernácula). En vista de las características culturales y demográficas de nuestra sociedad (la argentina y, más específicamente, la cordobesa), en el presente trabajo centraremos la atención en el primero de estos contextos. El motivo es que la composición demográfica de

¹ También conocida como interpretación de diálogos, interpretación de enlace e interpretación *ad hoc*, entre otros nombres.

nuestra sociedad es bastante homogénea en el plano lingüístico, y, por tanto, las oportunidades de trabajo de los intérpretes bilaterales que inician su carrera en Córdoba surgen principalmente por motivos de negocios, por ejemplo, la visita de un empresario extranjero interesado en establecer relaciones comerciales con homólogos argentinos. Sin embargo, esto no significa que en nuestro país la interpretación bilateral no exista en el ámbito social, pero es menos frecuente que en otras sociedades como la estadounidense, donde la interpretación en hospitales, por ejemplo, se lleva a cabo de forma masiva. Cabe agregar que, si fuera necesario, todos los conocimientos y destrezas que se aplican en el ámbito comercial podrían trasvasarse con facilidad al ámbito social. Este hecho reviste especial importancia si tenemos en cuenta el auge de la interpretación telefónica, en donde la interpretación bilateral es fundamental en lo que respecta a la bidireccionalidad y a la interculturalidad. La principal diferencia radica en que no hay contacto en persona en la interpretación telefónica, aunque sí existe —y es cada vez más popular— la interpretación telefónica por videoconferencia, en especial en el ámbito sanitario. Estas tres características de la interpretación bilateral, a saber, contacto directo, bidireccionalidad e interculturalidad, se analizarán con exhaustividad más adelante.

Asimismo, a fin de dar a nuestro recorte justificación y perspectiva históricas, consideramos importante mencionar que la interpretación bilateral es un modo que se viene empleando desde hace siglos. En efecto, se han encontrado inscripciones en monumentos funerarios de los príncipes de Elefantina que datan de tiempos tan pretéritos como el tercer milenio a. C. y donde hay referencias al uso de intérpretes en misiones de negocios (Fernández Sánchez, en Collados Aís y Fernández Sánchez, 2001), lo cual demuestra que la relación entre la interpretación bilateral y el ámbito comercial no es nueva, sino ampliamente asentada e indisoluble.

El enfoque del material didáctico aquí propuesto será que los alumnos incorporen habilidades y estrategias necesarias para desempeñarse con eficacia como intérpretes bilaterales en un contexto de negocios². Cabe aclarar que el presente trabajo se ha diseñado específicamente para formar parte de la última unidad contemplada en el programa de la cátedra Introducción a la Interpretación, Sección Inglés, de la Facultad de Lenguas (UNC). Esto se debe a que, luego de cursar las unidades anteriores, los estudiantes de esta cátedra ya

² Cabe mencionar que también son aplicables a la interpretación en tribunales.

habrán desarrollado habilidades y estrategias que les permitirán acceder a la práctica de la interpretación bilateral, tales como la anticipación de contenido, la memoria y la toma de notas.

Específicamente, en el presente trabajo centraremos la atención en los esfuerzos de bidireccionalidad e interculturalidad, ya que están intrínsecamente relacionados con el modo de la interpretación bilateral y porque consideramos que la añadidura de ejercicios encaminados a potenciarlos será de particular importancia para la formación específica de los estudiantes. Es menester señalar que el material pedagógico que se dicta en la cátedra en la que hemos desempeñado nuestra adscripción resulta muy completo en cuanto a las otras destrezas involucradas en la interpretación bilateral y que nuestra decisión no implica que los ejercicios presentados no contribuyan, directa o indirectamente, a la potenciación de los demás esfuerzos pertinentes.

DESARROLLO

1. Marco teórico

En primer lugar, es importante mencionar que “la traducción y la interpretación [son] actividades cognitivas, comunicativas y lingüísticas complejas que tienen lugar en un contexto social” y que en ellas ocurre una “mediación entre dos sistemas lingüísticos y conceptuales distintos”, como explican Ángela Collados Aís, Manuela Fernández Sánchez y Elisabeth Stévaux en el libro *Manual de interpretación bilateral* (2001, p. 39). En este sentido, Mikkelson (2013) diferencia los modos de los tipos de interpretación. Entre los modos más importantes de la interpretación cabe mencionar la interpretación simultánea, la interpretación consecutiva, la interpretación susurrada o *chuchotage*, la traducción a la vista y la interpretación bilateral, que es, en definitiva, una combinación de la interpretación consecutiva y la traducción a la vista. En cambio, los tipos de interpretación se definen en función del entorno en que se lleva a cabo la tarea. Así pues, se puede hablar, por ejemplo, de interpretación de conferencias, de negocios, de tribunales y telefónica.

El modelo de esfuerzos de Gile (1995) es de especial pertinencia para analizar el proceso de la interpretación, ya que en él se indica que, al efectuar cualquier actividad, incluida una interpretación interlingüística, es necesario controlar determinados esfuerzos

involucrados en tal actividad “sin sobrecargar ni la energía total que tenemos disponible, ni la particular de cada uno de los esfuerzos” (Collados Aís y Fernández Sánchez, 2001, p. 89). Gile ideó su modelo para la interpretación simultánea, pero también desarrolló un modelo para la IC, el cual puede aplicarse a la interpretación bilateral con la introducción de algunas pequeñas modificaciones. Así pues, el modelo para la IB se constituye de la siguiente manera:

Primera fase: $L + N$ (menos que en la IC) + $M + C \times (B + I)^3$

Segunda fase: $R1 + R2$ (menos que en la IC) + P^4 (Collados Aís y Fernández Sánchez, 2001, p. 89)

En este punto, es menester exponer exactamente qué es la interpretación bilateral, así como sus características principales. Según Giuseppe Trovato (2011), la IB es “una modalidad de mediación lingüística oral que se caracteriza por desarrollarse fundamentalmente en un contexto dialógico en el que están implicados dos interlocutores o dos grupos de interlocutores que se diferencian en términos de lengua y cultura” (p. 2). Si a esta definición se le agrega la aclaración que hacen Collados Aís, Fernández Sánchez y Stévaux, que esta mediación “se realiza por un solo intérprete, en las dos direcciones” (2001, p. 48), tenemos los rasgos más distintivos de la IB, a saber, el contacto directo, la bidireccionalidad y interculturalidad.

El contacto directo, que es una característica inherente a la interpretación consecutiva (IC) y no solo a la IB, significa que el intérprete bilateral suele estar situado muy cerca de los interlocutores y que buena parte de su labor se orienta a la interpretación de las maneras o elementos no explícitos verbalmente (tono, actitud, gestos, etc.), lo cual se relaciona intrínsecamente, sin duda alguna, con la interculturalidad, que, junto con la bidireccionalidad, se analizará en un apartado siguiente.

³ L: Escucha y análisis del discurso en la lengua de origen; N: Toma de notas; M: Almacenamiento y recuperación de la información (con la memoria o la toma de notas); C: Coordinación; B: Bidireccionalidad; I: Interculturalidad.

⁴ R1: Recuerdo; R2: Lectura de las notas; P: Producción.

El contacto directo, como explica Trovato (2013a), hace que el intérprete tenga un “control activo sobre el desarrollo de la interacción” (p. 76). Dicho de otro modo, el intérprete bilateral, si bien, por supuesto, no se convierte en interlocutor ni parte, puede intervenir considerablemente en el intercambio. Por ejemplo, una de las ventajas del contacto directo es que brinda la posibilidad de pedir aclaraciones a los interlocutores si el mensaje no fue comprendido en su totalidad, aunque su uso debe ser reducido al mínimo a fin de no entorpecer la comunicación. Asimismo, si el mensaje de uno de los interlocutores es demasiado extenso, el intérprete puede evaluar la posibilidad de interrumpirlo cuando sea posible⁵ para no perder información. En contraposición, por lo general a lo único a lo que puede recurrir el intérprete simultáneo es a presionar un botón de la consola para pedir que el disertante hable más lento, a lo cual, muchas veces, se le hace caso omiso. El contacto directo implica también que entra en juego la visibilidad del intérprete, que deja de ser una voz y se convierte en sujeto (Collados Aís y Fernández Sánchez, 2001). Así pues, la presencia y la apariencia del intérprete, si bien son importantes incluso en la interpretación simultánea, se vuelven cruciales, y cada uno de sus gestos y movimientos es vigilado por los interlocutores y, si existe, por el público⁶. La contrapartida positiva de esta visibilidad es que, si el intérprete desempeña una buena labor, será encomiado con mayor frecuencia que lo que ocurre con el intérprete simultáneo, que es percibido únicamente como una voz en un auricular.

La bidireccionalidad también es una de las características clave de la IB. El esfuerzo de bidireccionalidad (Martí y Collados Aís, en Collados Aís y Fernández Sánchez, 2001, p. 95), basado en el modelo de esfuerzos de Gile (1995), nos ayuda a comprenderla mejor. En la IB, el intérprete trabaja en las dos direcciones, es decir, efectúa, por turnos, actos de interpretación directa y de interpretación inversa (en nuestro caso, al español y al inglés, respectivamente). El cambio de código lingüístico es permanente, así que es menester que se lo trabaje desde las primeras etapas de la formación de los futuros intérpretes bilaterales con el objeto de reducir al mínimo las interferencias (Martí y Collados Aís, en Collados Aís y Fernández Sánchez, 2001, p. 119-120).

La traducción a la vista (TaV), es decir, la “reformulación oral en lengua de llegada de un texto escrito en lengua de partida” (Jiménez Ivars y Hurtado Albir, 2003, p. 48), es un

⁵ Por ejemplo, en una pausa que el interlocutor haga para respirar.

⁶ La importancia de estos factores dependerá, en buena medida, del nivel de formalidad de la situación comunicativa.

modo de interpretación que se puede emplear como estrategia pedagógica para la preparación en el esfuerzo mencionado, especialmente si en ella se alternan sintagmas, oraciones o párrafos redactados en las lenguas de trabajo pertinentes. Así pues, la utilidad de la TaV en este sentido se explica porque en este modo la posibilidad de interferencia entre tales lenguas es máxima, habida cuenta del “poder hipnótico de las palabras” (Seleskovitch, 1978, en González, Vásquez y Mikkelson, 2012, p. 902).

Sin embargo, por otro lado, en la TaV el intérprete tiene más control sobre el ritmo de producción que en la IB, lo cual brinda a los intérpretes en formación la posibilidad de centrar la atención en el esfuerzo de bidireccionalidad a fin de no tener la necesidad de repartir la energía en los esfuerzos involucrados en la IB, al menos hasta que se logren reducir al mínimo las interferencias. La combinación de estos factores nos ha llevado a incluir este tipo de ejercicios entre las propuestas de actividades áulicas, en los que se tuvo en cuenta que “es importante incidir especialmente en las frases interrogativas y en el estilo indirecto” (Collados Aís y Fernández Sánchez, 2001, p. 121); por ejemplo, se han planteado interacciones en las que participan más de dos interlocutores a fin de que los alumnos se den cuenta por sí mismos de las dificultades que conllevaría usar el discurso indirecto (“X dijo que piensa Y”) en vez del directo (“Pienso Y”).

En el ámbito comercial, donde se desarrolla la interpretación bilateral de negocios, los interlocutores suelen tener estatus profesional y social similares, aunque pueden existir diferencias culturales en la manera de concebir los actos de negociación y su importancia relativa. Es uno de los tantos motivos por los cuales el papel que debe desempeñar el intérprete es muy complejo, ya que este profesional debe conciliar la neutralidad con la diplomacia necesaria para no frustrar las expectativas de las partes implicadas, que en ocasiones podrían intentar dirigirse a él para obtener informaciones personales sobre la otra parte, por dar un ejemplo.

En relación con esto, el esfuerzo de interculturalidad también es de suma importancia para el intérprete bilateral. Si bien es cierto que es necesario en cualquier actividad de traducción o interpretación, este esfuerzo cobra mayor pertinencia en la IB debido a determinadas características de este modo, en especial, el contacto directo y la dimensión interpersonal de la interacción cara a cara. En efecto, a diferencia de lo que suele ocurrir en otros modos, tales como la interpretación simultánea, los interlocutores se hablan de forma

directa y cara a cara; por tanto, la posibilidad de que tengan desencuentros (culturales o de otra índole) es mayor. Es importante recordar que en todas las lenguas hay actos de habla convencionalizados y propios que “deben entenderse como manifestaciones de valores culturales que no coinciden en las distintas lenguas” (Faber, Fernández Sánchez, Sánchez-Adam y Stévaux, en Collados Aís y Fernández Sánchez, 2001, p. 143) y que el intérprete debe dominar, ya “que pueden llegar a ser considerados, si no se dominan, amenazantes, autoritarios o mal vistos por el destinatario [del otro idioma]” (Faber et al., 2001, p. 142-143).

Asimismo, cabe mencionar que en la interpretación bilateral en el ámbito comercial, que, como explicamos, es la más frecuente en nuestro mercado laboral, “el objetivo principal de la interacción es convencer y mostrar una imagen social positiva encaminada al establecimiento de relaciones comerciales, a la venta de un producto o de un servicio, etc.” (Collados Aís & Sánchez, 2001, p. 72). Para lograrlo, el intérprete puede (y debe) “reestructurar su actuación, según las diferencias socio-culturales que observe en la mediación y en relación con las necesidades del intercambio” (Reiss y Vermeer, 1996, como se citó en Collados Aís & Sánchez, 2001, p. 86)⁷.

El esfuerzo de interculturalidad es aún más importante si las diferencias culturales entre los interlocutores son muy marcadas. A modo de ejemplo, esta característica hace que este esfuerzo cobre especial importancia para los intérpretes bilaterales en formación de la UNC y de Argentina si tenemos en cuenta que, en los últimos años, las relaciones comerciales con China, cuya cultura es muy diferente de la argentina, se han promovido considerablemente. Como explican Collados Aís y Fernández Sánchez (2001) “gran parte del esfuerzo [en la IB] se encamina a atenuar, en mayor o menor medida, esas diferencias culturales” (p. 90).

Es crucial recordar que tales diferencias no se manifiestan únicamente en el plano lingüístico, sino que también se pueden apreciar en elementos no explícitos verbalmente, por ejemplo, en gestos o costumbres. Algunos aspectos referidos a la interculturalidad que se deben tener en cuenta son los elementos no verbales, las expresiones rutinarias (tales como saludos y recibimientos), las expresiones convencionalizadas (relacionadas con la cortesía lingüística) y la manifestación lingüística de la dinámica conversacional, que se manifiesta en

⁷ Aquí vuelve a entrar en juego el “control activo” mencionado por Trovato (2013a).

cambios de turno, preguntas, interrupciones (Martí, Fernández Sánchez y Benítez, en Collados Aís y Fernández Sánchez, 2001). Estas fórmulas pueden definirse de la siguiente manera:

Empleos conversacionales generalizados, convencionalizados en las distintas lenguas, que cumplen una función determinada en relación con la fuerza ilocucionaria de algunos actos de habla (de atenuación e indirección en general) y que, en virtud de las reglas conversacionales, pueden llegar a ser considerados, si no se dominan, amenazantes, autoritarios o mal vistos por el destinatario (Faber et al., en Collados Aís y Fernández Sánchez, 2001, p. 142-143).

Por tanto, debido a la importancia del esfuerzo de interculturalidad, hemos incluido un ejercicio pertinente entre las propuestas de actividades áulicas. Es preciso aclarar que, dada la complejidad de la estrategia de interculturalidad, antes del ejercicio se presentarán de manera resumida algunas características formales que vienen al caso a fin de que los estudiantes tengan una idea concreta de lo que tendrían que tener en cuenta y aplicar en el ejercicio y, por extensión, en su vida profesional. El objeto principal del ejercicio es que los estudiantes tomen conciencia de su papel como mediadores culturales, lo cual, como explica Trovato (2013b), involucra mucho más que el plano lingüístico. Según este autor, las diferencias culturales pueden tener consecuencias desastrosas, así que “se hace necesaria una figura profesional específica y especializada, cuyo objetivo se materializa en acortar las distancias entre las partes involucradas y hacer que se llegue a un entendimiento mutuo: el mediador cultural” (p. 336). Si bien, como explica Santana Falcón (2013), es cierto que esta función es más importante en los servicios públicos⁸, es menester que los intérpretes bilaterales que trabajen en contextos de negocios sean mediadores culturales. A modo de ejemplo, se puede pensar en una reunión entre empresarios cordobeses y un posible inversor chino, lo cual es una posibilidad muy real, como se explicó anteriormente: por caso, aquí el intérprete debería prever las diferencias culturales en cuanto a la forma de saludar en Argentina y en China y actuar en consecuencia, por ejemplo, alertando sobre esta diferencia con antelación a su cliente cordobés.

Por último, cabe mencionar además que en la IB, a diferencia de lo que en general ocurre en la IC, la toma de notas puede llegar a ser dificultosa o desaconsejable si se lleva a

⁸ Los intérpretes que trabajan en la Unión Europea en el marco de la crisis migratoria son un caso paradigmático.

cabo en situaciones donde enlentezca o perturbe la fluidez del diálogo, en particular si los turnos conversacionales son muy breves. Además, por lo general, el intérprete no usa ningún equipamiento electrónico, a diferencia de lo que ocurre, por ejemplo, en la interpretación simultánea⁹.

Tal como afirman Russel, Shaw & Malcolm (2010), un enfoque útil para la enseñanza de la interpretación en general es considerar que la interpretación es un acontecimiento de creación de significado, el cual es coconstruido por los participantes de una interacción. Durante una interacción, los participantes e intérpretes, consciente o inconscientemente, tienen en cuenta el conocimiento contextual, los esquemas o marcos de interpretación del sentido y el conocimiento lingüístico y extralingüístico. Asimismo, las autoras agregan que es importante estructurar el aprendizaje de la interpretación de forma secuencial, habida cuenta de que el aprendizaje es un proceso iterativo que requiere tiempo. El objetivo principal es entonces el desarrollo de habilidades de interpretación, lo cual incluye A) describir la necesidad de la interpretación en ambos idiomas y los modos culturales adecuados, B) llevar a cabo una toma de notas eficiente, C) segmentar los mensajes de los interlocutores de manera óptima, D) usar señales culturalmente adecuadas para indicar a los interlocutores cuándo deberían hacer una pausa y E) usar estrategias para generar una interpretación basada en el sentido que solo altere mínimamente los patrones interaccionales de los participantes (Russell, Shaw & Malcolm, 2010).

Así pues, este enfoque didáctico utilizado para el desarrollo de las actividades propuestas en el presente material considera que la interpretación bilateral requiere de habilidades específicas complejas que se van adquiriendo mediante una práctica efectuada a través del tiempo. Es por esto por lo que las actividades han sido organizadas en función de su grado de dificultad.

2. Desarrollo de la unidad

Se considera de vital importancia presentar algunas ideas acerca de cómo se podría emplear el presente material didáctico con el fin de aprovecharlo al máximo y, además, de

⁹ Si bien es cada vez es más frecuente que se use una grabadora de voz digital o un dispositivo semejante como asistencia para la interpretación consecutiva, en la IB, debido a que los turnos de habla son relativamente breves, el empleo de esta tecnología no contribuye demasiado a mejorar el desempeño del intérprete.

velar por que el aprendizaje teórico y el desarrollo de las habilidades se efectúen de manera gradual. Con este fin, se presentarán brevemente los ejercicios de práctica en el orden en que han sido planificados y se expondrán sus objetivos y modalidad de resolución; luego se presentará la hoja de tareas dirigida a los alumnos que será incluida en el material obligatorio de la cátedra.

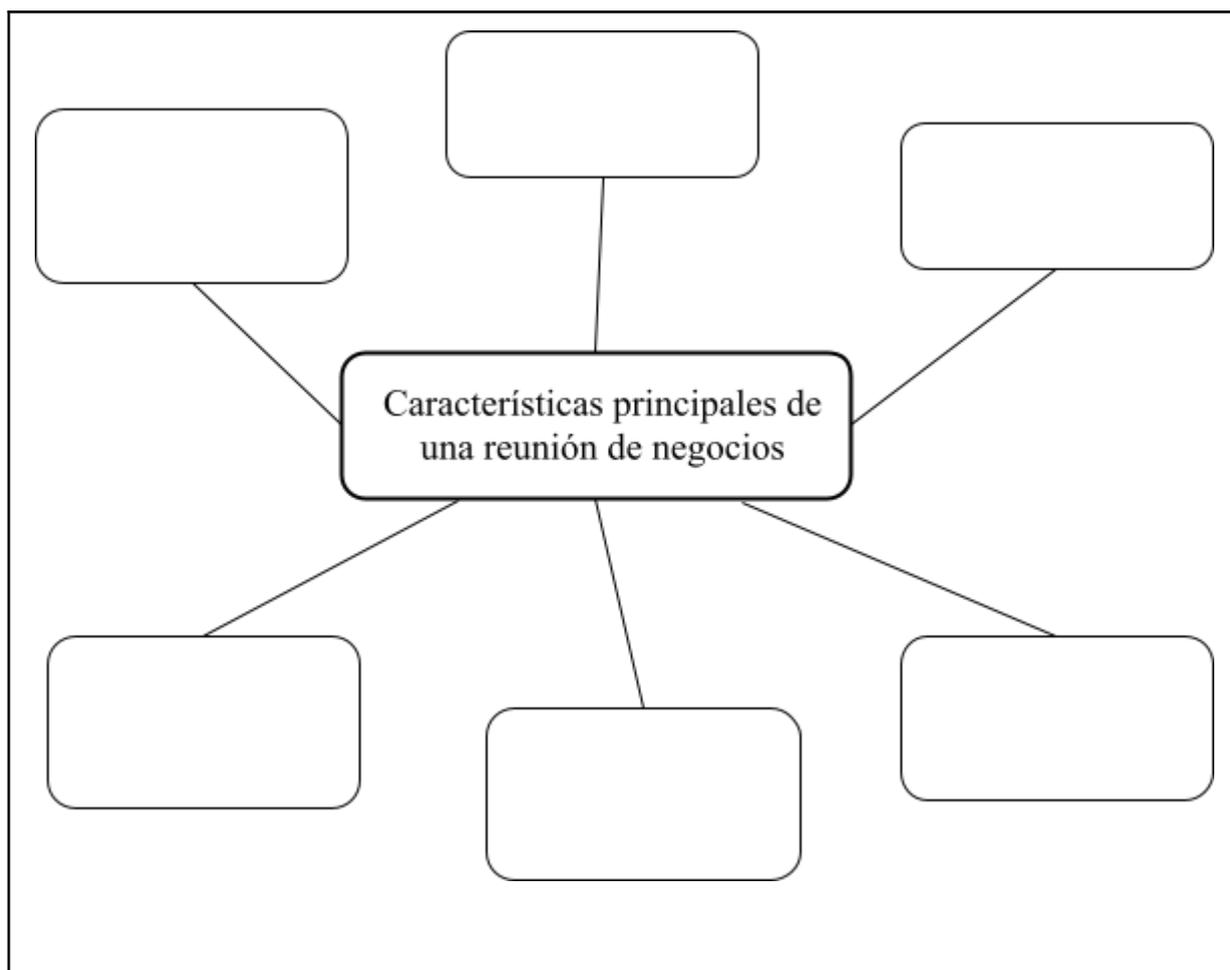
Para lograr tales objetivos, se debe demostrar conocimiento del contexto comunicativo, ya que los mensajes deben atenerse a los significados que existen dentro del universo del discurso al que pertenecen y no a las palabras en sí. Se debe asimismo tener en cuenta a los receptores del mensaje y el propósito de la acción y transmitir el mensaje de manera coherente, inteligible, espontánea y fluida. Cabe mencionar que, debido a que las habilidades mencionadas resultan fundamentales para alcanzar los objetivos generales de la asignatura, resulta conveniente que los ejercicios de interpretación en el ámbito de negocios se incluyan en la última unidad, ya que para completarlos satisfactoriamente se requiere la integración de todas las habilidades que se proponen en el programa de la asignatura.

Así pues, por ejemplo, los alumnos deben familiarizarse con el género conversacional “reunión de negocios” antes que se proceda a la práctica de la interpretación *per se*. A ese fin, se ofrecerán tres actividades para que los alumnos se adentren en el mundo de la interpretación en contextos de negocios.

En primer lugar, se propone una actividad introductoria breve que consiste en preguntar a los alumnos qué entienden por interpretación de negocios, con el fin de reactivar conocimientos previos, a través de una actividad de lluvia de ideas que se realizará en voz alta y con la totalidad de la clase.

Actividad n.º 1: Reactivación de conocimientos previos

Reflexionen acerca del contexto de las reuniones de negocios y completen los cuadros: ¿cuál es su principal objetivo?; ¿dónde se pueden llevar a cabo?; ¿quiénes participan en ellas?; ¿cuál creen que es el papel del intérprete?; ¿qué dificultades podrían surgir a la hora de interpretar en este tipo de situaciones?



En la actividad n.º 2 se expondrá a los alumnos a material audiovisual pertinente con el fin de que tomen conciencia de las características salientes de las situaciones concretas en las que podrán desempeñar sus funciones. Al mismo tiempo, se mostrará a los alumnos expresiones frecuentes del ámbito de los negocios y elementos léxicos específicos. Con este fin, se ha seleccionado un video titulado *Chairing a Meeting*, que, si bien no es una situación de la vida real, muestra la dinámica de una reunión de negocios. Al finalizar el video, se solicitará a los alumnos que reflexionen acerca de las similitudes y diferencias que encuentran entre lo mencionado en la lluvia de ideas y lo que se observa en el video.

Actividad n.º 2: Una reunión de negocios en inglés

- a. Miren el siguiente video a partir del segundo 0:26 y tomen notas de las características de la reunión de negocios que se observan en este material audiovisual.



Chairing a meeting

526,841 views • Apr 15, 2013

1.9K 112 SHARE SAVE ...

Fuente: <https://www.youtube.com/watch?v=oPhKhTIOLss>

- b.** Teniendo en cuenta la actividad número 1, ¿qué similitudes o diferencias observan entre lo que escribieron en los cuadros y lo que se muestra en el video?

La tercera actividad tiene por objeto presentar una reunión de negocios en la que oficia un intérprete. Durante la presentación del video, los alumnos tomarán notas de algunas expresiones que han escuchado y que crean que están relacionadas con el ámbito de los negocios.

Actividad n.º 3: Interpretación en una reunión de negocios

- a.** Vean el siguiente video a partir del segundo 0:24 y tomen notas acerca de las expresiones que consideran que están relacionadas con el ámbito de los negocios para anotarlas a continuación.



Interpreter in action

137,274 views • Oct 31, 2013

[//www.youtube.com/watch?v=twCpijr_GeQ](https://www.youtube.com/watch?v=twCpijr_GeQ)

1.1K 44 SHARE SAVE ...

Fuente: <https://www.youtube.com/watch?v=bB-DFehnws0&t=24s>

Frases y expresiones convencionalizadas

Antes de comenzar a realizar ejercicios prácticos, es pertinente brindar material teórico a los alumnos. En primer lugar, es menester ofrecerles una definición de interpretación bilateral y de interpretación bilateral en contextos de negocios. Asimismo, conviene explicar de manera resumida y oral las principales características de este modo de interpretación, las cuales han sido analizadas en el marco teórico del presente trabajo, a saber, el contacto directo, la bidireccionalidad y la dimensión interpersonal e intercultural. Para esta presentación teórica, se sugiere emplear un soporte visual que condense las ideas principales.

Se explicarán las características del contexto de negociación comercial; por ejemplo, el contexto comunicativo es dialógico, y por tanto el intérprete deberá operar de manera bilateral, interpretando para ambas partes. Asimismo, se establece un contacto directo con las partes involucradas, así que es muy importante tener en cuenta también la dimensión

interpersonal, que se da dentro de un marco predominantemente formal. Además, se debe tener en cuenta que la interculturalidad es también una de las características de una ronda de negocios entre hablantes de distintas lenguas. Las reuniones de negocios pueden darse tanto de manera presencial como de forma no presencial o virtual, por ejemplo, mediante videoconferencias. Se explicará que, en resumen, los contextos de negocios en muchas ocasiones dependen del intérprete para la consecución de objetivos económicos y comerciales y que la labor del intérprete en rondas de negocios implica poner en juego habilidades distintas de aquellas que se necesitan en otros contextos. También se incluirá información acerca del papel del intérprete de negocios, que es justamente, en términos generales, el de actuar como mediador en las negociaciones que se lleven a cabo. Para ello, es preciso que quien interpreta conozca las convenciones de la negociación, además de los aspectos culturales de los países participantes: aunque están implícitos en muchas ocasiones, son clave en las negociaciones. En especial si las culturas de las personas interlocutoras son muy diferentes, será el intérprete quien se encargue de atenuar tales diferencias, así que, más que en cualquier otro modo, quien interpreta actúa como un puente entre culturas. El siguiente material teórico será incluido como parte del desarrollo de la unidad.

La interpretación bilateral en contextos de negocios

La interpretación bilateral

En la interpretación bilateral (IB), el intérprete actúa como mediador entre dos o más partes y traduce de manera oral sus discursos. En este sentido, la IB implica un cambio de código constante. El **contacto directo**, la **bidireccionalidad** y la **dimensión interpersonal e intercultural** de la interacción cara a cara constituyen sus rasgos más distintivos.

En el caso de la interpretación bilateral en el ámbito de los negocios, se debe tener en cuenta que la relación que se establece es dialógica y bilateral. Cobra especial importancia también el conocimiento cultural y el contacto directo entre las partes. Las reuniones de negocios pueden darse tanto de manera presencial como virtual, por ejemplo, mediante videoconferencias. Este tipo de reuniones de negocios dependen del intérprete para el logro de objetivos económicos y comerciales, y la labor del intérprete implica poner en juego habilidades distintas de aquellas que se necesitan en otros contextos.

El papel del intérprete de negocios

- El intérprete debe actuar como mediador en las negociaciones que se lleven a cabo.
- Es preciso que quien interpreta conozca las convenciones de la negociación, además de los aspectos culturales de los países participantes: aunque están implícitos en muchas ocasiones, son clave en las negociaciones.
- En especial si las culturas de las personas interlocutoras son muy diferentes, será el intérprete quien se encargue de atenuar estas diferencias.
- Más que en cualquier otro modo de interpretación, quien interpreta actúa como un puente entre culturas.

Información que resulta importante poseer de antemano

- Información sobre las partes, es decir, tanto sobre la persona u organización que efectúa la contratación como sobre la/s otra/s parte/s que acudan al encuentro. Es recomendable efectuar una búsqueda en línea o ingresar al sitio web oficial pertinente para averiguar, por ejemplo, el tamaño de la empresa y su antigüedad, su misión y su enfoque.
- Información sobre el país o los países de que provienen las partes. Vienen al caso tanto sus leyes y acuerdos comerciales como sus tradiciones y costumbres.
- Información sobre el producto o servicio que se va a brindar o demandar, así como también información básica acerca de, por ejemplo, tipos de contratos que resultan aplicables a la situación. Será útil aquí leer sobre el tema en profundidad y confeccionar un glosario.

3. Ejercicios de práctica

Los objetivos de los ejercicios que se incluyen en este apartado se adecuan a los objetivos generales de la asignatura, es decir, lograr que el alumno adquiriera la habilidad de comprender mensajes emitidos en una lengua de partida (en este caso, en inglés o en español) para luego reexpresarlos en la lengua de llegada pertinente.

Los ejercicios prácticos propuestos a continuación tienen por objeto específico contribuir a la potenciación de habilidades prácticas para la interpretación bilateral en un contexto de negocios, principalmente al refuerzo de las estrategias de bidireccionalidad e interculturalidad en los estudiantes. El orden de los ejercicios ha sido seleccionado teniendo en cuenta la complejidad relativa de cada uno de ellos, y se ha pretendido empezar con ejercicios más sencillos e ir aumentando su dificultad. Es menester mencionar que se ha procurado reproducir con la mayor precisión posible la jerga empresarial a fin de emular una situación de interpretación real, lo cual significa que se incluyen expresiones de uso frecuente que no siempre se ajustan completamente a las normas de las lenguas de trabajo.

El primer ejercicio contribuirá a potenciar la agilidad mental, indispensable para quien interpreta, puesto que el intérprete debe reaccionar con mucha rapidez cuando efectúa su trabajo y distanciarse lo suficiente de la lengua fuente para evitar, en la medida de lo posible, errores o imperfecciones como las interferencias lingüísticas. Asimismo, este ejercicio es una introducción al campo de especialidad (negocios) y a la bidireccionalidad, puesto que tiene oraciones alternadas en inglés y español. En cuanto a la modalidad de trabajo, se podría escoger a seis estudiantes para que hagan la traducción a la vista de dos oraciones cada uno, una al español y otra al inglés, en una actividad en la que podrá participar toda el aula en su conjunto. Otra modalidad posible de implementación del ejercicio consistiría en dividir la clase en grupos de tres personas y que cada una haga TaV en ambas direcciones.

Ejercicio n.º 4: Agilidad mental

El siguiente ejercicio contribuirá a potenciar la agilidad mental, indispensable para quien interpreta, puesto que el intérprete debe reaccionar con mucha rapidez al efectuar su trabajo. Además, este ejercicio es una introducción al ámbito de los negocios y a la bidireccionalidad, ya que tiene oraciones alternadas en inglés y español.

- a.* Efectúen una traducción a la vista de las siguientes frases en inglés y en español, las cuales se podrían emplear en una reunión de negocios (contienen falsos cognados u otros problemas de traducción).
- b.* ¿Qué problemas de traducción pueden encontrar en las oraciones?

1. ¿Hay algún dibujo o esquema que ayudaría a ilustrar el material tratado?
2. Although it's impossible to predict the effective outcome of the meeting, I am positive it will spark bilateral negotiations.
3. Me parece una tragedia que tengamos tanta gente sin trabajo en este país.
4. We needed more growth to pursue our aggressive acquisition strategy.
5. Ya no contamos con instalaciones de producción para fabricar esos materiales.
6. It is reasonable to assume that such changes have a significant social impact.
7. Esta empresa necesita aumentar la tasa de empleo con puestos de trabajo competitivos.
8. I'm afraid our national Sales Director, Anne Trusting, can't be with us today.
9. Nuestra página web es una herramienta funcional que ayudará a su empresa a escoger los productos que se adecuen a sus necesidades.
10. We encourage companies to work in an efficient and environmentally friendly way.
11. En el último semestre, la cantidad de ventas aumentó en un 10%, como se observa en el gráfico de barras.
12. Our stakeholders have confidence that the assets we acquired will have a good return on their investment.

Las siguientes dos actividades propuestas son de reactivación semántica y de anticipación del contenido, fundamentales para la agilidad mental y el ahorro de energía en el intérprete. El ejercicio de reactivación semántica resulta imprescindible porque tiene como objeto principal la recuperación del conocimiento pasivo, conceptual y lingüístico de la memoria a largo plazo, lo cual resulta fundamental para que las interpretaciones de los alumnos tengan variaciones léxicas y fraseológicas y, lo que es aún más importante, para que, ante el desconocimiento del equivalente ideal, los alumnos no se rindan y se queden callados, sino que recurran a sinónimos o cuasisinónimos que les permitan transmitir el mensaje adecuadamente. En cuanto al ejercicio de anticipación de contenido, es una actividad que no solo contribuye a mejorar la capacidad de deducción y anticipación, sino que también incide en el esfuerzo de análisis y en el de expresión. Asimismo, la capacidad de anticipación, si se agudiza y en especial si se combina con un conocimiento extralingüístico vasto, permite

disminuir el gasto energético mental del intérprete, que puede disminuir su grado de atención y descansar brevemente, o bien aplicar la energía restante a otras subtareas.

En estos ejercicios, el procedimiento por seguir es muy sencillo, ya que los alumnos se irán turnando para leer las oraciones de los textos. En el quinto ejercicio deberán sustituir las palabras en negrita por sinónimos, y, en el sexto, completar los espacios en blanco.

Ejercicio n.º 5: Reactivación semántica

Lean en voz alta el siguiente texto y cambien las palabras en negrita por un sinónimo en tiempo real.

Save the Children is the **leading** independent organisation creating **lasting** change in the lives of children in need in the United States and **around** the world. Recognised for our commitment to **accountability**, innovation and collaboration, our work takes us into the **heart** of communities, where we help children and families help themselves. We work with other organisations, governments, non-profits and a variety of local partners while **maintaining** our own independence without political agenda or religious **orientation**.

When **disaster** strikes around the world, Save the Children is there to save lives with food, medical **care** and education and **remains** to help communities rebuild through long-term recovery programs. As **quickly** and as effectively as Save the Children responds to tsunamis and civil conflict, it works to **resolve** the ongoing **struggles** children face every day — poverty, **hunger**, illiteracy and disease — and **replaces** them with hope for the future.

Ejercicio n.º 6: Anticipación del contenido

Lean en voz alta el siguiente texto e intenten rellenar los espacios en blanco en tiempo real.

Los negocios internacionales son las transacciones privadas y gubernamentales que involucran a ____ o más países. Implican las _____, las inversiones y el transporte.

Los negocios internacionales están compuestos de dos ____ principales. En primer lugar, encontramos el _____ exterior. Se refiere a las condiciones, formas y _____ que presenta el intercambio de _____ y servicios; más exactamente, son las leyes y

regulaciones nacionales para manejar el comercio internacional. Por otro lado, el _____ internacional se refiere a todas las operaciones comerciales, _____ y exportaciones, inversión directa, financiación internacional, mercadeo, etc., que se realizan mundialmente.

Pero los negocios internacionales son esto y mucho _____. Las costumbres y tradiciones _____ priman en las negociaciones internacionales. Con estadounidenses, por ejemplo, prevalecen la competencia, los resultados a _____ plazo y no se cultivan las _____ personales. Lo contrario sucede con los japoneses, quienes toman decisiones en grupo con resultados a _____ plazo; para ellos es _____ desarrollar la amistad antes de negociar.

Se tienen 3 _____ generales como impulsores de los negocios _____. Primero, la _____ de ventas. Las ventas de las empresas dependen del interés de los consumidores en sus _____ y servicios y de su disposición y capacidad para comprarlo. El número de personas y el monto de su poder _____ son mayores en la totalidad del mundo que en un solo país, así que las empresas pueden aumentar su mercado potencial al buscar _____ internacionales.

En segundo lugar, la obtención de recursos. Los fabricantes y distribuidores _____ productos, servicios y componentes _____ en países extranjeros. Además, buscan capital, tecnología e _____ provenientes del extranjero que puedan utilizar en sus países de origen; en ocasiones lo hacen para reducir sus _____, a veces para adquirir algo que no está _____ en su país de origen.

Por último, la _____ de riesgos. Para minimizar las fluctuaciones de ventas y utilidades, las _____ deben buscar los mercados _____ para aprovechar las diferencias de los _____ económicos que existen entre países. Muchas empresas ingresan a los negocios _____ por razones defensivas, pues desean contrarrestar las _____ que los competidores pudieran obtener en mercados extranjeros que, a su vez, pudieran perjudicarlas.

Los siguientes dos ejercicios propuestos son de bidireccionalidad y de interculturalidad. El siguiente ejercicio de bidireccionalidad tiene como objeto contribuir al desarrollo del dominio de este esfuerzo y consiste en que los alumnos traduzcan a la vista un

texto que tiene tanto fragmentos en inglés como en español. El ejercicio está concebido para potenciar la capacidad de cambiar de código con rapidez y fluidez y, en la medida de lo posible, sin vacilaciones ni errores. Como se observa, este ejercicio contiene tanto expresiones convencionalizadas en inglés y en español como terminología del mundo de los negocios. En cuanto a la modalidad de trabajo, es menester que cada alumno trabaje con ambas filas, es decir, que haga TaV en las dos direcciones.

En el ejercicio n.º 8 se asignará tarea para el hogar que contribuirá a desarrollar el aspecto de la interculturalidad, cuya importancia se explicó en el marco teórico, mediante la adquisición de conocimiento extralingüístico¹⁰. Los alumnos deberán investigar acerca de la cultura de Japón, China, Estados Unidos, Arabia Saudita e India, especialmente en lo que respecta a negocios. Estos países han sido seleccionados principalmente debido a que existen numerosas relaciones internacionales entre la ciudad de Córdoba y representantes de dichos países. Además, han sido elegidos por las vastas diferencias que hay entre estas culturas y la cultura argentina, así que la preparación previa de los alumnos deberá ser mayor y más específica, en vista de que es esperable que el conocimiento previo de los alumnos respecto a estos países no sea demasiado amplio.

Ejercicio n.º 7: Bidireccionalidad

Efectúen la traducción a la vista del siguiente texto, en el que hay partes en inglés y partes en español.

Business phone calls are great for developing professional relationships and reaching agreements for a number of different reasons.

En el desarrollo de los productos, los sistemas de información y la investigación de mercados son el insumo más importante para tomar decisiones y elaborar estrategias. Tener esa información evita basarse exclusivamente en la intuición o la experiencia.

¹⁰ Incluso podría utilizarse como conocimiento extralingüístico *ad hoc* si se combina con el ejercicio n.º 9.

With that said, when a lot of time, money, and respect are on the line, it's not unusual for two or more individuals to meet and discuss a matter of significance face-to-face.	Para iniciar una empresa, lanzar un nuevo producto, exportar o importar, hay que analizar el mercado y los clientes, validar las ideas y confirmar estrategias.
Face-to-face meetings have been an important part of the business process for years and all signs indicate that they will remain so for many years to come.	El <i>marketing</i> como estrategia comercial no es sinónimo de comercialización o venta; precisamente, es la función que ayuda a identificar esas necesidades, desarrollando los productos para satisfacerlas.
If an appointment is cancelled, it's important that the individual responsible for the cancellation call the person(s) expected to attend the meeting as quickly as possible to provide them with the maximum amount of time to restructure their own schedule.	El <i>marketing</i> orienta todo el proceso mediante el cual las ideas se transforman en productos aceptados por el mercado.

Small talk, or non-official talk that's intended to provide a break from official conversation, is often used by business professionals.	En consecuencia, las empresas que consigan interpretar de mejor forma las demandas del mercado y desarrollar respuestas satisfactorias serán las que permanezcan.
Most people take short breaks during the work day to talk with others, and business employees aren't exceptions.	Los grandes teóricos de la administración ya lo habían manifestado hace tiempo, destacando el mercadeo como uno de los elementos básicos para el éxito de los negocios.
Unacceptable small talk subjects, or small topic matters that're offensive and/or inappropriate, should be avoided at all costs,	Después de todo, son las ventas las que generan los ingresos necesarios que garantizan la retroalimentación en insumos,

as they can compromise business relationships and cause one to be fired from his or her position.	materias primas, tecnología y mano de obra que requiere una empresa para seguir funcionando.
Topics involving violence and sexual content, as well as racist and/or sexist matters, are common examples of unacceptable small talk subjects.	En este mundo globalizado, ninguna compañía o empresario del mundo pone resistencia a negociar con colegas de otros países más allá de lo que establecen los convenios o reglamentaciones de cada Estado.
Other small talk subjects like politics, current issues, and personal preferences aren't necessarily unacceptable, but should be avoided, as they can easily result in disagreement and confrontation, which are best avoided—especially in business!	Antes de sentarse a negociar en el exterior hay que conocer ciertas reglas de educación cuya ignorancia puede inclinar la balanza hacia el éxito o el fracaso.
When calling for business, the caller should assure that the call is taking place at an appropriate time for the receiver, that there is a well-defined subject matter to discuss, and that this subject matter is outlined.	Comprender la idiosincrasia del país con el que se va a negociar es una herramienta tan básica como conocer las variables económicas del mismo.
A well-defined subject matter could be anything from a potential deal to an agreement's specifics and even an inquiry as to how a client is feeling and what he or she needs.	Un paso en falso, por desconocimiento, en el momento de presentarse o durante encuentros menos formales es una descortesía que se tolera “por cortesía”.
Outlines of important discussion points, or reminders of topics that should be talked about during conversations, help make	En países que no son occidentales, en general, se saluda con una leve inclinación de cabeza o una ligera reverencia. Sin

business phone calls as meaningful and useful as possible.

embargo, estrechar las manos es una costumbre cada vez más común.

Ejercicio n.º 8: Interculturalidad

- a.** Para esta actividad, es necesario que efectúen una investigación en el hogar. Documentense sobre los siguientes países y anoten algunas características generales que se relacionen con la cultura, especialmente en lo que respecta a las relaciones interpersonales, las modalidades de expresión y las formalidades en el ámbito de los negocios.

Japón:

China:

Estados Unidos:

Arabia Saudita:

India:

Por último, se presentará un ejercicio de integración de los esfuerzos de la bidireccionalidad y la interculturalidad en el que se han incluido distintas informaciones en inglés y en español que reflejan diferencias culturales, tales como automatismos conversacionales, expresiones de uso vernáculo y elementos no verbales, con el fin de que los estudiantes empleen equivalentes dinámicos en ambas lenguas. Se han incluido asimismo cambios de registro y expresiones que resultan coloquiales en demasía, los cuales pueden interpretarse como ofensivos o entorpecer la negociación, y se pretende que los estudiantes los reconozcan y actúen en consecuencia en su calidad de mediadores culturales o que, cuando menos, aprendan la importancia de hacerlo para poder aplicarlo en lo sucesivo.

Respecto de este ejercicio, la modalidad que se propone consiste en formar grupos de cuatro personas para que lleven a cabo un juego de cambio de papeles en el que tres de dichos alumnos serán las partes involucradas en la conversación y el cuarto será el intérprete, quien deberá trabajar en ambas direcciones. A fin de que todos tengan la oportunidad de interpretar, el ejercicio está dividido en cuatro partes, y los alumnos se irán turnando para ocupar el papel

de mediador lingüístico y cultural. Cabe destacar que cada una de las partes del ejercicio se entregará en formato impreso únicamente a las tres personas que no actúen de intérprete, ya que el objetivo de este ejercicio es practicar la IB y no la TaV.

Ejercicio n.º 9: Bidireccionalidad e interculturalidad

En grupos de cuatro personas, representen las siguientes situaciones de negocios. Una persona será Andrea Martínez, oriunda de Córdoba, y las otras dos personas serán Victor Tang, un inversor japonés, y Sue Panay, su asesora jurídica. La cuarta persona será el intérprete, que deberá interpretar a Andrea del español al inglés y a Victor y Sue del inglés al español. Se deben tener en cuenta ciertas cuestiones pertinentes a la cultura japonesa, por ejemplo, la práctica más común al momento de saludar es inclinarse hacia adelante para hacer una reverencia, en lugar de estrechar la mano. Asimismo, en Japón, al hacer negocios, se prefiere un estilo indirecto, impersonal y sumamente respetuoso y formal, ya que se establece cierta distancia con las otras partes involucradas. Además, se evita hablar de temas íntimos o demasiado personales, y no es frecuente la expresión del humor en forma de chistes.

Primera parte

Andrea: Buenos días, ¿cómo va? Me presento: mi nombre es Andrea Martínez, gerente de ventas de Azúcar Cordobesa.

Victor: Very pleased to meet you. I'm Victor Tang and this is my legal adviser, Sue Panay.

Andrea: Un gusto, Victor, Sue. Espero que hayan tenido un viaje agradable.

Victor: Yes, we did, thanks.

Andrea: ¿Se van a quedar un par de días en Córdoba? ¿Qué es lo que más les gustó hasta ahora?

Victor: Unfortunately we need to get back to Kyoto tomorrow.

Andrea: Bueno... mejor empecemos. Señor Tang, para comenzar, quisiera decirle que desde la empresa creemos que podemos ofrecerle un muy buen trato que será beneficioso para las dos partes.

Victor: Well, from our point of view, we see it as an exploratory talk—testing the water you might say.

Sue: We don't intend to reach any agreements at this meeting—in any case we would need to run it past our board first.

Segunda parte

Andrea: Bueno, entendemos que necesitan tiempo para considerar cualquier oferta, pero, eh, mi prioridad es asegurarme de que se abra una negociación.

Victor: What's your proposal, Ms. Martínez?

Andrea: Estamos preparados para ofrecerle a usted un precio muy atractivo por una venta mínima, a cambio de un contrato de dos años. Más adelante, nuestro abogado podrá explicarle los términos y condiciones. Eso es lo que proponemos. Creemos que es una propuesta justa que tiene ventajas tanto para ustedes como para nosotros. ¿Qué tal?

Victor: Yes, well, we're prepared to consider your offer, Ms Martínez, if you are willing to accept some conditions.

Sue: And subject to consideration by the Board.

Andrea: ¿Cuáles?

Victor: Well, first, the price you're proposing. Would that be variable depending on currency fluctuations? The issue is that you're in an unstable environment at the moment—the exchange rate could affect us negatively.

Andrea: Bueno, sí, la realidad es que lo del dólar es todo un tema, pero podríamos considerar algún tipo de cobertura para compensar esta situación.

Sue: That would be acceptable.

Tercera parte

Victor: Another problem we may have is that of supply. Our customers often need supply at short notice. If we do get large orders, we need to guarantee delivery, and so we need to stockpile. The difficulty there is the capital budget. How would you feel about a partial offset against our sales?

Andrea: ¿Usted quiere decir un préstamo? Me parece que se está aprovechando de mi amabilidad.

Victor: I suppose so.

Andrea: Mejor... ¿estaría dispuesto a aceptar un pago diferido? La empresa podría proveer un valor en forma de garantía, ¿le parece bien?

Victor: I think that would be acceptable. Unfortunately, I would need to get Board approval for it.

Andrea: Por supuesto. Tenemos un trato, entonces.

Sue: In principle

Cuarta parte

Andrea: ¿Y si seguimos en un bar? Quizás esta oferta les parezca más atractiva después de un par de tragos.

Victor: I'm afraid we are feeling a bit tired. Maybe in another occasion.

Sue: Please accept our apologies but we should return to our hotel in this moment.

Andrea: No hay problema. Nos queda pendiente para la próxima. Muchas gracias por su presencia. Espero que muy pronto vuelvan a acompañarnos.

Victor: Thank you for taking the time from your busy schedule to be with us today.

Sue: Thank you for having us.

REFERENCIAS Y BIBLIOGRAFÍA

- 20/20 Translations [20/20 Translations Inc] (31 de octubre, 2013). Interpreter in action. [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=bB-DFehnwS0&t=24s>
- Adamova, E. [Elena Adamova] (15 de abril, 2013). Chairing a meeting. [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=oPhKhTI0Lss>
- Collados Aís, A. y Fernández Sánchez, M. M. (Eds.). (2001). *Manual de Interpretación Bilateral*. Granada: Editorial Comares.
- Gile, D. (1995). *Basic concepts and models for interpreter and translator training*. Ámsterdam: John Benjamins.
- Jiménez Ivars, A. y Hurtado Albir, A. (2003). Variedades de traducción a la vista. Definición y clasificación. *TRANS: Revista de traductología*, 7(1), p. 47-57. doi: <http://dx.doi.org/10.24310/TRANS.2003.v0i7.2946>
- Universidad de Vigo (s.f). Linkinterpreting. Recursos para la interpretación de enlace. Disponible en <http://linkinterpreting.uvigo.es/>
- Mikkelson H. (2013). “Interpreting is interpreting – or is it?”. Recuperado de <https://aiic.net/page/3356/interpreting-is-interpreting-or-is-it/lang/1>
- Santana Falcón, R. (2013). El mediador cultural en los servicios públicos: una nueva profesión. *Estudios de Traducción*, (3), p. 33-43. doi: <https://doi.org/10.5209/rev ESTR.2013.v3.41988>
- Seleskovitch, D. (1978), en González, Vásquez & Mikkelson (Eds.). (2012). *Fundamentals of Court Interpreting. Theory, Policy, and Practice*. Durham: Carolina Academic Press.
- Russel, D.; Shaw, R. & Malcolm, K. (2010) “Effective Strategies for Teaching Consecutive Interpreting”. *International Journal of Interpreting Education*, (2). Recuperado de <https://www.cit-asl.org/new/effective-strategies-for-teaching-consecutive-interpreting/>

Trovato, G. (2011). “La interpretación bilateral: algunas reflexiones metodológicas en torno a la combinación lingüística español-italiano”. *RedELE*, (23). Recuperado de <http://www.educacionyfp.gob.es/dam/jcr:e993b9be-297a-43e7-84be-3c2bece5d1f6/2011-redele-23-14trovato-pdf.pdf>

Trovato, G. (2013a). “El papel del intérprete en el ámbito ferial y de negocios: actividades y propuestas didácticas”. *EntreCulturas*, (5), p. 75-91. Recuperado de <http://www.entreculturas.uma.es/n5pdf/articulo04.pdf>

Trovato, G. (2013b). “Breve acercamiento a la mediación cultural: hacia una delimitación del campo de estudio y una aproximación a sus aplicaciones didácticas en la combinación de lenguas español-italiano”. *Didáctica. Lengua y Literatura*, (25), p. 333-352. DOI: https://doi.org/10.5209/rev_DIDA.2013.v25.42248

Introducción a la Interpretación

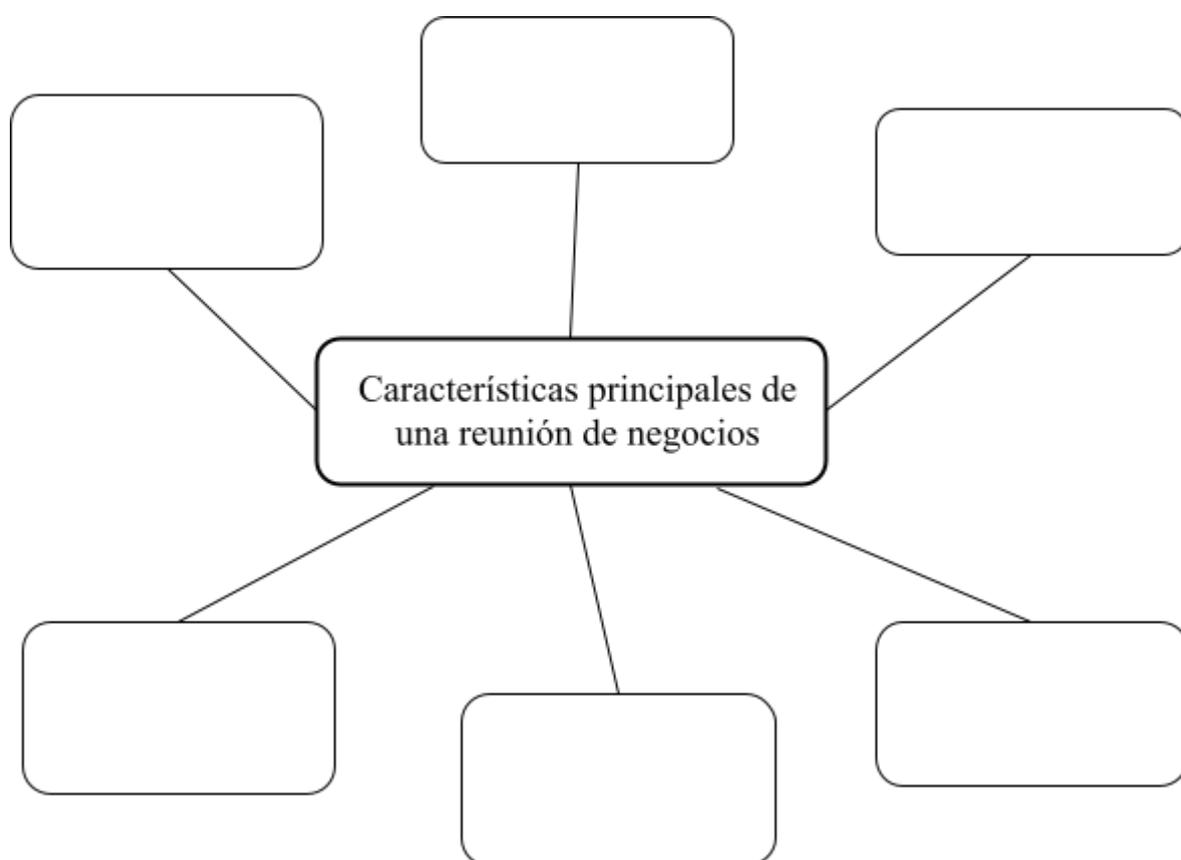
Interpretación bilateral en contextos de negocios



HOJA DE TAREA PARA EL ALUMNO

Actividad n.º 1: Reactivación de conocimientos previos

Reflexionen acerca del contexto de las reuniones de negocios y completen el siguiente mapa conceptual: ¿cuál es el principal objetivo de estas reuniones?; ¿dónde se pueden llevar a cabo?; ¿quiénes participan en ellas?; ¿cuál creen que es el papel del intérprete?; ¿qué dificultades podrían surgir a la hora de interpretar en este tipo de situaciones?



Actividad n.º 2: Una reunión de negocios en inglés

- c. Miren el siguiente video a partir del segundo 0:26 y tomen notas de las características de la reunión de negocios que se observan en este material audiovisual.



Fuente: <https://www.youtube.com/watch?v=oPhKhTIOLss>

- d. Teniendo en cuenta la actividad número 1, ¿qué similitudes o diferencias observan entre lo que escribieron en los cuadros y lo que se muestra en el video?

Actividad n.º 3: Interpretación en una reunión de negocios

- b.** Vean el siguiente video a partir del segundo 0:24 y tomen notas acerca de las expresiones que consideran que están relacionadas con el ámbito de los negocios para anotarlas a continuación.



Interpreter in action

137,274 views • Oct 31, 2013

[//www.youtube.com/watch?v=twCpijr_GeQ](https://www.youtube.com/watch?v=twCpijr_GeQ)

1.1K 44 SHARE SAVE ...

Fuente: <https://www.youtube.com/watch?v=bB-DFehnwS0&t=24s>

Frases y expresiones convencionalizadas

Ejercicio n.º 4: Agilidad mental

El siguiente ejercicio contribuirá a potenciar la agilidad mental, indispensable para quien interpreta, puesto que el intérprete debe reaccionar con mucha rapidez al efectuar su trabajo. Además, este ejercicio es una introducción al ámbito de los negocios y a la bidireccionalidad, ya que tiene oraciones alternadas en inglés y español.

- c.* Efectúen una traducción a la vista de las siguientes frases en inglés y en español, las cuales se podrían emplear en una reunión de negocios (contienen falsos cognados u otros problemas de traducción).
- d.* ¿Qué problemas de traducción pueden encontrar en las oraciones?

13. ¿Hay algún dibujo o esquema que ayudaría a ilustrar el material tratado?
 14. Although it's impossible to predict the effective outcome of the meeting, I am positive it will spark bilateral negotiations.
 15. Me parece una tragedia que tengamos tanta gente sin trabajo en este país.
 16. We needed more growth to pursue our aggressive acquisition strategy.
 17. Ya no contamos con instalaciones de producción para fabricar esos materiales.
 18. It is reasonable to assume that such changes have a significant social impact.
 19. Esta empresa necesita aumentar la tasa de empleo con puestos de trabajo competitivos.
 20. I'm afraid our national Sales Director, Anne Trusting, can't be with us today.
 21. Nuestra página web es una herramienta funcional que ayudará a su empresa a escoger los productos que se adecuen a sus necesidades.
 22. We encourage companies to work in an efficient and environmentally friendly way.
 23. En el último semestre, la cantidad de ventas aumentó en un 10%, como se observa en el gráfico de barras.
 24. Our stakeholders have confidence that the assets we acquired will have a good return on their investment.
- 

Ejercicio n.º 5: Reactivación semántica

Lean en voz alta el siguiente texto y cambien las palabras en negrita por un sinónimo en tiempo real.

Save the Children is the **leading** independent organisation creating **lasting** change in the lives of children in need in the United States and **around** the world. Recognised for our commitment to **accountability**, innovation and collaboration, our work takes us into the **heart** of communities, where we help children and families help themselves. We work with other organisations, governments, non-profits and a variety of local partners while **maintaining** our own independence without political agenda or religious **orientation**.

When **disaster** strikes around the world, Save the Children is there to save lives with food, medical **care** and education and **remains** to help communities rebuild through long-term recovery programs. As **quickly** and as effectively as Save the Children responds to tsunamis and civil conflict, it works to **resolve** the ongoing **struggles** children face every day — poverty, **hunger**, illiteracy and disease — and **replaces** them with hope for the future.



Ejercicio n.º 6: Anticipación del contenido

Lean en voz alta el siguiente texto e intenten rellenar los espacios en blanco en tiempo real.

Los negocios internacionales son las transacciones privadas y gubernamentales que involucran a ____ o más países. Implican las _____, las inversiones y el transporte.

Los negocios internacionales están compuestos de dos ____ principales. En primer lugar, encontramos el _____ exterior. Se refiere a las condiciones, formas y _____ que presenta el intercambio de _____ y servicios; más exactamente, son las leyes y regulaciones nacionales para manejar el comercio internacional. Por otro lado, el _____ internacional se refiere a todas las operaciones comerciales, _____ y exportaciones, inversión directa, financiación internacional, mercadeo, etc., que se realizan mundialmente.

Pero los negocios internacionales son esto y mucho _____. Las costumbres y tradiciones _____ priman en las negociaciones internacionales. Con estadounidenses, por ejemplo, prevalecen la competencia, los resultados a _____ plazo y no se cultivan las _____ personales. Lo contrario sucede con los japoneses, quienes toman decisiones en grupo con resultados a _____ plazo; para ellos es _____ desarrollar la amistad antes de negociar.

Se tienen 3 _____ generales como impulsores de los negocios _____. Primero, la _____ de ventas. Las ventas de las empresas dependen del interés de los consumidores en sus _____ y servicios y de su disposición y capacidad para comprarlo. El número de personas y el monto de su poder _____ son mayores en la totalidad del mundo que en un solo país, así que las empresas pueden aumentar su mercado potencial al buscar _____ internacionales.

En segundo lugar, la obtención de recursos. Los fabricantes y distribuidores _____ productos, servicios y componentes _____ en países extranjeros. Además, buscan capital, tecnología e _____ provenientes del extranjero que puedan utilizar en sus países de origen; en ocasiones lo hacen para reducir sus _____, a veces para adquirir algo que no está _____ en su país de origen.

Por último, la _____ de riesgos. Para minimizar las fluctuaciones de ventas y utilidades, las _____ deben buscar los mercados _____ para aprovechar las diferencias de los _____ económicos que existen entre países. Muchas empresas ingresan a los negocios _____ por razones defensivas, pues desean contrarrestar las _____ que los competidores pudieran obtener en mercados extranjeros que, a su vez, pudieran perjudicarlas.

Ejercicio n.º 7: Bidireccionalidad

Efectúen la traducción a la vista del siguiente texto, en el que hay partes en inglés y partes en español.

Business phone calls are great for developing professional relationships and reaching agreements for a number of different reasons.

En el desarrollo de los productos, los sistemas de información y la investigación de mercados son el insumo más importante para tomar decisiones y elaborar estrategias. Tener esa información evita basarse exclusivamente en la intuición o la experiencia.

With that said, when a lot of time, money, and respect are on the line, it's not unusual for two or more individuals to meet and discuss a matter of significance face-to-face.	Para iniciar una empresa, lanzar un nuevo producto, exportar o importar, hay que analizar el mercado y los clientes, validar las ideas y confirmar estrategias.
Face-to-face meetings have been an important part of the business process for years and all signs indicate that they will remain so for many years to come.	El <i>marketing</i> como estrategia comercial no es sinónimo de comercialización o venta; precisamente, es la función que ayuda a identificar esas necesidades, desarrollando los productos para satisfacerlas.
If an appointment is cancelled, it's important that the individual responsible for the cancellation call the person(s) expected to attend the meeting as quickly as possible to provide them with the maximum amount of time to restructure their own schedule.	El <i>marketing</i> orienta todo el proceso mediante el cual las ideas se transforman en productos aceptados por el mercado.

Small talk, or non-official talk that's intended to provide a break from official conversation, is often used by business professionals.	En consecuencia, las empresas que consigan interpretar de mejor forma las demandas del mercado y desarrollar respuestas satisfactorias serán las que permanezcan.
Most people take short breaks during the work day to talk with others, and business employees aren't exceptions.	Los grandes teóricos de la administración ya lo habían manifestado hace tiempo, destacando el mercadeo como uno de los elementos básicos para el éxito de los negocios.

<p>Unacceptable small talk subjects, or small topic matters that're offensive and/or inappropriate, should be avoided at all costs, as they can compromise business relationships and cause one to be fired from his or her position.</p>	<p>Después de todo, son las ventas las que generan los ingresos necesarios que garantizan la retroalimentación en insumos, materias primas, tecnología y mano de obra que requiere una empresa para seguir funcionando.</p>
<p>Topics involving violence and sexual content, as well as racist and/or sexist matters, are common examples of unacceptable small talk subjects.</p>	<p>En este mundo globalizado, ninguna compañía o empresario del mundo pone resistencia a negociar con colegas de otros países más allá de lo que establecen los convenios o reglamentaciones de cada Estado.</p>
<p>Other small talk subjects like politics, current issues, and personal preferences aren't necessarily unacceptable, but should be avoided, as they can easily result in disagreement and confrontation, which are best avoided—especially in business!</p>	<p>Antes de sentarse a negociar en el exterior hay que conocer ciertas reglas de educación cuya ignorancia puede inclinar la balanza hacia el éxito o el fracaso.</p>
<p>When calling for business, the caller should assure that the call is taking place at an appropriate time for the receiver, that there is a well-defined subject matter to discuss, and that this subject matter is outlined.</p>	<p>Comprender la idiosincrasia del país con el que se va a negociar es una herramienta tan básica como conocer las variables económicas del mismo.</p>



<p>A well-defined subject matter could be anything from a potential deal to an agreement's specifics and even an inquiry as to how a client is feeling and what he or she needs.</p>	<p>Un paso en falso, por desconocimiento, en el momento de presentarse o durante encuentros menos formales es una descortesía que se tolera "por cortesía".</p>
<p>Outlines of important discussion points, or reminders of topics that should be talked about during conversations, help make business phone calls as meaningful and useful as possible.</p>	<p>En países que no son occidentales, en general, se saluda con una leve inclinación de cabeza o una ligera reverencia. Sin embargo, estrechar las manos es una costumbre cada vez más común.</p>



Ejercicio n.º 8: Interculturalidad

Para esta actividad, es necesario que efectúen una investigación en el hogar. Documentense sobre los siguientes países y anoten algunas características generales que se relacionen con la cultura, especialmente en lo que respecta a las relaciones interpersonales, las modalidades de expresión y las formalidades en el ámbito de los negocios.

- Japón
- China
- Estados Unidos
- Arabia Saudita
- India

Ejercicio n.º 9: Bidireccionalidad e interculturalidad

En grupos de cuatro personas, representen las siguientes situaciones de negocios. Una persona será Andrea Martínez, oriunda de Córdoba, y las otras dos personas serán Víctor Tang, un inversor japonés, y Sue Panay, su asesora jurídica. La cuarta persona será el intérprete, que deberá interpretar a Andrea del español al inglés y a Víctor y Sue del inglés al español. Se deben tener en cuenta ciertas cuestiones pertinentes a la cultura japonesa, por ejemplo, la práctica más común al momento de saludar es inclinarse hacia adelante para hacer una reverencia, en lugar de estrechar la mano. Asimismo, en Japón, al hacer negocios, se prefiere un estilo indirecto, impersonal y sumamente respetuoso y formal, ya que se establece cierta distancia con las otras partes involucradas. Además, se evita hablar de temas íntimos o demasiado personales, y no es frecuente la expresión del humor en forma de chistes.

Primera parte

Andrea: Buenos días, ¿cómo va? Me presento: mi nombre es Andrea Martínez, gerente de ventas de Azúcar Cordobesa.

Victor: Very pleased to meet you. I'm Victor Tang and this is my legal adviser, Sue Panay.

Andrea: Un gusto, Victor, Sue. Espero que hayan tenido un viaje agradable.

Victor: Yes, we did, thanks.

Andrea: ¿Se van a quedar un par de días en Córdoba? ¿Qué es lo que más les gustó hasta ahora?

Victor: Unfortunately we need to get back to Kyoto tomorrow.

Andrea: Bueno... mejor empecemos. Señor Tang, para comenzar, quisiera decirle que desde la empresa creemos que podemos ofrecerle un muy buen trato que será beneficioso para las dos partes.

Victor: Well, from our point of view, we see it as an exploratory talk—testing the water you might say.

Sue: We don't intend to reach any agreements at this meeting—in any case we would need to run it past our board first.

Segunda parte

Andrea: Bueno, entendemos que necesitan tiempo para considerar cualquier oferta, pero, eh, mi prioridad es asegurarme de que se abra una negociación.

Victor: What's your proposal, Ms. Martínez?

Andrea: Estamos preparados para ofrecerle a usted un precio muy atractivo por una venta mínima, a cambio de un contrato de dos años. Más adelante, nuestro abogado podrá explicarle los términos y condiciones. Eso es lo que proponemos. Creemos que es una propuesta justa que tiene ventajas tanto para ustedes como para nosotros. ¿Qué tal?

Victor: Yes, well, we're prepared to consider your offer, Ms Martínez, if you are willing to accept some conditions.

Sue: And subject to consideration by the Board.

Andrea: ¿Cuáles?

Victor: Well, first, the price you're proposing. Would that be variable depending on currency fluctuations? The issue is that you're in an unstable environment at the moment—the exchange rate could affect us negatively.

Andrea: Bueno, sí, la realidad es que lo del dólar es todo un tema, pero podríamos considerar algún tipo de cobertura para compensar esta situación.

Sue: That would be acceptable.

Tercera parte

Victor: Another problem we may have is that of supply. Our customers often need supply at short notice. If we do get large orders, we need to guarantee delivery, and so we need to stockpile. The difficulty there is the capital budget. How would you feel about a partial offset against our sales?

Andrea: ¿Usted quiere decir un préstamo? Me parece que se está aprovechando de mi amabilidad.

Victor: I suppose so.

Andrea: Mejor... ¿estaría dispuesto a aceptar un pago diferido? La empresa podría proveer un valor en forma de garantía, ¿le parece bien?

Victor: I think that would be acceptable. Unfortunately, I would need to get Board approval for it.

Andrea: Por supuesto. Tenemos un trato, entonces.

Sue: In principle.

Cuarta parte

Andrea: ¿Y si seguimos en un bar? Quizás esta oferta les parezca más atractiva después de un par de tragos.

Victor: I'm afraid we are feeling a bit tired. Maybe in another occasion.

Sue: Please accept our apologies but we should return to our hotel in this moment.

Andrea: No hay problema. Nos queda pendiente para la próxima. Muchas gracias por su presencia. Espero que muy pronto vuelvan a acompañarnos.

Victor: Thank you for taking the time from your busy schedule to be with us today.

Sue: Thank you for having us.

