**Anexo 1**

En el presente anexo se añade un modelo de entrevista que se les realizó a un empresario y a un empresario-traductor, cuyos nombres ellos mismos han indicado que fueran anónimos. A través de la presente entrevista, hemos podido contrastar opiniones, anécdotas y experiencias de un profesional de la traducción con las de un mero empresario, lo que ha sido de gran utilidad para corroborar cierta información que se añade en el desarrollo de este Trabajo de Fin de Grado.

1. **Nombre:**

* **Empresario:** Anónimo.
* **Traductor profesional:** Anónimo. A pesar de ejercer la labor de empresario-jefe en la empresa, ya que es uno de los fundadores de la empresa y uno de los creadores de la marca que dicha empresa comercializa, también ejerce la labor de traductor e intérprete ya que fue titulado en China, su país. Antes de crear dicha empresa, trabajo en una empresa de Portugal de mármoles con la labor de intermediario lingüístico.

1. **Cargo en la empresa:**

* **Empresario:** trabajador-jefe.
* **Traductor profesional:** Ejerce ambas como se ha explicado en el apartado anterior.

1. **Lenguas de trabajo:**

* **Empresario:** Inglés y español.
* **Traductor profesional:** Chino mandarín, inglés y español.

1. **¿Alguna vez ha ejercido de traductor o de intérprete? En caso de que sí, ¿en qué circunstancias? ¿Con qué par de lenguas?**

* **Empresario:** En algunas ocasiones, con la ayuda de traductores automáticos en línea, ha ejercido de traductor para poder contactar con sus proveedores chinos. Para salir del paso nos ha servido, ya que hoy en día son pocos trámites los que tenemos que hacer en contacto directo con las empresas chinas debido a que normalmente se encargan las empresas de mensajería. Concretamente, nosotros trabajamos con DHL.

1. **¿Consideras que un traductor profesional puede facilitar y mejorar el trabajo? ¿Por qué?**

* **Empresario:** No lo considero necesario, puede que mejore y haga más eficiente el proceso, pero hoy en día cada vez hay más traductores automáticos y nuevas tecnologías que nos hacen prescindir de ellos. Estas nuevas tecnologías son servicios baratos, en ocasiones incluso gratuitos, y rápidos, que nos ayudan a salir del paso. No obstante, a la hora de entablar nuevas relaciones comerciales sí que hemos tenido que contratar a un traductor y/o intérprete que nos acompañara a nuestro viaje a china y estuviera presente en todas las relaciones con el nuevo cliente.
* **Traductor profesional:** Considero que no es que simplemente pueda facilitar el trabajo, sino que resulta imprescindible a la hora de negociar debido a que una máquina jamás podrá transmitir todos los elementos extralingüísticos de un texto. Hoy en día cada vez más empresas buscan personal que simplemente sepan los idiomas, es decir, que no sean traductores profesionales, o incluso prescinden de este personal porque utilizan traductores automáticos. En mi opinión caer en la tentación de lo barato y lo rápido es un grave error.

1. **¿Se puede ver afectada una negociación cuando un traductor no es profesional? ¿En qué medidas se ve afectada? Ej.: Parte cultural puede llegar a ver malentendidos…**

* **Empresario:** Como he dicho anteriormente, por lo general, no se ve afectada, dado que lo que buscamos es salir del paso.
* **Traductor profesional:** Sí, ya lo he dicho anteriormente, una máquina no conoce culturas ni contextos, así como tampoco una persona que simplemente domine el idioma conoce la importancia de estos dos factores ni técnicas de traducción, por lo que solo se ciñen a traducir/interpretar palabra por palabra, y en ocasiones se pierde el sentido del texto origen por no saber adecuarlo al contexto. En concreto, las culturas china y española son muy diferentes, si no conoces el método de negociación y aspectos generales de dicha cultura asiática, puede que no consigas entablar la relación comercial, ya que los chinos creen que la mejor forma de hacer las cosas es la suya, por lo que o adecuas tu traducción/interpretación o no llegarás a ningún puerto.

1. **¿Con qué herramientas trabajas?**

* **Empresario:** Traductor Google, traductor El Mundo y WordReferences.
* **Traductor profesional:** A lo largo de mi carrera profesional he ido creando bases de datos y glosarios con herramientas como Trados y Memoq, sin embargo, cada vez más trabajo haciéndolas en Excel. La mayoría de las equivalencias del lenguaje que utilizo las he ido adquiriendo al mismo tiempo que trabajaba, pues son muchos años estudiando las tres lenguas con las que trabajo y mucho tiempo dedicándome al comercio internacional con China.

1. **¿Percibes grandes diferencias culturales entre ambos países?**

* **Empresario:** Sí, son culturas muy diferentes pero que no afectan de manera notable al intercambio de productos internacional.
* **Traductor profesional:** Como he dicho anteriormente, hay grandes diferencias culturales que se deben de tener en cuenta a la hora de traducir y/o interpretar. En el intercambio comercial suponer alguna cosa incierta puede desembocar en un gran problema, por lo que es necesario saber cómo y por qué los chinos actúan de una manera y no de otra más similar a la nuestra a la hora de los negocios.

1. **¿Considera importante el factor cultura a la hora de realizar su trabajo como traductor o como intérprete? ¿Hay diferencias que no tengan solución incluso siendo traductor profesional?**

* **Empresario:** Ya lo he dicho anteriormente, no lo considero importante.
* **Traductor profesional:** El factor cultura es uno de los factores principales que hay que tener en cuenta a la hora de realizar un trabajo de traducción o de interpretación. Son culturas muy diferentes, como he dicho anteriormente, y que en ocasiones, por ejemplo con las bromas y el sentido del humor, no tienen solución ni de la mano de un traductor profesional. Las culturas poseen elementos que son intraspasables a otras culturas porque no tienen equivalente en la misma. En estos caso, mi consejo es intentar solucionar la situación explicando que, en este caso del humor, ha pronunciado un chiste o una broma que se puede comparar con tal chiste o broma de nuestro idioma, pero que al no tener equivalente no puede traducírselo/interpretárselo, que se ría igualmente.

1. **¿Qué visión tiene de China/España antes y después de trabajar?**

* **Empresario:** Los chinos nos ven como gente con prisas, es decir, que queremos todo rápido, y les suele resultar incluso hasta de mala educación. Nos consideran fríos a la hora de realizar negocios porque, a diferencia de ellos, nosotros no entablamos relaciones de amistad tal y como lo hacen ellos. Buscamos la mayor rapidez y eficacia para la firma de un contrato. No obstante, al adecuarnos a ellos a la hora de hacer negocios, después de conseguirlo si realmente has respetado sus normas de conducta y su tiempo de proceso de negociación, nos terminan considerando buenos amigos y aliados.
* **Traductor profesional:** Los chinos tienen una visión de los negociantes españoles de que son informales y les prima la impaciencia de firmar un contrato con el fin de llegar a un buen acuerdo, lo que en ocasiones les hace verlos como fríos y agresivos. Sin embargo, tras el proceso de negociación, en ocasiones, cuando los españoles han seguido las pautas de los chinos, los terminan viendo como grandes empresarios y buenos amigos, aunque nunca se terminan de confiar con los extranjeros.

1. **¿Existe el «no» en la negociación china?**

* **Empresario:** No he tenido oportunidad de ponerme en pleno contacto en las negociaciones con ellos, pero sí que es verdad que en ocasiones no han tenido material o productos para mandarnos en el período acordado y nunca nos lo han hecho saber ni nos han dicho que no llegaría a tiempo.
* **Traductor profesional:** Es totalmente cierto que, no solo en la negociación, sino que en muchos más aspectos de la vida cotidiana, el «no» no existe para ellos. Siempre intentan quedar bien a través de otras fórmulas de cortesía, y tú debes leer entre líneas que se trata de una negación, pero a ellos le importa más quedar bien con todo el mundo y no llegar a conflictos, que decir las cosas claras y directas. ¡Así somos los chinos!

1. **En el caso de haber llevado a cabo contratos o procesos similares, ¿han utilizado traductores jurados?**

* **Empresario:** Como ya he reflejado anteriormente, en la poca experiencia en la negociación con China que tengo, dado que ya no soy yo quien me encargo de esto, lo he realizado a través de traductores automáticos en línea y aplicando mis vagos conocimientos del inglés.
* **Traductor profesional:** No. En todos los procesos de negociación, he sido yo el único intermediario y, a pesar de ser traductor, no soy traductor jurado. En China, a la hora de negociar, es mucho más importante la relación que entables con dicho comerciante que los aspectos legales. A veces, incluso los contratos no tienen el valor legal que tienen aquí en España y no recogen todos los aspectos importantes de una negociación. Cuando trabajaba para una empresa de porcelanas portuguesas hace unos años, a mis jefes les parecía totalmente extraño el hecho de que los chinos se pudieran saltar cualquier cláusula de un contrato sin que se les pudiera aplicar la ley que aquí en Occidente aplicamos, no le encontraban explicación alguna.

1. **¿Qué tipo de especialización, aptitudes especiales o requisitos se deben reunir para hacer este tipo de traducciones?**

* **Empresario:** Cierto conocimiento del inglés y un ordenador que te dé acceso a los distintos traductores automáticos o diccionarios en línea.
* **Traductor profesional:** En primer lugar, como en cualquier campo de la traducción, resulta necesario ser especialista y tener un alto conocimiento de los términos, estructuras, fraseología, etc. comunes en este tipo de lenguaje. Además, es imprescindible tener en cuenta el reglamento y la forma de negociar de los chinos, ya que es totalmente diferente a la nuestra. Pero no solo se queda ahí, tienes que poner en práctica ciertas aptitudes propias de un traductor, como por ejemplo buscar soluciones para las diferencias culturales entre un país y otro o lograr la armonía entre ambas partes. El peso que tiene un traductor es increíble, ya que una «cagada» o una mala interpretación de algo de un traductor/intérprete puede significar el fin del proceso de negociación.

1. **¿Ha experimentado alguna vez la ocasión de que se haya tenido que modificar un trabajo de traducción realizada por una persona no profesional en el sector?**

* **Empresario:** No.
* **Traductor profesional:** Sí. A lo largo de mi trayectoria laboral en este ámbito me han llamado alguna vez de alguna empresa externa a la mía debido a que no llegaban profesional. Más que modificar dichos, me ha tocado en ocasiones incluso traducirlo entero porque no tenían sentido al entendimiento de ciertas partes de un contrato que había traducido previamente con herramientas de traducción automáticas y por una persona no alguno.

1. **¿Puede la figura del traductor agilizar los trámites burocráticos?**

* **Empresario:** Está claro que agilizar los trámites sí, pero en mi opinión no resulta imprescindible y el dinero que le tienes que pagar a un traductor lo puedes dedicar a otras cosas más importantes.
* **Traductor profesional:** Como he dicho anteriormente, es una figura imprescindible no solo en las negociaciones con China, sino en cualquier tipo de negociación internacional. Esto es algo de lo que algunos empresarios no son conscientes y no invierten dinero, cuando en mi opinión, no porque sea mi profesión, lo más inteligente para crear un fuerte vínculo comercial es invertir en personas que me lleven a ello, que me faciliten el trámite. En China, por lo general, sí que es muy importante la figura del intermediario a la hora de negociar. En las reuniones, lo más normal es que el jefe o la persona de mayor poder, vaya acompañada de su intérprete, siendo este realmente el que juega un papel más importante a la hora de negociar.

1. **Para finalizar, ¿tiene alguna anécdota curiosa que quiera compartir conmigo sobre alguna negociación?**

* **Empresario:** Que ahora mismo recuerde no hay nada interesante que pueda aportarte.
* **Traductor profesional:** ¡Por supuesto! He vivido mil anécdotas en mi trabajo como intérprete sobre todo en los banquetes típicos que realizan los comerciantes chinos para entablar relaciones. Pero, sin duda alguna, creo que la más graciosa fue en mi primer banquete como intérprete en el que a base de *baijiu*, el licor típico de China que es de arroz y tiene unos 50º de alcohol, terminé prácticamente borracho sin poder ejercer bien mi labor. Lo único que me tranquilizaba fue ver que, excepto algún comensal de la parte china, todos estábamos igual. Por eso es muy importante tener en cuenta este aspecto: nunca bebas al ritmo de los chinos *baijiu*, puedes acabar muy mal y diciendo barbaridades. Ni yo mismo, siendo nativo de allí, a pesar que no residente, acabé borracho.