



---

**Universidad de Valladolid**

FACULTAD DE TRADUCCIÓN E INTERPRETACIÓN

Grado en Traducción e Interpretación

TRABAJO FIN DE GRADO

Un viaje histórico-cultural con destino a unas  
pautas traductológicas para el mundo comercial  
entre China y España

Presentado por María José Cambero Sánchez

Tutelado por: Dra. Lourdes A. Terrón Barbosa y  
Prof. <sup>a</sup> Blanca Galán Gozalo

Soria, 2017

# ÍNDICE

Resumen.....	4
Palabras clave .....	4
Abstract.....	4
Keywords.....	4
1. Introducción.....	5
1.1. Justificación, relevancia y contexto del tema.....	5
1.2. Vinculación con competencias.....	6
1.3. Objetivos .....	6
1.4. Metodología y plan de trabajo.....	7
2. Marco teórico.....	8
2.1. Aspectos generales de la política, la economía y la cultura de la China actual.....	8
2.2. Aspectos generales de la política, la economía y la cultura de la España actual.....	10
2.3. Viaje histórico por el comercio en China.....	11
2.4. Viaje histórico por el comercio en España.....	20
2.5. Punto de convergencia entre la cultura y el comercio de China y España.....	27
2.6. Aspectos generales de la negociación en China.....	29
2.6.1. Introducción a la negociación china.....	29
2.6.2. Elementos culturales que afectan a los negocios.....	30
2.6.3. Aspectos generales, conceptos y expresiones de la negociación china .....	31
2.6.4. Características y elementos de la negociación china.....	34
2.6.5. Protocolo dentro de la negociación china.....	36
2.6.5.1. Vestuario .....	37
2.6.5.2. Puntualidad.....	37
2.6.5.3. Jerarquía .....	37
2.6.5.4. Tarjetas de visita .....	37
2.6.5.5. Relaciones personales.....	37
2.6.5.6. Comunicación .....	38
2.6.5.7. Banquetes.....	38
2.6.5.8. Regalos.....	38
2.6.5.9. Supersticiones .....	39
3. Marco práctico.....	40
3.1. Introducción al marco práctico.....	40
3.2. Encargo de traducción .....	41
3.3. Proceso traductor: dificultades y soluciones.....	42

4. Resultados.....	51
5. Conclusiones .....	58
6. Bibliografía.....	60
Anexo 1 .....	
Anexo 2 .....	
Anexo 3 .....	
Anexo 4 .....	
Anexo 5 .....	

## **Resumen**

Cultura y traducción, dos ideas que, en ocasiones, no se relacionan y que, sin embargo, van de la mano. Este trabajo hace un breve análisis de los acontecimientos históricos, políticos, económicos, culturales y comerciales que han dado lugar a la situación actual de comercio entre China y España. Por otro lado, aporta nociones básicas sobre la negociación en China, ya que presenta grandes diferencias con la cultura de negociación occidental. Finalmente, y no menos importante, aporta unas pautas de traducción derivadas de la teoría y del análisis del encargo de traducción, así como de la aportación de profesionales en dicho ámbito, con el fin de realizar trabajos de traducción de calidad. Estas traducciones de calidad corroboran la importancia del trabajo de los traductores e/o intérpretes profesionales.

## **Palabras clave**

Comercio internacional, intercambio comercial, traducción e interpretación, cultura, negociación, pautas traductológicas

## **Abstract**

Sometimes culture and translation are two ideas that are not related, but they have always gone hand in hand. This Degree Final Project gives a brief analysis of the historical, political, economic, cultural, and commercial events that have created the current situation of the trade between China and Spain. In addition, it provides basic notions about the negotiation in China, since it presents important differences in comparison with the western negotiation. And last but not least, it provides some translation tips based on the theory, on the analysis of the translation assignment, and on the contribution that some professionals have given. These tips have been provided in order to carry out quality translations, which corroborate the importance of the work of professional translators and/or interpreters.

## **Keywords**

International trade, trade, translation and interpreting, culture, negotiation, translation tips.

# 1. Introducción

## 1.1. Justificación, relevancia y contexto del tema

La traducción y la interpretación, como intercambio lingüístico, se pueden aplicar a cualquier ámbito de la comunicación internacional y el ámbito comercial no es sino uno más. Dentro de dicho ámbito, el trabajo de los traductores e intérpretes en el intercambio comercial entre China y España es uno de los que más llama la atención, ya que el comercio internacional se encuentra en pleno apogeo y China se está consolidando como gran potencia, de tal forma que dicho intercambio entre Oriente y Occidente cada día está más activo. Dentro de este campo, la traducción y la interpretación juega un papel principal para permitir la comunicación internacional en el proceso de intercambio de los productos. En lo referente al *marketing*, dentro de la industria alimentaria, resulta interesante destacar que hay mayor variedad de productos españoles en mercados chinos que de productos chinos en mercados españoles, mientras que, en el resto de industrias, como la de juguetes o la de textiles, es al contrario. La presencia de juguetes y ropa chinos en nuestra sociedad es muy abundante, algo que podemos comprobar en cualquier etiqueta de nuestra vestimenta diaria o en la parte de atrás de cualquier juguete donde encontraremos: *Made in China*.

A pesar de que algunos profesionales de la traducción, como la Dra. Tsai-Wen Hsu, han llevado a cabo estudios sobre la traducción comercial chino-español, resulta difícil encontrar materiales adecuados con fines didácticos y manuales de referencia para desempeñar el papel del traductor de manera eficiente en dicho campo.

En el continente asiático, se ubican los denominados cuatro dragones asiáticos: Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwán. Se les denomina con dicho nombre debido a que destacan por tener economías sólidas y fuertes que dependen en gran parte del comercio internacional. En relación con esta idea, cabe destacar que, a pesar de que en las actividades mercantiles internacionales la lengua predominante es el inglés, cada vez es mayor la demanda de personal en Asia con conocimiento de español y chino debido al progresivo incremento de negocios con el mundo comercial hispánico. Este hecho es una de las principales causas que me ha llevado a desarrollar el presente Trabajo de Fin de Grado (TFG), ya que considero que es un ámbito de la traducción y la interpretación que tiene un largo futuro a pesar de que, en mi opinión, no se ha desarrollado ninguna investigación anteriormente con la exhaustividad que dicha realidad requiere.

En el presente Trabajo de Fin de Grado haremos un recorrido por la historia comercial de China y de España, hasta alcanzar el punto en el que convergen. Dentro de esta historia se irán intercambiando conceptos histórico-culturales con aspectos de la traducción en el proceso de

intercambio, por lo que este trabajo podrá servir de referencia a futuros traductores que se quieran dedicar a este ámbito de la traducción dentro del mundo del comercio exterior.

## **1.2. Vinculación con competencias**

La elaboración de este Trabajo de Fin de Grado está vinculada con diferentes competencias adquiridas a lo largo del Grado de Traducción e Interpretación.

Mediante este trabajo debemos demostrar conocimientos muy amplios del campo de la traducción y la interpretación. Para ello, debemos ser capaces de recopilar información relevante que nos resulte útil para finalmente emitir argumentos de esta área determinada de investigación.

Para llevar a cabo un estudio teórico y práctico de tal envergadura, he tenido que realizar un arduo trabajo de documentación no solo en español o chino, sino que también en inglés, ya que en este último idioma se pueden encontrar más documentos y manuales relacionados con la traducción comercial en China. Para ello, es imprescindible un alto nivel de conocimiento de estas lenguas y un dominio un tanto especializado dentro de este ámbito. Ambos, los proporciona el Grado de Traducción e Interpretación en asignaturas como Traducción Especializada o Traducción Económica, así como en las asignaturas de Lengua B. Reconocer la diversidad y multiculturalidad de las lenguas, así como el papel tan relevante que tienen en el mundo de la traducción, es imprescindible para determinar el modo de traducir un texto dependiendo de la situación comunicativa a la que pertenezca. Cabe destacar, el uso de las tecnologías a la hora de desarrollar dicho trabajo y la valoración en cuanto a la fiabilidad de las fuentes digitales que tenemos a nuestra disposición, competencias que hemos podido desarrollar en asignaturas como Documentación para Traductores, Informática Aplicada a la Traducción o Terminología. Los conocimientos intermedios de la lengua china, los cuales he tenido la oportunidad de adquirir en las optativas Lengua D1 Chino y Lengua D2 Chino, han resultado imprescindibles en el desarrollo de este trabajo.

A lo largo de este trabajo se han desarrollado otras competencias muy relevantes de dicho ámbito de estudio, como el conocimiento de la cultura china, del comercio internacional, de las relaciones internacionales y de la solución a las posibles barreras lingüísticas dentro de este ámbito.

## **1.3. Objetivos**

El objetivo principal de este Trabajo de Fin de Grado es establecer unas pautas para traducir textos del ámbito comercial chino-español. Para ello, se ha llevado a cabo un análisis comparativo de dos lenguas y culturas a lo largo de todo el trabajo. En el transcurso de la

consecución de este objetivo principal, hemos visto necesario establecer unos objetivos secundarios que nos llevarán a lograr este primero:

- Analizar las diferencias a nivel político, económico e histórico que caracterizan a los países objeto de nuestro trabajo, China y España.
- Incidir en las diferencias culturales que pueden afectar a la traducción.
- Analizar la labor del traductor en este ámbito a través de un encargo ficticio.

Todos estos objetivos planteados, pretenden demostrar que las dificultades surgidas en este tipo de textos deben ser analizadas en un contexto, no solo meramente lingüístico, sino también cultural.

#### **1.4. Metodología y plan de trabajo**

Para que fuera posible el desarrollo del presente Trabajo de Fin de Grado, ha sido conveniente realizar, en primer lugar, una gran labor de documentación con el fin de desarrollar el marco teórico. Para el desarrollo de este último, ha sido necesario contrastar diversas fuentes con el fin de sintetizar los aspectos más destacables, tanto económicos y políticos, como comerciales y sociales, de toda la historia de un solo país, lo que ha requerido gran capacidad de síntesis.

En primer lugar, acudí a la biblioteca de la universidad con el fin de encontrar obras bibliográficas que fueran relevantes para realizar este resumen cuya realización ha supuesto un proceso arduo y largo. Tras observar la escasez de obras referentes a China, me vi en la obligación de recurrir a obras y publicaciones en formato electrónico de repositorios como Dialnet, así como a comprar algunos libros que fueran de gran utilidad para el desarrollo del presente trabajo y de cara al futuro. Cabe destacar, que ha resultado de gran ayuda las fuentes y libros que mis dos tutoras, la Dra. Lourdes Ángeles Terrón Barbosa y la Prof. <sup>a</sup> Blanca Galán Gozalo, me han proporcionado durante todo el proceso.

En segundo lugar, para afrontar la traducción del encargo ficticio a tiempo real, se han consultado diccionarios en línea, así como manuales de traducción o diccionarios a papel, que he creído necesario comprar por la ausencia de material en las bibliotecas públicas de la zona. Como es un ámbito de la traducción que no cuenta con muchos materiales en español, me he visto en la necesidad de consultar fuentes inglesas, de cara a completar el trabajo y comprobar su fiabilidad.

Además, se han realizado dos entrevistas adjuntas en el *Anexo 1* que han sido de gran ayuda, junto con el análisis del proceso llevado a cabo en el encargo ficticio citado

anteriormente, para delimitar unas pautas para la traducción en el ámbito comercial entre China y España.

El trabajo se ha estructurado en torno a dos grandes apartados: un marco teórico del trabajo de síntesis realizado sobre la historia cultural de ambos países, así como de las principales características de la negociación en China; y un marco práctico en el que se ha propuesto un encargo de traducción ficticio a tiempo real, con el fin de analizarlo y poder ofrecer como resultados de este trabajo el objetivo principal que se persigue, unas pautas de traducción para el ámbito comercial entre China y España. En la parte final del desarrollo del trabajo se pueden encontrar las conclusiones finales, y tras ellas, los anexos que se adjuntan en dicho trabajo.

## **2. Marco teórico**

Para poder adentrarse en el mundo comercial entre China y España y, más en concreto, en el papel de la traducción y la interpretación dentro de este, es necesario conocer nociones generales y aspectos culturales de ambos países.

### **2.1. Aspectos generales de la política, la economía y la cultura de la China actual**

China es, durante las últimas décadas, uno de los fenómenos geoestratégicos, políticos y económicos más relevantes de la actualidad (Martínez, 2010). Ha sido, en los últimos 40 años, el escenario de la mayor revolución social y económica de la historia de la humanidad en términos de renta per cápita, número de habitantes, reducción de la tasa de pobreza y aumento de la población urbana (Pruneda, 2012). Es imprescindible tener en cuenta que la economía y la política son aspectos que van de la mano, de ahí que China haya experimentado la gran evolución de su economía y el alcance hegemónico a nivel mundial. China, en la actualidad, es una república socialista con un sistema unipartidista regido por el Partido Comunista (PCC), cuya ideología fundamental se integra por el Marxismo-leninismo y por las aportaciones de Mao Zedong, así como de sucesivas generaciones. Hay tres estructuras principales de poder:

- El Partido Comunista Chino: formado por 80 millones de miembros cuyo órgano principal es el Congreso Nacional.
- El Estado: estructura estatal central articulada en torno a la Asamblea Popular Nacional, la Presidencia del Estado, el Consejo de Estado, la Comisión Militar Central, el Tribunal Popular Supremo y la Fiscalía Popular Suprema.
- La Asamblea Nacional Popular: formada por alrededor de 3000 miembros. Su función se basa en la aprobación de leyes y tratados, lo que incluye la Constitución y sus



modificaciones, así como en el nombramiento de diversos cargos como el del ejecutivo, el del Presidente de la Corte Suprema y el del Fiscal General.

El gran crecimiento de la economía china se debe, por lo general, a la fabricación de productos con mano de obra barata, buena infraestructura, productividad alta y una política gubernamental favorable. Este crecimiento no ha surgido de la nada, sino que tiene sus orígenes en el período maoísta (1949-1976), en el que ya empieza a ser notable dicho crecimiento, aunque no de manera regular, y arranca la industrialización. En los últimos años de este período es cuando China se abre al exterior; sin embargo, el período reformista propiamente dicho se inicia con la subida de Deng Xiaoping al poder, época que se caracteriza por apertura y modernización (Pruneda, 2012). A modo de conclusión, podemos decir que el crecimiento chino se ha basado en las exportaciones e inversiones para alcanzar su auge. No obstante, este modelo en la actualidad está dando paso a otro donde los servicios y el consumo doméstico tendrán cada vez un papel más decisivo con el fin de conseguir un crecimiento estabilizado y sostenido (Fanjul, 2016). Cabe destacar, que el gradualismo y la experimentación han creado, sin pretenderlo, un paradigma de organización económica alternativo (Fanjul, 1997). Dicho modelo se ha denominado «socialismo de mercado» o «socialismo con características chinas».

El éxito en lo económico viene de la mano de la estabilidad social, con la excepción de los sucesos ocurridos en la plaza de Tiananmen (datados en 1989 y desconocidos para muchos jóvenes), que ha generado un ambiente de confianza en la población ante las posibilidades de mejoras ofrecidas por el nuevo y más favorable entorno económico (Fanjul, 1997).

En cuanto a la cultura china, cabe destacar que a pesar del avance económico que está experimentando a una velocidad de vértigo, se siguen practicando costumbres chinas día a día, de ahí que se le conozca en el mundo entero por su cultura milenaria. Uno de los aspectos de gran importancia dentro de esta cultura es la comida, una parte muy importante de la vida que, al compartirla con otros comensales, es la manera más común de socializarse en este país. Como veremos más adelante, los banquetes tienen una gran importancia dentro del mundo comercial con China, ya que es la vía por la que empiezan a entablar relaciones con comerciantes extranjeros. En relación con este aspecto de la cultura, se considera que 5 granos de arroz tienen más valor que las perlas y que los fideos son símbolo de longevidad. En cuanto al lenguaje, el mandarín es la lengua oficial de China y la Organización de las Naciones Unidas lo ha reconocido como uno de sus 7 idiomas oficiales. Se escribe mediante caracteres que se remontan a la Dinastía Shang (siglo VI d.C. al siglo XI d.C.) y existen dos versiones: el chino tradicional, utilizado en Taiwán y Hong Kong, y el chino simplificado, utilizado en la China Continental (Ruiz, 2014). No obstante, cabe resaltar la gran variedad de dialectos según las regiones.

En cuanto a los principales valores de la cultura china, predominan el colectivismo y la humildad, de ahí que el excesivo interés por el respeto les lleve a evitar o a mostrar modestia ante algún suceso de conflicto. Este aspecto se verá muy reflejado en las negociaciones como veremos en el desarrollo del trabajo. Es preciso resaltar que, a pesar de que China oficialmente es un estado laico con libertad de culto, las dos religiones principales son el taoísmo, basado en Tao Te Ching y centrado en encontrar la armonía espiritual (Wetzell, 2008), y el budismo, la religión dominante que tiene su origen en la India hace 2500 años.

## **2.2. Aspectos generales de la política, la economía y la cultura de la España actual**

España es un Estado Social y democrático de Derecho cuya ley superior es la Constitución de 1978 y una serie de leyes orgánicas que desarrollan los principios recogidos en ella. Se trata, además, de un país plurilingüista en el que a pesar de que el castellano es la lengua oficial, existen otras lenguas cooficiales como son el catalán, el valenciano, el gallego y el euskera. El castellano, no obstante, es la lengua vehicular tanto dentro como fuera del territorio español.

La forma política del Estado español es una monarquía parlamentaria, en la que el rey ostenta la Jefatura del Estado. Presenta una separación de poderes:

- Legislativo (reside en las Cortes Generales)
- Ejecutivo (reside en el Gobierno de la Nación compuesto por el Presidente, los vicepresidentes, los ministros y los demás miembros que la ley establezca)
- Judicial (jueces y magistrados en representación del pueblo).

España se compone de 17 Comunidades Autónomas y de Ceuta y Melilla. La norma institucional básica de cada comunidad son los Estatutos de Autonomía, llevados a la práctica por los diferentes órganos legislativos y ejecutivos autonómicos.

Cabe destacar que es un país pluripartidista, aunque desde 1982 se ha producido una hegemonía bipartidista entre el Partido Popular (PP) y el Partido Socialista Obrero Español (PSOE). Tras las elecciones de 2011 la presidencia de las Cortes Generales está compuesta por el PP.

En cuanto a su situación económica, hay que tener en cuenta que tras un largo proceso de expansión económica tras la crisis de los 90, en 2008 sufrió un estancamiento de la economía debido a la crisis mundial que produjo un período de recesión del que no se ha recuperado todavía. No obstante, se puede apreciar un progreso como resultado de la combinación de factores de oferta y demanda. Es importante considerar la economía española con respecto a otras economías mundiales, entre otras cosas, porque pertenece a la Unión Monetaria Europea. En lo que respecta a la relación con China, España ha ido adentrándose en

el mercado oriental con esta y formar parte de un comercio consolidado internacional gracias al viaje de Felipe González en 1985, que marcó el comienzo de una política activa en apoyo de las empresas españolas que querían aprovechar las posibilidades de la reforma china (Fanjul, 1997).

Por último, en cuanto a los aspectos culturales, cabe resaltar que España ha sido un puente para las culturas de Europa, África y el Mediterráneo. Por la península han pasado diversidad de civilizaciones que han dejado una cantidad de restos culturales que conviven en la cultura española actual. En cuanto a la religión, España es un estado aconfesional y, aunque la mayoría de la población profesa la religión católica, también existen comunidades de musulmanes, judíos y protestantes.

### **2.3. Viaje histórico por el comercio en China**

En el presente apartado, vamos a emprender un viaje a través de la historia de China, mezclando su cultura, su civilización y su comercio, ya que, a pesar de que se trate de un trabajo de traducción e interpretación, considero, al igual que Miguel Ángel Vega y Rafael Martín-Gaitero en su libro *Lengua y Cultura*, que «la lengua forma parte de la cultura y que ambas no pueden existir separadas».

La extensa historia de China se puede dividir en las siguientes grandes etapas: Prehistoria China, la Era Antigua, la Era Imperial y la Era moderna (Ceinos, 2006).

La historia apunta que la nación china surgió tras las primeras tribus alrededor del río Yangtsé hace alrededor de 10 000 años, las cuales dieron comienzo al cultivo del arroz y de las que surgió una de las principales culturas agrícolas chinas, Yangshao . Estas civilizaciones tenían gran calidad en cuanto a materiales y herramientas, por lo que se dieron una gran cantidad de asentamientos gracias al desarrollo económico y social. Tras el Emperador Amarillo, el encargado de civilizar estas tribus, surgieron una serie de reyes que hoy en día se han mitificado y se consideran lo que será la base de la cultura china. También en esta época, de mano de la esposa del Emperador Amarillo, Xi Lingshi, se empieza a conocer cómo criar gusanos de seda, la cual no alcanzará su esplendor industrial hasta la época Han (Wetzel, 2007).

Una vez se estableció la economía agrícola, se fundamentaron la existencia y el desarrollo de sociedades organizadas jerárquicamente. Dicha evolución se caracterizó, de manera general, por un excedente agrícola que resultó esencial para conseguir un fundamento económico que diera lugar al surgimiento de la complejidad social.

De tal forma, damos un paso hacia adelante a la Era Antigua, en la que empezaron a surgir las dinastías. La primera que ostentó el poder del centro de China fue la dinastía Xia (XXI a.C. – XVI a.C.), que fue la que se encargó de crear una sociedad esclavista. En esta dinastía, así

como en la mayoría de las siguientes, la economía dependía de las autoridades, ya que estas planificaban las labores de la tierra según las necesidades imperiales. Posteriormente, le sucedieron la dinastía Shang (1766-1046 a.C.) y la dinastía Zhou (1050-256 a.C.), de las que se tienen más materiales escritos y en las que florecieron artes y técnicas ornamentales. Este período, que recibe el nombre de Primavera y Otoños (776-476 a.C.), se caracterizó por ser un período en el que el gigante asiático se fragmentó en diversos reinos y en el que predominaban los conflictos militares. Se produjo una revolución cultural, cuya autoría se le puede atribuir fundamentalmente a Confucio, a pesar de que surgieron otras escuelas filosóficas como la taoísta de Lao Zi, la meitista con los seguidores de Mozi y la legista de Shang Yang y Han Fei (Ceinos, 2006). En esta época China ya se conocía como el país de la seda, además de ser famosa también por su cerámica, por lo que empezaron a surgir intereses comerciales.

El período que le sigue es el de los Reinos Combatientes, que tuvo lugar desde el siglo V a.C. hasta la unificación de China por la dinastía Qin en el 221 a.C.

Es así como nos adentramos a la Era Imperial, que comienza con la dinastía Qin, a partir de la cual pasaron cuatrocientos años de dominio imperial. Para nosotros, los occidentales, lo más destacable de esta dinastía son dos monumentos: el ejército de soldados de Terracota descubierto en Xian y la Gran Muralla (Conrad, 2006). Se caracteriza porque es un período en el que reinaba la dureza del gobierno y la tiranía imperial. Según crónicas de los Han, la Gran Muralla se construyó empleando este tipo de trabajo forzoso, así como la red de carreteras que unían el Imperio de extremo a extremo (Conrad, 2006).

A modo de conclusión, podemos destacar de este período que, aunque fue duro, tienen logros que fueron indispensables para el comercio, ya no solo nacional, sino internacional ya que fueron los autores de un sistema de carreteras y transporte a gran escala. Además, también normalizaron la escritura, los pesos y las medidas con el fin de mejorar la comunicación y el intercambio comercial (Conrad, 2006). Dicha normalización se produjo a nivel nacional, por lo que es importante saber que un *jin*<sup>1</sup> no equivale a un kilogramo.

Debido al duro gobierno de la dinastía Qin, tras la muerte del Primer Emperador, estalló la guerra contra estos. De tal forma, los debilitaron y destruyeron dicha dinastía bajo el mando de un dirigente de la rebelión militar, Liu Bang, quien se declaró fundador de una importante dinastía, la dinastía Han, la cual se dividió en dos períodos: la dinastía Han Anterior y la dinastía Han Posterior.

Tras la muerte de Liu Bang, el primer emperador de esta dinastía, intentaron llevar el gobierno de China combinándolo con ideas taoístas, en que le lograron una estabilidad social y

---

<sup>1</sup> Medida de peso china.

se libraron de las duras medidas que se crearon en la dinastía Qin. Este período se denominó el reino de Wen y Jing, denominado así por el nombre de los dos emperadores que gobernaron esta era. Sin embargo, tiempo después, el emperador Wu decidió que no se aplicaran más ideas del taoísmo en China, la que declaró un estado confuciano. Se tomaron medidas que estuvieron vigentes hasta la República de China en 1912, como que hubiera un sistema de selección para los servicios civiles o como que los candidatos para la burocracia imperial conocieran de manera obligatoria los clásicos confucianos.

Fue un período en el que la agricultura, los productos artesanales y el comercio florecieron dentro de las fronteras. El imperio extendió su cultura y política a lugares como la actual Vietnam, Asia Central, Mongolia o Corea. Sin embargo, no todo era prosperidad y florecimiento dentro de las fronteras, sino que en el exterior también, ya que el intercambio comercial internacional también jugaba un papel importante. Esta actividad se centraba, por lo general, en el intercambio con el otro gran imperio de la época, el Romano, el cual ofrecía oro y plata a cambio de las especias, telas y seda que China les daba. Cabe destacar que este contacto no era directo, sino que lo hacían a través de otros imperios de Asia Central que tenían el papel de intermediarios. No obstante, hablando de comercio exterior, lo más destacable es que ya en el 138 a.C. el emperador Wu eligió a Zhang Qian como su recadero para enviarlo a regiones de Occidente, una ruta pionera que más tarde se conocerá como la famosa Ruta de la Seda.

La Ruta de la Seda recibió dicho nombre porque un geógrafo alemán llamado Ferdinand von Richthofen la denominó de tal manera a finales del siglo XIX (Llagostera, 2004). Fue un grupo de palabras, que a pesar de que es una frase que simplemente resume toda una historia de intercambios entre Oriente y Europa, tuvo un éxito desmesurado cuando los romanos descubrieron que existía seda en China (I a.C.). Dicha ruta no sólo supuso el intercambio mercantil de seda, papel o porcelana, entre otros, sino que también supuso un intercambio de elementos intelectuales, culturales y religiosos (Llagostera, 2004).

Hagamos un pequeño inciso en este viaje por la historia, para destacar en que ya en aquella época se establecieron relaciones (comerciales en este caso) que suponían el intercambio lingüístico entre dos culturas totalmente diferentes. En relación con el inciso anterior, cabe resaltar que es posible que el término chino «*Sí*» para denominar a la seda, se transmitiera a través de diversos intermediarios hasta llegar a Roma, donde la denominaron «*Sericum*», a pesar de que los romanos en un principio desconocían el origen del producto. Este misterio es la razón del éxito de la seda, la cual fue el primer producto de intercambio entre China y Occidente al que se le pueden seguir las huellas con certeza (Llagostera, 2004).

La obtención de la seda existió en China desde el Período Neolítico. Algunos autores a lo largo de la historia han escrito sobre el proceso de elaboración de la seda, como es el ejemplo de Lou Shou en la segunda parte de su libro *Geng-Zhitu* (siglo XII) que narra la cría de gusanos mediante poemas (Llagostera, 2004).

Desde un principio, los habitantes de China sabían que con la seda tenían en su propiedad un inmenso tesoro (Llagostera, 2004). Entre los viajeros que llegaban desde Europa, reinaba la sorpresa y el asombro ante esos brillantes tejidos de seda. Entre estos viajeros cabe destacar la ilustre figura de Marco Polo, que narra su viaje en su obra *Libro de las Maravillas*. La seda tuvo tal importancia que, en un principio, se utilizó como moneda de cambio. El primer viaje de Marco Polo, fue de Venecia hasta Shang-du, ya que a pesar de que pasó antes por Pekín, el Emperador se encontraba en su residencia de verano en esta (Llagostera, 2004). Marco Polo fue un mercader y explorador veneciano considerado, junto con su padre y su tío, como uno de los primeros occidentales que recorrieron la Ruta de la Seda (Polo, 2010). Por ello, podemos decir también, que fue una de las primeras personas en poner los cimientos para entablar el intercambio comercial internacional entre Oriente y Occidente de hoy en día. También se dice que fue el encargado de introducir la pólvora en Europa, a pesar de que la primera vez que se utilizó en Occidente fue en Huelva en la batalla de Niebla (1262).

En cuanto a la longitud de esta, entre Constantinopla (la actual Estambul) y la ciudad china de Chang'an (hoy en día Xian) había ocho mil kilómetros entre los que se incluían tramos por cordilleras, desiertos y mesetas elevadas. Estas características de la ruta hacían imposible que otros viajeros la terminaran hasta que el imperio mongol de Gengis Khan hiciera posible el viaje de estos, incluido el de Marco Polo. La ruta realmente era una suma de etapas entre los diversos enclaves comerciales de la época, a pesar de que la seda fue sin duda el producto estrella.

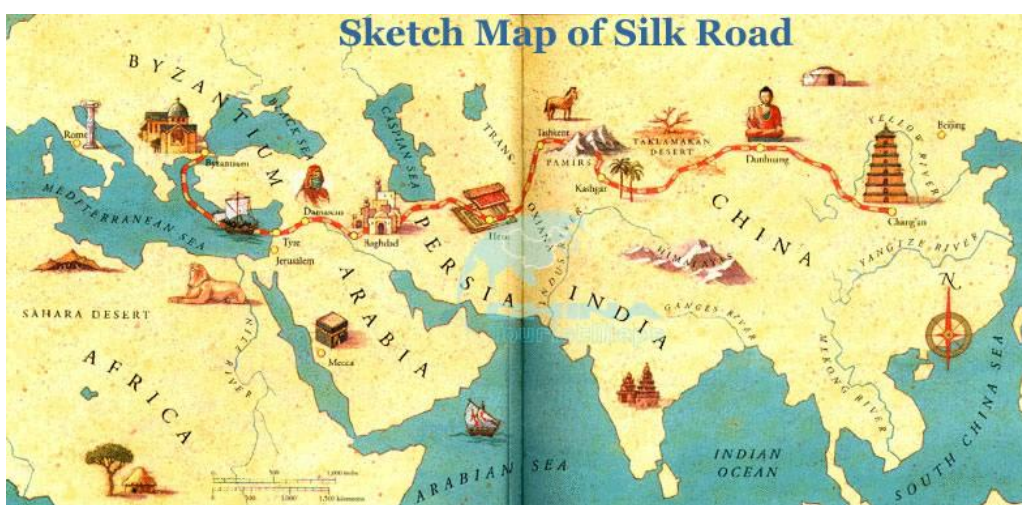


Ilustración 1. Mapa de la Ruta de la Seda. Fuente: Sancho, 2012.

Dicha ruta comienza en Xian, que se considera un gran enclave comercial de la antigua China. Tanto es así, que ha llegado a ser calificada como la capital de la seda. Estambul, antiguamente denominada Constantinopla, es el punto de llegada de la Ruta de la Seda, por lo que se puede considerar el puente de unión entre Europa y Asia (Sancho, 2012).

Hoy en día, consideramos la histórica Ruta de la Seda como un pilar fundamental para el comercio internacional que China desarrolla. Desde hace unos años, se puso en marcha un proyecto de mano del gobierno chino para revitalizar la antigua Ruta de la Seda, lo que se ha convertido en un desafío en la economía mundial denominado Un cinturón-una ruta (del inglés *One Belt-One Road*). A la ruta terrestre original, Pekín ha sumado una vía marítima para llegar a África y, otra transoceánica, para llegar Suramérica. La UE es el principal socio comercial de Pekín y ha querido coordinar esta estrategia con el Plan Juncker (2014) de reactivación económica, a través del cual ha abierto las puertas a la creciente inversión china (Higueras, 2015).

Este retroceso en la historia es solo una prueba más de que para entender el presente, tenemos que viajar y conocer el pasado, ya que es donde se encuentran los cimientos de la actualidad en todos los ámbitos y, la economía y el comercio no son sino dos más de estos. Es importante conocer aspectos generales de la cultura y conocer por qué son las cosas de una forma y no de otra para poder realizar una traducción eficiente de un texto comercial, lo que compone uno de los objetivos de este proyecto.

Tras este inciso, retomamos nuestro viaje por la historia cultural y comercial de China. La caída de los Han vino de la mano de dos rebeliones en el siglo II: los Turbantes amarillos y los Maestros Celestiales (Conrad, 2006). De esta forma, surgió el período de los tres reinos, un panorama en el que China quedó dividida entre las dinastías Wei, Shu y Wu y que no duró mucho tiempo, ya que se unificaron bajo el nombre de la Dinastía Jin. Esta unión no tuvo mucho éxito y poco después China quedó dividida e dieciséis reinos (304-439 d.C.), período en el que el caos social afectó, en cierto modo, a la política y al comercio.

En el año 577, cuarenta y tres años después de la caída de los Wei occidentales, los Zhou septentrionales reunificaron el norte, pero no fue hasta el año 589 cuando se produce la reunificación de norte y sur de mano de la dinastía Sui (Conrad, 2006). La tarea de volver a establecer un sistema común político, entre la que se incluye un comercio común, se ha comparado a lo largo de la historia con el intento de Carlomagno de crear un nuevo imperio romano en Europa y, aunque los resultados son diferentes, ambas situaciones se pueden comparar, ya que se trataba de la misma superficie de territorio, la misma diversidad de terreno y la misma variedad de culturas locales (Conrad, 2006). El resultado fue eficiente, puesto que

Yang Jian, con el apoyo de su influyente esposa, consiguió establecer un código legal que resultó ser la base del código de la dinastía Tang y de todos los códigos posteriores (Conrad, 2006). En esta época se construyó el Gran Canal tal y como se conoce en la actualidad, a pesar de que ya el emperador del estado de Wu (actual ciudad de Suzhou) ordenó la construcción de un canal para fines comerciales. La construcción de este ayudó a crear una red económica estatal. Esta dinastía experimentó una alta actividad exterior, ya que fundaron colonias a lo largo de las rutas comerciales, y tuvieron un comercio exterior como nunca se había visto hasta entonces. Por ello, necesitaban buena organización y despliegue de las fuerzas militares. Pero querían abarcar demasiado cambio en tan poco tiempo, por lo que se empezaron a desencadenar sucesivas rebeliones que dan lugar a la siguiente etapa de la historia china: la dinastía Tang.

En esta época, los Tang restablecieron su dinastía y alcanzaron su máximo apogeo tanto económico como comercial de la mano de Xuanzong, también llamado Minghuang («el emperador brillante»). Entre los logros alcanzados por estos, cabe destacar la reforma del sistema monetario (Conrad, 2006). Podemos considerar esta época como una de las más gloriosas para China, ya que el comercio, tanto interior como exterior, seguía prosperando a pasos avanzados gracias a las mejoras de las políticas monetarias, de las relaciones internacionales y de las infraestructuras de las rutas comerciales. Sin embargo, este esplendor llegó a su fin con un hecho muy marcado en la historia de China: La Rebelión de An Lushan (755). Esta rebelión consiguió frenarse de mano del emperador Suzong en el año 763, pero las consecuencias fueron inevitables y siguieron vivas en los siguientes siglos. Estas se vieron reflejadas en la situación del estado, ya que no se ha vuelto a ver un estado fuerte y centralizado hasta la proclamación de la República Popular China en el siglo XX. No obstante, aunque debilitada, la dinastía Tang se mantuvo en el poder hasta el siglo X gracias a su principal apoyo económico, el monopolio de la sal.

En el año 904 el dirigente militar Zhu Wen acabó con la dinastía Tang y proclamó una nueva: la dinastía Liang. Con esta se inicia un periodo de inestabilidad que desembarca en el conocido como Período de las Cinco Dinastías y los Diez Reinos. Fue un período de turbulencias en cuanto a política, economía y comercio hasta que se estableció la dinastía Song de mano de Zhao Kuangyin.

Durante el período Song se produce un gran desarrollo del comercio, ya que se empieza a generalizar el uso del dinero y prospera a pasos agigantados el transporte de individuos y mercancía dentro del país. El comercio fue el principal responsable de la riqueza de este país, ya que se vio potenciado por la creación del papel moneda en el siglo XI (Conrad, 2006). El comercio interior y exterior se realizaba mediante grandes barcos que navegaban con la ayuda de una brújula, un invento que es fruto del conocimiento chino tradicional del magnetismo. Estas mejoras supusieron la creación de grandes ciudades, como la de Hangzhou en el sur situada



entre el río Yangzi, y de grandes puertos internacionales, como los de la costa sureste. Entonces, empiezan a surgir gremios como el de aceitunas, cangrejos o jengibre, entre otros, o el de los sombreros, los orfebres y los cordeleros (Conrad, 2006). En las grandes ciudades también se pueden encontrar locales de entretenimiento como restaurantes, cafeterías teatros o baños, así como maestros de ajedrez, adivinos, acróbatas o numerosas mujeres con la profesión más antigua del mundo, damas «sumamente hábiles y expertas en el empleo del palabras cariñosas y caricias», como describe Marco Polo. Esta dinastía alcanzó su fin con la victoria militar de los mongoles y el comienzo de la dinastía Yuan.

Los mongoles son conocidos por ser los mayores conquistadores del mundo y los creadores del mayor imperio de la historia del planeta (Conrad, 2006). Las conquistas de mano de su gran líder Gengis Kan dieron lugar a unir territorios tan distantes como Europa Oriental, Irán y China. En el año 1271, Kublai Kan creó un estado sino-mongol bajo el nombre de Yuan como nombre dinástico (Conrad, 2006). Esta dinastía constituyó otro período de inestabilidad en la historia de China, ya que fue un período en el que se juntó la inestabilidad social con catástrofes naturales, como las inundaciones del río Amarillo o la epidemia de la peste. La economía se debilitó durante este período, pero no solo a nivel interior, sino que también a nivel exterior, ya que se produjeron catástrofes similares alrededor del mundo.

Dicha situación de desorden dio lugar a que un rebelde de origen humilde, Zhu Yuanzhang, fundara la dinastía Ming, la última autóctona que reincorporó los territorios del norte. El período Ming se puede dividir en 4 períodos: Ming anterior (hasta 1424), período medio-anterior (hasta 1505), período medio-posterior (hasta 1590) y Ming posterior (hasta 1644) (Conrad y Brown, 2006). En este período se instauró el *lijia* como base para organizar el trabajo y la seguridad. Este consistía en que cada diez familias de un área conformaban un *jia*, y diez de estos, un *li*. Yongle, el tercer emperador de dicha dinastía, por un lado, reconstruyó Pekin, entonces capital del imperio, y la convirtió en una gran ciudad y, por otro lado, reformó el Gran Canal con el fin de asegurar que la capital tuviera suministros suficientes.

Durante este período, China se convirtió en la principal potencia marítima a nivel mundial. Esto se puede corroborar gracias a las siete grandes expediciones marítimas a África y Asia bajo el mando de Zheng He, un hombre musulmán que desempeñaba cargos de ministro. Estas expediciones se llevaron a cabo por diversos motivos, entre los que encontramos fines comerciales, por lo que las primeras expediciones iban cargadas de seda y bordados, a pesar de que la corte Ming no le dio mucha importancia al comercio en su gobierno. En este período cabe resaltar que la moneda deja de utilizarse y se empieza a comercializar con la plata, ya que la primera generaba problemas de inflación. A pesar de que los Ming no consideraban el comercio como algo valioso, en este período surgen diversos contactos comerciales internacionales, como es Japón y, con el tiempo, con los portugueses que estaban establecidos en Macao y con los

españoles, que eran los que llevaban la plata de América a Filipinas. En definitiva, podemos decir que fue un período de prosperidad, en el que aunque no destaquen grandes innovaciones tecnológicas, el cambio fue tan notable que algunos especialistas lo consideran una segunda revolución comercial. El añil y la caña de azúcar, a parte de la seda y el algodón, eran cultivos importantes para el mercado chino de la época. Todo este cambio vino de la mano de un aumento del número de alfabetización, no solo entre las clases altas, sino que también en las familias más humildes (Conrad y Brown, 2006).

En el año 1644, la dinastía Qing, procedente de Manchuria, conquista Pekín. Esta dinastía se basó en la represión del pueblo y en enfrentamientos contra los Miao, una etnia que vive principalmente en las zonas de montaña del sudoeste de la República China. Fue un período en el que China seguía siendo la principal potencia comercial gracias, entre otros, a que los productos de los hornos chinos eran famosos en todo el mundo (Conrad, 2006). A pesar de que a finales del siglo XVIII el transporte marítimo dejó de ser dominante, el comercio marítimo entre China y Occidente siguió siendo una parte principal de la economía del país. El comercio internacional favoreció a China durante todo el siglo, como lo llevaba haciendo desde el siglo XVI. Debido a su opresión, surgieron diversas rebeliones y conflictos comerciales con potencias occidentales, como la Primera Guerra del Opio y la Segunda Guerra del Opio, que enfrentaron a China y Reino Unido durante el siglo XIX. De estas trifulcas nacieron los tratados de Nankín (por el que se abrieron cinco puertos en los que los británicos podían comerciar libremente: los de Cantón, Amoy, Foochow, Ningbo y Shanghái) y de Tianjin (por el que se forzó la apertura al exterior de los puertos chinos, se aceptó el acceso de delegaciones extranjeras a Pekín, así como de cristianos, y se legalizó la importación de opio). Aunque dichos problemas interrumpieron de cierto modo el comercio, la importación de la plata se reanudó en 1683 cuando se reabrieron las puertas al comercio.

Los conflictos se sucedieron al final de esta dinastía que estaba bajo el mando de Cixi y la rivalidad con Japón crecía a pasos agigantados, la cual terminó con la firma del Tratado de Shimonoseki. El descontento con este gobierno hizo surgir diversos movimientos entre los que pedían la creación de una república (Conrad, 2006).

A través del amotinamiento del Nuevo Ejército el 10 de octubre de 1911, es como pasamos a la Era Moderna de China. Este se conoce como el Levantamiento de Wuchang y, tras él, se fueron desvinculando provincias de la dinastía. Finalmente el último emperador Qing derrocó en 1912 y el líder revolucionario Sun Yatsen, es nombrado presidente de la República de China.

En cuanto al comercio y las relaciones internacionales, cabe destacar que se vieron afectadas por el transcurso de la Primera Guerra Mundial (1914-1918). Sin embargo, la década

de los 20 fue pacífica y se aprovecharon los ingresos de los aranceles en las aduanas para pagar la deuda con el extranjero. El sector moderno se expandió por el ámbito económico de posguerra, el cual se conoce como «la edad de oro del capitalismo chino» (Conrad, 2006).

Los Señores de la Guerra, con sus batallas y la debilidad por la que pasaba el Partido Nacionalista, dieron lugar al fin de la reciente República China. Entre este desorden, surgió el Partido Comunista de la mano de Mao Zedong en el año 1921. Al mismo tiempo, Chiang Kaishek tomó el poder del Partido Nacionalista y ambos partidos pasaron a ser las dos grandes fuerzas políticas de China. La Segunda Guerra Mundial puso un paréntesis en el conflicto civil entre ambos, los cuales pelearon juntos contra los japoneses. No obstante, esta alianza no tardó en romperse ya que la capitulación japonesa condujo a la guerra civil entre comunistas y nacionalistas. En 1947, las fuerzas comunistas reconquistaron Manchuria y, sumado al desorden y la corrupción, Mao proclamó en Pekín el 1 de octubre de 1949 la República Popular China (Anguiano, 2015). Algunos gobiernos, como los de Reino Unido y Portugal, reconocieron a esta como tal por intereses comerciales, al contrario que la Organización de las Naciones Unidas y el resto del mundo comercial. Mao se apoyó política y económicamente en el gobierno soviético, por lo que la organización económica priorizaba la industria pesada por encima del desarrollo agrícola, lo que conllevó a un déficit alimentario. Al mismo tiempo, se colectivizó de manera progresiva la agricultura, repartiendo entre los agricultores las propiedades latifundistas y de la burguesía. En 1954, se redactó una Constitución que estaba inspirada en la soviética. En este período destacan la Campaña de las Cien Flores y el Gran Salto Adelante, con las que se buscaba la liberalización intelectual y el equilibrio entre el desarrollo industrial y la agricultura. El fracaso hizo surgir otros programas que conllevaron la ruptura con la Unión Soviética en 1960. Mao entró en decadencia e intentó volver a conseguir el éxito con la Revolución Cultural, a través de la cual instaba a los estudiantes a denunciar las desviaciones ideológicas. Esta llegó a su apogeo en 1966 con la publicación de los dieciséis puntos de la gran revolución proletaria. Ese mismo año, se publicó el Libro Rojo, una recopilación de las citas de Mao, donde se resume su pensamiento, que fue traducida a diversos idiomas y fue un *best seller* de la época. Alrededor de 20 años después, la descomposición de los regímenes y las disidencias internas representadas por los jóvenes estudiantes, así como por la población descontenta, fueron reprimidas de manera violenta en la Plaza de Tiananmen. Este período acabó con el fallecimiento de Mao Zedong en 1976 (Conrad, 2006).

En 1977, Deng Xiaoping tomó el poder y promovió un plan económico y político con el fin de llevar a China de nuevo a lo más alto de forma gradual. Empezó con una reforma agrícola, privatizando las tierras, y siguió con la industria, lo que condujo un crecimiento del PIB año a año. A pesar de que fue un período en el que la prosperidad comercial, tanto nacional como

internacional reinaba la corrupción provocó el aumento de la inflación. Se generó tal situación que el comerci3 volvió a cerrar al exterior por un tiempo.

Tras esta situación, las reformas de Deng Xiaoping siguieron vigentes de la mano de Jiang Zemin y Hu Jintiao, los que, basándose en la privatización empresarial y en la revolución agrícola, fueron posicionando a China como una de las economías más potentes a nivel mundial.

En la actualidad, el gobierno de China está bajo el mando de Xi Jinping desde el 14 de marzo de 2013. Este tomó el poder con dos desafíos: atajar la corrupción y conseguir eficacia y satisfacción en las reformas políticas. En la actualidad, China es la segunda economía a nivel mundial en cuanto a PIB, pero la primera en cuanto a poder adquisitivo según detalla el Fondo Monetario Internacional.

Tras este breve viaje por la historia cultural, económica y comercial de China, podemos lograr a entender cómo y por qué China se ha convertido en el centro mundial de fabricación de todo tipo de productos, así como en el principal país en cuanto a exportación mundial. China ha desarrollado una economía capitalista o de mercado controlada por parte del Estado. A esta forma de gobierno, se le conoce como economía de mercado socialista o socialismo con características chinas. Es un país que se ha ido abriendo este camino en el comercio internacional a través de tratados y de ingresos en organizaciones, como en la Organización Mundial del Comercio en 2001. Xi Jinping, en 2013, proclamó el Sueño Chino, según el que, en 2021, la sociedad china vivirá de manera suficiente y modesta, así como que, en 2049, será un país desarrollado en su totalidad. Ambas fechas tienen un carácter simbólico, ya que en la primera se celebrará el 100º aniversario de la fundación del Partido Comunista de China y en la segunda se cumplirá el centenario de la República Popular de China (Chesneaux, 1976).

En el siguiente apartado haremos un breve viaje histórico por la cultura y el comercio de España, con el fin de poder ponernos en situación de la realidad comercial actual con China a partir del punto en el que el comercio ambas converge. Esto nos ayudará a determinar las pautas traductológicas que se proponen en los resultados del presente Trabajo de Fin de Grado, ya que, como se resalta desde el principio, cultura y traducción van de la mano.

#### **2.4. Viaje histórico por el comercio en España**

Como hemos señalado anteriormente, este apartado se compone de un breve paseo por la cultura, historia, comercio y economía de España, lo cual resulta imprescindible para entender la situación actual y saber tomar decisiones a la hora de resolver problemas, relacionados con aspectos culturales, en las traducciones del campo comercial-internacional, en este caso, entre China y España.

La historia de España se puede dividir en los siguientes grandes períodos: Prehistoria, Edad Antigua, Edad Media, Edad Moderna y Edad Contemporánea (García y González, 2008).

La primera etapa, denominada Prehistoria, hace referencia a la era que comienza con los primeros Homos en la península ibérica y tiene su fin con la aparición de los primeros textos escritos de colonizadores griegos, romanos y fenicios en el sur peninsular. La presencia de homínidos en la península se data hace alrededor de 1,3 millones de años según los restos de la mandíbula que se encontró en uno de los yacimientos de Atapuerca. Desde entonces, se han encontrado sucesivos yacimientos que han ido explicando la evolución del ser humano desde el *Homo antecessor* hasta el *Homo Sapiens* (Fullola y Nadal, 2005). En todo este tiempo que transcurre desde el paleolítico hasta el neolítico, se producen diversos avances en cuanto a herramientas y formas de vida. La economía de todo este período se basaba, principalmente, en la caza y la agricultura. A finales del período, en el neolítico, la agricultura seguía jugando un papel fundamental en la economía, pero en este tiempo ya en una economía constructiva. También apareció una actividad más, la domesticación de animales, es decir, la ganadería, pero la caza y la explotación de recursos marinos siguieron teniendo mucha importancia. Por lo general, la producción en esta economía está compuesta por grupos domésticos. Como Marshall Sahlins relata en su publicación *La economía de la prehistoria*: «La unidad doméstica es para la economía tribal lo que el feudo fue para la economía medieval, o lo que es la corporación para el moderno capitalismo».

La Edad de los metales data en España se data en torno a 3000 o 2500 a.C. Ya en esta época se sospecha que hubo ciertos movimientos migratorios en busca de los metales, sobre todo en la zona portuguesa del río Tago. Este descubrimiento les llevó a un progreso en cuanto al perfeccionamiento de las herramientas de trabajo, así como a la creación de armas. Con la mejora en las herramientas, la producción aumentó gracias a la especialización y el comercio, lo que supuso que hubiera excedente (García y González, 2008). Esto supone que surja el intercambio comercial, es decir, el excedente que sobraba en algunos grupos sedentarios les hacía falta a otros, por lo que se puede hablar ya en esta época de cierto intercambio comercial .

La Edad Antigua comienza con los primeros textos escritos encontrados, más o menos en el 3500 a.C. y acaba con la caída del Imperio Romano. En esta época, la zona más próspera económica y socialmente era la zona del Tago, que fue influenciada notablemente por la colonización fenicia (García y González, 2008).

La península vivió un proceso de romanización desde finales del siglo III a.C. hasta principios del siglo V. Antes de dicho proceso, la península se encontraba dividida en dos culturas diferentes la ibérica, al este y al sur, mientras que la celta en el resto del mapa. Los primeros basaban su economía en la agricultura, especialmente en el cultivo de la vid, el olivo, el esparto,

el lino y en los cereales, mientras que los segundos desarrollaron una actividad metalúrgica importante basada en la fabricación de armas y en la orfebrería en la zona de Portugal. En esta zona también elaboraban cerámica y tejidos, por lo que empezaron a instaurar una moneda propia gracias al comercio. En esta época ya podemos observar como empieza a nacer el concepto de comercio internacional, ya que comienzan a adentrarse en el comercio del mediterráneo, liderado entonces por pueblos de Extremo Oriente. Este comercio fue creciendo poco a poco y dando lugar a ciudades como Cádiz o Málaga, de dominio fenicio, Denia y Ampurias, de dominio griego, o Alicante y Cartagena, de dominio cartaginés .

Entonces, empieza la conquista romana en el año 218 a.C. con el desembarco de dos ejércitos romanos en Ampurias con el fin de impedir el paso hacia Italia. En un principio, el interés de los romanos se basaba en la explotación mineral y en las tierras cultivables. Durante el período romano, la península vivió un período de prosperidad y expansión económica, que surgió gracias a nuevas infraestructuras y nuevas rutas comerciales (García y González, 2008). Del comercio de esta época, destaca el cultivo del olivo, del cual se exportaba aceite de oliva a otros asentamientos romanos. El transporte de este ya se realizaba por la vía marítima y para controlar estas, el Imperio necesitaba controlar las costas de Lusitania y la costa del Atlántico. Las ciudades se construyeron según las reglas de urbanismo romano, por lo que estaban compuestas de acueductos, anfiteatros, templos, etc. Estas se unían mediante calzadas, entre las que cabe destacar la Vía de la Plata que unía Emerita Augusta con Asturica Augusta (Rollán, sf.).

Sin embargo, a partir del siglo III, la mano de obra esclava empezó a ser cada vez menos rentable y el sistema económico comenzó a entrar en crisis. Las continuas guerras tuvieron repercusión en el comercio, que quedó estancado. A partir del año 260, la situación se agravó con la invasión de francos y alemanes, hasta que en el año 476 Odoacro, jefe de la tribu germánica de los hérulos, depuso al emperador Rómulo Augústulo y supuso la caída del Imperio Romano de Occidente.

De tal forma, pasamos a la Edad Media, que comprende el período de tiempo que va desde el año 476 a.C. al 1453, año en el que se produce el descubrimiento de América, o al 1453, año en el que se produce la caída del imperio bizantino y que coincide con la invención de la imprenta y la publicación de la Biblia de la mano de Gutenberg y el final de la guerra de los Cien años.

A principios de la Edad Media, cuando predominaba la sociedad visigoda, las principales actividades económicas eran de carácter agrícola y ganadero. Había una situación similar que en la época de dominio romano, pero con la diferencia de que la mano de obra ya no era esclava, cambio que ya se había iniciado a finales del Imperio. El comercio en esta época, a diferencia de

la romana, pierde importancia, aunque destaca el comercio de productos de lujo gestionado por mercaderes internacionales. El surgimiento del sistema feudal en los reinos cristianos de la península convivió con la permanencia musulmana que poseían economías más avanzadas, lo que dio lugar a 700 años de guerra (desde el siglo VIII hasta finales del siglo XV). Los musulmanes llegaron a extender Al-Andalus por gran parte de la península e hicieron renacer los mercados, las ciudades y el comercio internacional. Esta prosperidad fue posible gracias a innovaciones en las técnicas de riego o a la artesanía diversa que trajeron consigo los musulmanes. Existían lazos comerciales con el resto de Europa, con África y con Oriente Próximo. La unidad monetaria de la época era la moneda de oro cordobesa (García y González, 2008).

La Reconquista de los cristianos, denominada también como cruzada por el enfrentamiento entre los reinos cristianos contra los islámicos, dio lugar a la explotación de nuevas tierras que fueron determinantes para el feudalismo en la península. Es gracias al cobro de parias y al progreso de la feudalización por lo que los cristianos pudieron rescatar el suelo que estaba ocupado por el Islam (García y González, 2008). A partir de las cruzadas, el comercio internacional creció y se llevaba a cabo de este a oeste. Ya entonces se tienen certezas de un comercio estable entre Oriente y Occidente, en el que las mercancías procedentes de la India y de China entraban a Europa por el Mar Rojo y el Golfo de Persia, desde donde se trasladaban a Egipto y a Palestina para, más tarde, transportarlas por vía marítima hasta Italia. A partir del siglo XI, se establecen los cimientos del desarrollo económico experimentado hasta el siglo XV y, a partir del siglo XIII, los alicientes del comercio (hierro, sal, aceite, cereales, etc.) son la valija exportadora que buscaban los centros artesanales europeos, al mismo tiempo que la península importa manufacturas suntuarias (García y González, 2008). Durante esta época, el auge que experimentaba el comercio era notable en ciudades como Barcelona, Jaca, León, Cardona o Santiago, donde los fueros y privilegios reales atraían a compradores y negociantes, que se reunían en las ferias anuales con el concurso de vendedores forasteros (García y González, 2008). Un ejemplo de estas ferias, aunque con un nacimiento un poco más tardío, es la Feria Internacional Ganadera de Zafra (Badajoz), la cual se lleva celebrando desde 1453.

Por otro lado, las antiguas calzadas romanas se restauran a partir del siglo XIII para amoldarse al incremento comercial y a la transhumancia. A finales del siglo XIII, las actividades comerciales hispanas ya esbozaban los cuatro ejes que sustentarán la economía de la península en el futuro: el Camino de Santiago, Barcelona, Sevilla y la ruta que une Burgos con los pueblos del Cantábrico (García y González, 2008). Barcelona en esta época fue más allá, dio un paso hacia el comercio exterior fundando fábricas y colonias mercantiles en el Mediterráneo, así como estableció una relación directa con Italia por el dominio de especias orientales, por lo que podemos observar cómo poco a poco se va poniendo en contacto la península hispánica con Oriente. Sevilla dominó el comercio entre el Mediterráneo y el Atlántico, mientras que en el

Cántabro aprovecharon las relaciones de los puertos vascos con el Canal de la Mancha (García y González, 2008).

En el siglo XIV, los habitantes de la península, así como los europeos, sufren grandes problemas de abastecimientos que se agravan con la peste bubónica en 1348. Las malas cosechas, que atizaron con el hambre en las clases populares, y las sombras de la guerra, que dispararon la inflación, hicieron que las Cortes de Burgos (1345) pidieran al monarca que prohibiera la saca de géneros alimenticios. Una vez superado el peligro de contagio, las ciudades empiezan a reconstruirse y prosperar (García y González, 2008).

En 1469, el matrimonio de Isabel I de Castilla y Fernando II de Aragón, también conocidos por los Reyes Católicos, puso la base de lo que será la estructura de los reinos en la península, lo que supuso un período de transición a la Edad Moderna (García y González, 2008).

Durante el siglo XVI, la economía y las técnicas siguieron prosperando y la península experimentó uno de los períodos de mayor expansión de la historia. Valencia se une a la obra comercial con un papel primario al igual que el que desempeñaba hasta entonces Barcelona, ya que fue la encargada de controlar la salida de lana a Italia y el tráfico con Castilla, así como de la exportación de su rica agricultura. Como se preveía, el segundo papel importante en el comercio lo desempeñaba Andalucía, que senta las bases ya en la Edad Media del esplendor que alcanzarán los puertos comerciales de Sevilla, Jerez, Cádiz y El Puerto de Santa María. En esta época ya se tenía herencia de la tradición oriental en cuanto a la seda, que gozó de gran prestigio en el extranjero (García y González, 2008).

Esta evolución en la economía, la industria y el comercio suscitaron la necesidad de expandirse para descubrir territorios en la búsqueda de oro y especias, entre otras. Esta expansión se extendía por África y las Islas Canarias, pero el sentimiento desenfrenado por descubrir lanzó a Colón y a Castilla a una aventura atlántica, de donde derivó el descubrimiento de América en 1492. Este hecho marcó un nuevo rumbo del comercio peninsular, ya que España fue el puente entre Europa y un mundo nuevo rico en la variedad de sus tierras, en sus productos y en las razas que lo habitaban (García y González, 2008).

Es a partir de esta fecha cuando empieza la Edad Moderna (siglo XV-XVIII). En este período, los Reyes Católicos se enfrentan a un trabajo arduo en la política exterior, ya que la rivalidad con Francia era muy grande.

Poco después, surge una emigración a las villas y una urbanización masiva, que fue más notable en las ciudades de Madrid, Sevilla, Valencia y Barcelona, entre otras (García y González, 2008). En la segunda mitad del siglo XVI, la península entró en un período de crisis, ya que los suministros se quedan cortos y, a pesar de que los ingresos derivados, sobre todo, de la plata



americana son muy elevados, los gastos lo son aún más. Alrededor de 1575, España, a pesar de sus dominios extendidos por medio mundo, se declaró en bancarrota y suspendió los pagos, lo que tuvo una gran repercusión en Europa. Felipe II logró arreglar la situación y los prestamistas cobraron su parte recibiendo rentas o fuentes de ingreso del Estado español a largo plazo. La demanda en este período era mucho más elevada que la oferta, por lo que los precios subieron de manera desmesurada por lo que la industria española se estancó al no poder competir con Europa debido a estos precios tan elevados. Por ello, la península importaba productos gracias a la plata. No obstante, a pesar de este pequeño estancamiento, el siglo XVI en general se considera un siglo de esplendor económico.

No se puede decir lo mismo del siglo XVII, en el que la tendencia al crecimiento se invierte en toda Europa occidental. La inflación en esta época se dispara y el mundo empresarial se estanca debido a la depreciación del dinero manipulado por el Estado. Con esta situación, que supone el descontento de las clases trabajadoras, un caos financiero y la recesión del comercio, la España moderna experimenta su primera gran crisis (García y González, 2008).

Por el contrario, Europa experimenta avances técnicos que abaratan la producción y fomenta la exportación con una política mercantilística que les lleva a frenar la importación mediante aranceles aduaneros (García y González, 2008). Esto se debe en gran parte a que los peninsulares de los siglos XVI y XVII centraban su esfuerzo en expandirse territorialmente en vez de en crear asociaciones comerciales o mercantiles que prosperaran la industria. La plata americana logró subsanar estas carencias de interés por el comercio hasta que llegó un momento en el que empezó a agotarse en América, por lo que la cantidad de plata recibida empezó a disminuir a pasos agigantados.

En la segunda mitad del siglo XVII, la economía de España experimenta un gran cambio, sembrando las semillas de un modelo económico que se extenderá hasta el siglo XX. Tras finalizar la Guerra de Sucesión con la firma del tratado de Utrecht en 1713, Felipe V se enfrentó a la situación tan precaria en la que se encontraba España debido a la muerte de Carlos II. La creación de un comercio único se vio favorecida por la eliminación de las aduanas entre Castilla y Aragón. Es entonces cuando Felipe V apuesta por medidas proteccionistas, que suponen la prohibición de importar sedas y algodones asiáticos con el fin de fortalecer las artesanías catalanas y gallegas (García y González, 2008). Por ello, cabe resaltar la magnitud del desarrollo de la industria textil catalana. Debido a la competencia con los productos extranjeros, de la mano de Carlos III surgió el amanecer de una industria de lujo. Ejemplo de ello son la fábrica de tapices de Santa Bárbara, la real fábrica de cristales de San Ildefonso o la fábrica de porcelana del Buen Retiro. Durante el reinado de este último, la economía se aleja del proteccionismo con el fin de liberalizar el comercio exterior. El resultado de todo esto fue la creación de compañías

internacionales y la apertura de nuevos puertos en la península y en América destinados a fortalecer el comercio.

A pesar de que la Revolución Industrial comenzó en Inglaterra a finales del siglo XVIII y a principios del XIX, en España no empezó hasta más tarde debido al ensombrecimiento por las guerras y a una economía mercantilista en la que no se observaban características propias del modelo capitalista, como la apropiación o la acumulación. El desarrollo industrial en España se quedó estancado debido a que, según palabras de Josep Fontana que recoge Javier Puertas Martínez en su publicación *Historia económica de España*, la península era «una agregación de células rurales aisladas, con un tráfico insignificante entre ellas». La aceleración del proceso de industrialización en el resto de España vino de la mano de Isabel II, ya que la falta de capitales internos se vio subsanada con la inversión extranjera. Esta inversión dio cabida a la explotación de recursos mineros y de servicios públicos, así como a la construcción de ferrocarriles (García y Serrano, 2000). La economía se consolida, de la mano del proteccionismo económico y sus costes asociados, desde las últimas décadas del siglo XIX hasta principios del siglo XX.

Tras finalizar la Revolución Francesa, nos situamos en la Era Contemporánea de nuestra historia, en la que los resultados de esta economía proteccionista de principios del siglo XX se vieron reflejados en una agricultura de bajo rendimiento que destinaba la totalidad de sus productos al mercado interno. Cabe destacar la existencia una zona industrial en la periferia de la península, pero que también se dedicaba principalmente al mercado interior, y de una zona exportadora ubicada en el Mediterráneo. En definitiva, podemos decir que la economía peninsular experimentaba un crecimiento lento, pero continuo (García y González, 2008).

Es así como nos adentramos en la proclamación de la Segunda República española el 14 de abril de 1931, que vino de la mano de la mayor crisis económica que vivió el mundo moderno hasta que estalló la de 2008. Esta recibió el nombre de La Gran Depresión y fue una crisis que comenzó con el crac del 29 pero que no afectó a España con la misma fuerza que a otros países del entorno, ya que la península experimentaba un atraso industrial y poseía una economía cerrada. No obstante, la situación internacional se vio reflejada en la desaceleración de la actividad económica española (Etxarri, 2017).

El período de la Segunda República se puede dividir en tres etapas: el bienio reformista (1931-1933), el bienio conservador (1934-1935) y el frente popular (1936) (Comín, 2011). Todas tienen consecuencias positivas y negativas en cuanto a la economía.

Así es como nos adentramos en el período de autarquía español en el que la economía sufre una notable crisis tras la Guerra Civil y hasta los años 50. A partir de 1959, se abrió un período en el que el comercio exterior y el desarrollo prosperaron de manera notable tras la aprobación del Plan nacional de Estabilización.

Esto desembocó en la conocida era del desarrollo económico español en los años 60, período en el que se experimentó un gran crecimiento económico. No obstante, el comercio exterior no alcanzó esplendor hasta la entrada de España en la Comunidad Económica Europea en 1986 (García y González, 2008).

A finales del siglo XX, España pasó de tener una economía agraria a tener una industrial, que se basaba principalmente en la fabricación de coches y maquinaria. Uno de los pilares de la península para experimentar este crecimiento fue la importación de petróleo, cuya subida de precio al final del régimen franquista supuso cierto estancamiento de la economía. Este estancamiento se prolongó de mano de políticas monetarias estrictas hasta 2005, año en el que dio comienzo un período de crecimiento que acabó en 2007.

En 2008, España entró en una crisis de la cual todavía hoy en día tenemos secuelas. No obstante, el comercio exterior hoy en día juega un papel muy importante en el país.

Tras realizar este breve viaje por la historia económica española, en la que también se han añadido ciertos aspectos culturales e hitos históricos, podemos entender la situación económica actual.

## **2.5. Punto de convergencia entre la cultura y el comercio de China y España**

En el presente apartado vamos a intentar establecer el punto en el que el comercio español y el chino convergen de manera significativa. Es importante documentarse previamente del comercio de ambos países y de aspectos culturales a lo largo de la historia para lograr encontrar el punto de convergencia y entender cómo funcionan las relaciones entre China y España.

Los primeros contactos que datan en la historia entre Europa y China son posteriores al Renacimiento. No obstante, no tuvieron mucha repercusión en el curso de la historia, ya que se trataban de exportaciones de armas europeas a Japón que simplemente dieron lugar a la unificación del país (Schirokauer y Brown, 2006). Es mucho más destacable el nexo comercial que se creó con las introducciones de plata en China a través de la ciudad de Manila. Estas primeras relaciones marcaron y establecieron los cimientos del mundo comercial actual entre Oriente y Occidente, aunque cabe destacar que los primeros intermediarios no hicieron que fuera fácil lograr el panorama actual, ya que fracasaron a la hora de construir puentes de entendimiento mutuo (Schirokauer y Brown, 2006).

Los primeros occidentales en establecer vínculos comerciales mediante la expansión fueron los portugueses, que llegaron a China en 1514. Las perspectivas comerciales de la época se basaban en las especias, que entonces tenían un precio muy elevado y eran un mercado

asegurado en Europa. Pero esto se vio afectado por el hecho de que Europa necesitaba algunas especias de Asia, como la pimienta, y no tenía ningún producto de valor similar con el que pudieran hacer comercio en Asia. Por esta razón, los portugueses, en un principio, se financiaron a través de una mezcla de comercio y piratería, de los cuales obtenían beneficios destinados a comprar especias con el fin de comercializarlas en Europa (Schirokauer y Brown, 2006).

Cabe resaltar que los europeos no solo tenían fines comerciales a la hora de expandirse por Asia, sino que la labor misionera fue también muy importante y, por ello, eran los misioneros, en vez de los comerciantes, los que tenían el papel de intermediarios entre Oriente y Occidente hasta el siglo XX. Los primeros misioneros en llegar a Asia fueron los jesuitas, orden fundada en 1540.

Tras los portugueses, los siguientes europeos en llegar a Asia fueron los españoles tras la conquista de Filipinas en 1571. Para los asiáticos, la ciudad de Manila era una nueva fuente de comercio. A diferencia de los portugueses, los españoles tenían los metales preciosos, es decir, la plata, procedentes del Nuevo Mundo (América), por lo que los españoles eran los abastecedores de la plata en China a cambio de las sedas. Es entonces cuando podemos establecer el primer vínculo de importancia dentro del mundo comercial entre China y España. Más tarde, durante la dinastía Qing, se despertó gran interés por objetos exóticos europeos, como los relojes u objetos mecánicos. Es durante esta dinastía, después de 1683, cuando en Guangzhou se destinó una zona para los almacenes de los comerciantes extranjeros y gravaban más impuestos al comercio marítimo extranjero que al chino, sistema vigente hasta que China se vio delante de una Europa a la que ya no se podía contener (Schirokauer y Brown, 2006).

Desde entonces ha transcurrido una larga historia comercial entre España y China que demuestra las ventajas a favor de España en sus relaciones con China, que se pueden focalizar en los siguientes aspectos (Palacios, 2013):

- la acción de los misioneros;
- el comercio del Galeón de Manila, que supuso el primer contacto no solo entre españoles y chino, sino del comercio del Pacífico; y
- la utilización de monedas de plata españolas en China.

Gracias a estos primeros encuentros, podemos disfrutar hoy en día de un comercio bilateral con China con una magnitud que no somos conscientes, así como tampoco lo somos del papel que juega la traducción y la interpretación dentro de este. Las exportaciones e importaciones con el tiempo han ido aumentando hasta alcanzar números muy elevados, sobre todo de importaciones de productos chinos a España. Este elevado número de importaciones

también tuvo efecto en la crisis en la que estamos sumidos desde 2008, ya que fue un factor principal a la hora de generar déficit en España.

## **2.6. Aspectos generales de la negociación en China**

En el presente apartado vamos a tratar los aspectos básicos de la negociación en China, la cual está muy vinculada a la cultura. Es necesario, a la hora de traducir o de interpretar en este ámbito, conocer las bases de la negociación de este país, ya que se trata de un proceso muy diferente al que se lleva a cabo en Occidente y que está totalmente impregnado de la cultura milenaria China. Una vez más, se corrobora que cultura y traducción van de la mano. Para sustentar la información que se proporciona en este apartado, a parte de la información teórica sacada de fuentes documentales, también se ha sacado información de la experiencia de algunos intermediarios comerciales entre China y España a través de la realización de una entrevista. Esta se añade como *Anexo 1* al final del presente trabajo. Por otro lado, también se añade como *Anexo 2* un pequeño glosario de términos y expresiones que se pueden dar en las negociaciones chinas con el fin de facilitar el entendimiento de las mismas.

### **2.6.1. Introducción a la negociación china**

Como ya hemos mencionado en otros apartados, China se encuentra en una situación comercial emergente centrada en la visión macroeconómica. En primer lugar, es necesario saber que los negocios en China son complejos y que, para llegar a entenderlos, es imprescindible conocer las bases culturales y sociales sobre las que se desarrollan estos. En relación con esta idea, algunos autores como Johanna Zitzmann o Sparano, en sus publicaciones *Hacia el encuentro de los negocios con China. Una perspectiva cultural* y *El arte de negociar en China* respectivamente, afirman que es importante conocer las bases de su cultura y sus costumbres cuando se realizan negocios, así como que estas se fundamentan en el confucianismo. Por ello, según Dagoberto Páramo en su obra *Negociar con los chinos*, en la cultura china residen valores como el respeto, la obediencia, la benevolencia, el amor filial, el valor de la amistad, la sabiduría, la armonía, el colectivismo o la lealtad, entre otros.

Las diferencias culturales entre China y España, en ocasiones, se convierten en problemas para las negociaciones, ya que en algunos aspectos, que explicaremos posteriormente de manera más detallada, son incompatibles. Estas diferencias llegan hasta el punto que, a menudo, los chinos consideran que los occidentales son agresivos, nerviosos e impersonales, mientras que los occidentales ven a los chinos como ineficientes, indirectos y, en ocasiones, llegan a considerarlos deshonestos (Graham y Lam, 2003). En este sentido, algunos autores como Ana Lago en su obra *Preparados para el desafío asiático* o Alexander Balzan y Katerina Kokkinakis en su obra *Protocolo, etiqueta y aspectos generales para hacer negocios en*

*China*, señalan que, para entablar negocios con China, resulta imprescindible mostrar reconocimiento por sus valores y tradiciones hasta el punto de que el éxito de los contratos depende del nivel de conocimiento que tengas acerca de estos.

### 2.6.2. Elementos culturales que afectan a los negocios

Según José Luis García-Tapia Bello, hay tres aspectos a destacar que enumera en su publicación *Cultura y negociación en China*:

- Las condiciones socio-políticas y culturales en la República Popular de China:  
China es un país socialista desde 1949 de mano del Partido Comunista. La política que sigue dicho partido tiene gran influencia, por lo que política y negocios no se pueden separar. La estructura del país es centralizada y el gobierno tiene un gran control, aunque cada vez menor, en esta. Las bases legales de China no son muy estables y están muy sujetas a la ideología política, aunque se lucha por estabilizarla desde instituciones como la Organización Mundial del Comercio (OMC). China, excepto en ciertas zonas costeras, es un país atrasado tecnológicamente, lo que, junto con el tamaño del país y de su población, conduce a los negociadores chinos a intercambiar en comercios extranjeros productos por tecnología. Como consecuencia, el país asiático está experimentando un gran desarrollo en la sociedad, en la que cohabitan algunos aspectos de la ideología maoísta con la cultura tradicional y con los estilos occidentales.
- La influencia del confucianismo y del taoísmo:  
El confucianismo, como se ha citado anteriormente, es una corriente filosófica con alrededor de 2500 años de antigüedad y que ha jugado un papel fundamental en la forma de pensar y de actuar de los chinos. Por otro lado, el taoísmo se basa en la relación de dos fuerzas opuestas: una masculina (el *yin*) y otra femenina (el *yang*). Ambas se complementan y oponen de manera continua y no se pueden separar, es decir, hay que considerarlas como un todo. La preocupación del taoísmo por el compromiso es mayor que la de por la verdad, lo que nos conduce a entender que las negociaciones para los chinos se basen en el respeto mutuo, la confianza, el beneficio, el pacto y en el protocolo.
- La existencia y utilización por parte de los negociadores chinos de dos obras tradicionales: *El Arte de la Guerra* y *El Arte Secreto de la Guerra: las 36 estrategias*.  
La primera obra citada es de Sun Tzu y ha conducido a militares chinos a la victoria desde hace veinticinco siglos. Aplicada al ámbito de los negocios,

permite prevenir errores tácticos, aprovecharse de las condiciones del terreno y maximizar los beneficios. La segunda obra es de autor desconocido y se publicó en 1941, que aporta la idea del engaño y la táctica entre las negociaciones chinas.

Por otro lado, John Graham y Mark Lam en su obra *The Chinese Negotiation*, destacan cuatro cuestiones culturales que afectan a la cultura de negociación china y que consideran necesarias para el desarrollo de las relaciones comerciales con dicho país:

- La cuestión agraria:

Se debe tener en cuenta que, a diferencia que en Europa, en China hay una gran parte de la población que vive en el campo y del campo, lo que desemboca en un sentimiento de colectividad y cooperación. El principal objetivo de estos valores es la armonía familiar y del grupo, respetando siempre la jerarquía.

- La moralidad:

Como se ha citado en varias ocasiones, las bases de la moralidad china se establecen en la filosofía de Confucio y en el taoísmo. Estas defienden que el respeto de la jerarquía produce la armonía social y que la búsqueda del camino entre el *yin* y el *yang* conduce al compromiso en los negocios.

- El lenguaje pictográfico:

Este aspecto se ve reflejado en la tendencia del negociador chino hacia la globalidad, mientras que los occidentales se centran más en los detalles.

- Desconfianza en los extranjeros:

Las luchas internas y externas han dado lugar a la cautela y la desconfianza que tienen los chinos hacia los extranjeros. Dicha desconfianza también surge de las grandes diferencias culturales que existen entre ambos países.

### **2.6.3. Aspectos generales, conceptos y expresiones de la negociación china**

En primer lugar, vamos a abordar el concepto de amistad o *youyi*, ya que difiere de una cultura a otra. En China, este concepto se refiere a la relación de negocios, dentro de la cual el respeto mutuo de los sentimientos es indispensable. Por ello, consideran que no es algo casual ni sentimental y la anteponen a los negocios (García-Tapia, 2005). En relación con la amistad y los negocios, cabe destacar el concepto de *bu daitou*, por el que los chinos no quieren ser los primeros en experimentar situaciones nuevas, sino que adoptan una actitud de esperar y ver cómo lo hacen otros. En el caso de que estos otros tengan éxito, siguen sus pasos.

El segundo aspecto a tratar es el interés que tienen los chinos de evitarse complicaciones. Estos genios del negocio dan respuestas muy cortas con el objetivo de no entrar nunca al detalle. En relación con esto, podemos destacar el concepto de *bu xing*, con el que quieren decir que es imposible hacer algo, aunque si se pusiera el suficiente empeño podría llegarse a lograr, pero no merece la pena por el gran esfuerzo que costaría (García-Tapia, 2005). Esta tendencia a la generalidad, en lugar de al detalle, radica en el temor de asumir responsabilidades, ya existente en la antigüedad por el miedo a la justicia tan dura a la que se enfrentaban.

A diferencia que en Occidente, en China no tienen una separación clara entre el bien y el mal, así como tampoco estándares de buena conducta, por lo que la base de su convivencia es el mantenimiento de las relaciones armoniosas. Lo que es bueno preserva la armonía y lo que es malo la rompe (García-Tapia, 2005). De este modo, se puede decir que la conducta de los chinos se fundamenta por lo general en circunstancias, en lugar de en los *cai zhi* o principios. De manera similar, el concepto de *zhensi* o verdad tampoco se rige por principios universales, sino que viene determinada por las circunstancias (García-Tapia, 2005).

En relación con la jerarquía de poder y la conservación de la armonía, nos topamos con el término *chou*, que significa crítica. Compone uno de los tabúes de los chinos, ya que no se puede criticar al gobierno, ni a los funcionarios o padres, así como tampoco a cualquier individuo que esté en una posición de poder más elevada. Esta idea también tiene su origen en el pensamiento confuciano. Los chinos evitan cualquier comportamiento que pueda llevar al desorden o *luan*, por lo que en ocasiones no facilitan toda la información o la facilitan de forma no real. Esto, en ocasiones, es motivo de crispación para los negociadores españoles en el desarrollo del proceso.

El concepto de *yun* o destino es también relevante para los chinos, ya que han vivido a lo largo de la historia una serie de catástrofes naturales que les han llevado a entender el destino como algo inevitable (García-Tapia, 2005). En relación con esto, es importante tener en cuenta que para ellos es importante esperar a que la parte positiva del proceso llegue y no acelerar los acontecimientos.

La primera clave para entender la manera de comportarse de los chinos, es conocer el nivel de inseguridad que han experimentado a lo largo de su historia. Por ello, su única fuente de confianza en la China tradicional y ahora es la familia. En relación con la interacción social, cabe destacar la adulación característica de los chinos, que deriva de la importancia de las relaciones amistosas (*guanxi*) y del concepto de *lian* o cara con el fin de mantener relaciones armoniosas. Desde un punto de vista etimológico, la palabra *guanxi* viene del chino mandarín, por el que *guan* significa puerta y *xi* significa lazos. Por consiguiente, el *guanxi* se da entre todos aquellos que crean lazos para relacionarse. Este término llega más allá que el *networking* occidental, ya que



por este último entendemos que se refiere a las relaciones creadas con fines institucionales y profesionales para optimizar los negocios y el *guanxi* invade todo lo necesario para poder cooperar entre las personas (Galeote, 2012). El *guanxi* se compone de tres conceptos: las apariencias (*mianzi*), el favor recíproco (*renqing*) y las emociones (*gangqing*) (Martínez, 2010). Por ello, al oír un cumplido lo más normal es que se diga *nali*, expresión por la cual se niega el propio mérito. La armonía o *he* implica vivir de forma obediente y sin hacer nada que rompa la paz o el orden jerárquico, así como evitando herir la cara del otro. A parte de la armonía o la adulación, a los chinos les gusta conseguir sus objetivos paso a paso o *xiao xu*, ya sean fáciles o difíciles, por lo que las negociaciones suelen conllevar un largo período de tiempo. En este largo período de tiempo, los chinos buscan *zhong* o lealtad, ya que es la base de la unión de la sociedad china.

En cuanto a la hora de comunicarse, podemos destacar cinco características principales según José Luis García-Tapia Bello (2003):

- Comunicación implícita o *hanxu*:  
Se caracterizan por comunicarse de manera indirecta o implícita, es decir, debemos entender o captar la comunicación no verbal y darle más importancia a las acciones que a las palabras.
- Centro de atención o *tinghua*:  
Como se ha señalado anteriormente, los chinos respetan mucho las posiciones jerárquicas, lo que influye en el rol de los que hablan y en el de los que escuchan, ya que esto depende del status y la relación entre los roles. Por lo general, no todo el mundo puede hablar, por lo que para la comunicación china es de vital importancia escuchar.
- Cortesía o *keqi*:  
Es un principio fundamental que los chinos utilizan en su vida diaria. Por lo general, la contestación a un ofrecimiento cualquiera en China será «no» hasta que la persona que la persona que ofrece el obsequio insiste lo suficiente para aceptarlo.
- Círculo de relaciones o *zijiren* y personas fuera del círculo o *wairen*:  
El grupo *zijiren* lo componen la familia, el compañero o compañera sentimental o amigos íntimos, mientras que el grupo *wairen* lo componen todas las personas que se encuentran fuera de este círculo de relaciones. Por ello, mantener relaciones con chinos es difícil dado que todo extranjero se sitúa en el segundo de los grupos.
- Estrategias de comunicación en relación con el concepto de cara o *lian*:  
Este concepto representa la confianza de la sociedad en la integridad del carácter moral de la persona y está relacionado con el concepto de imagen o

*mianzi*. El temor y la preocupación de los chinos por el qué dirán tienen un efecto notable en su conducta, de ahí que los chinos eviten a toda costa los conflictos que conlleven una confrontación directa. La resolución de conflictos se fundamenta en la preocupación de la cara de uno mismo, de la del otro y de la cara mutua. Por otro lado, el respeto por la cara del adversario se consigue no mostrando disconformidad en público.

#### **2.6.4. Características y elementos de la negociación china**

Tras haber citado algunos aspectos generales y expresiones necesarias para entender el proceso de negociación con China, en este apartado vamos a resumir las características principales en relación con toda la información del apartado anterior y hacer un resumen de los elementos principales de la negociación china, ya que, como traductores o intérpretes, es necesario conocer bien las reglas de esta debido a que los negociadores chinos se consideran los mejores y mayores estrategias del mundo.

Por lo general, las normas y la práctica de la negociación en China van de la mano de la forma de relacionarse con los chinos, es decir, se fundamentan en la cara, la cooperación y el conflicto (García-Tapia, 2005). A continuación se resumen las características generales de este tipo de negociaciones según José Luis García-Tapia (2005):

- Una negociación busca satisfacer a las dos partes, sin que ninguna de ellas salga perdiendo.
- El proceso debe de ser percibido como una negociación justa, que sienta las bases de unas relaciones personales y comerciales sólidas.
- La firma de un acuerdo sólo significa que la etapa de la negociación ha acabado y se inicia la etapa de cooperación, que requerirá de posteriores acuerdos antes, durante y después de poner en marcha los términos del contrato firmado.
- Una confrontación (incluida la reclamación por vía legal) hará perder la cara de los negociadores chinos o de la organización que representan.
- La reunión negociadora se compone por la parte china de un grupo de técnicos y un grupo de administradores, en ocasiones representantes de una autoridad local.
- El grupo de técnicos negocia aspectos técnicos, mientras que el grupo de administradores se ciñe a los aspectos económicos, como las condiciones de pago o los precios, entre otros.

- En ocasiones, los individuos que se encargan de tomar las decisiones no se han presentado nunca en la mesa de negociaciones y que tengan un papel poco activo.
- Es imprescindible tener en cuenta que las negociaciones chinas suelen exigir más tiempo de lo habitual.
- La parte china se caracteriza por practicar el regateo en el caso de que la otra parte esté de acuerdo, lo que implica que alberga la intención de cooperación mutua.
- En el caso de que la otra parte no esté dispuesta a regatear, la parte china adopta una posición inflexible, ya que lo considerarán contrario al compromiso.

Por otro lado, autores como Peggy Kenna y Sondra Lacy en su obra *Buisness China: A practical guide to understanding Chinese Business Culture* o Hong Seng Woo y Celine Prud'homme en *Cultural characteristics prevalent in the Chinese negociation process*, enumeran ciertos elementos, relacionados con las características anteriores, que están siempre presentes en el proceso de negociación con chinos y que debemos de tener en cuenta:

- **Ambigüedad:**  
Como hemos explicado en apartados anteriores, los chinos nunca negarán una solicitud de forma directa con el fin de no ofender a una persona, por lo que debemos tener en cuenta y leer entre líneas esta ambigüedad a la hora del intermediar el proceso de negociación.
- **Paciencia:**  
A diferencia de los occidentales, los chinos son muy meticulosos y buscan crear relaciones a largo plazo antes de firmar un contrato, por lo que tener paciencia y no mostrar signos de desesperación es importante.
- **Pensamiento holístico**  
En la mesa de negociación, lo normal para los chinos es tratar todo en conjunto, es decir, tocar todos los temas a la vez y sin seguir un orden.
- **Regateo:**  
Importante en las relaciones comerciales con China, como se ha explicado anteriormente.
- **Comunicación:**  
Debe de ser respetuosa y considerada, de manera que no surja desconcierto y que no se aborde de manera directa un punto determinado que genere conflicto.

- **Status quo:**  
 Como se ha señalado en apartados anteriores, los chinos tienen tendencia a permanecer en *status quo*, en vez de lanzarse a crear nuevas situaciones y relaciones.
- **Protocolo:**  
 Resulta imprescindible conocer el protocolo chino para llevar a cabo una negociación, ya que es fundamental para ellos. En el siguiente apartado se analizará de manera más minuciosa.
- **La comida:**  
 Tiene gran importancia debido a que es en el banquete donde el invitado extranjero y el negociante chino establecen las relaciones de confianza.
- **El intermediario:**  
 En ocasiones son o juegan el papel de traductores e/o intérpretes. Es fundamental que transmitan el estado de ánimos y el lenguaje corporal de sus superiores para poder llevar a cabo la negociación de manera efectiva.

En relación con el último elemento, aunque no es competencia principal de este trabajo, cabe resaltar la opinión de muchos individuos, ajenos a la traducción y la interpretación, acerca del futuro de estas especialidades, ya que opinan que con el avance de las tecnologías en un futuro no muy lejano los traductores e intérpretes serán sustituidos por máquinas (*Anexo 1*). Ante esta visión, es imprescindible tener en cuenta que una máquina nunca será capaz de conocer el contexto ni sentimientos del orador o texto origen, por lo que resulta imposible que una máquina haga una traducción o una interpretación eficiente. En relación con la eficiencia, cabe destacar que muchas empresas de hoy en día no buscan trabajos de traducción o interpretación bien elaborados, si no que buscan «servicios baratos y rápidos que les dé el apaño», como afirma un empresario anónimo en la entrevista adjunta en el *Anexo 1*.

A modo de conclusión, voy a representar mi opinión mediante una frase célebre que una traductora profesional, Jawida Rakrak, nos aportó en el décimo aniversario de la Asociación Nacional de Empresas de Traducción e Interpretación el pasado año: «Un traductor o un intérprete profesional nunca será un producto prefabricado».

### **2.6.5. Protocolo dentro de la negociación china**

En el presente apartado vamos a tratar de resumir el protocolo en las negociaciones chinas, ya que es una de las bases fundamentales de las relaciones con dicho país debido al pensamiento de los chinos de que su forma de hacer las cosas es la correcta (Salamanca, 2003).

### ***2.6.5.1. Vestuario***

En cuanto al vestuario, muchos autores como David Salamanca o Delfina Kalfaian recomiendan vestir de manera sobria y sencilla, utilizando, en el caso del hombre, trajes clásicos de color oscuro y, en el caso de las mujeres, trajes de chaqueta y falda que eviten los escotes pronunciados.

### ***2.6.5.2. Puntualidad***

La puntualidad compone una actitud fundamental del comportamiento chino, por lo que es necesario llegar a tiempo siempre a una reunión de negocios, ya que de lo contrario se consideraría una deshonra y falta de respeto. Una vez se llega al punto de encuentro, se debe identificar al líder chino, que suele sentarse alado de su intérprete presidiendo la mesa (Rodríguez, 2013).

### ***2.6.5.3. Jerarquía***

Como hemos mencionado en apartados anteriores, la regla más importante para mantener la armonía de una reunión, ya sea personal o de negocios, es el respeto de la jerarquía. Este respeto se consigue en una reunión de negocios propiciando el contacto entre ejecutivos del mismo nivel (Páramo, 2010).

Cabe resaltar que la jerarquía también se aplica a la hora de sentarse en la mesa de negociación, donde se empieza por el anfitrión, que se debe sentar alado de la puerta principal, y siguiendo por el resto de asistentes a la reunión, que deben esperar que les indiquen su asiento o comprobar si existen carteles de identificación.

### ***2.6.5.4. Tarjetas de visita***

Las tarjetas de visita se deben entregar con las dos manos abiertas con el fin de que el receptor pueda leerla al recibirla. También es protocolario coger las tarjetas o regalos, como se explicará posteriormente, con las dos manos, ya que, de esta manera, se muestra señal de interés (Salamanca, 2003). Además, se recomienda tener la tarjeta al alcance de la mano durante la reunión para saber quién es la persona que tienes delante.

### ***2.6.5.5. Relaciones personales***

Como hemos explicado en apartados anteriores, el objetivo de las primeras reuniones comerciales es entablar una amistad y familiaridad que irá creciendo con el paso de los encuentros. Para ello, es necesario un largo proceso de negociación en el que los negociadores asiáticos irán conociendo al invitado extranjero e irán cediéndole su confianza.

### **2.6.5.6. Comunicación**

Resulta imprescindible, como se ha señalado anteriormente, comprender su forma de actuar e interpretar sus silencios o el doble sentido de sus frases, ya que se caracterizan por utilizar un lenguaje y conductas ambiguos, lo que compone su estrategia. A la hora de entablar conversaciones, no es de su agrado que surjan temas relacionados con política o sentimientos hacia otras naciones, así como tampoco los relacionados con la religión o con asuntos personales (Rodríguez, 2013).

Otro aspecto destacable de la comunicación con los chinos, es que estos no gesticulan con las manos durante las conversaciones, por lo que se sienten incomodos cuando los extranjeros lo hacen. Es imprescindible saber que para señalar algún sitio o elemento en particular, se debe hacer con la palma de la mano, en vez de con el índice.

El traductor y/o intérprete, a la hora de intermediar, debe adecuar las bromas a la lengua meta, ya que el humor chino es muy diferente al occidental.

### **2.6.5.7. Banquetes**

Los chinos organizan banquetes con sus posibles aliados comerciales con el fin de entablar una relación de amistad y confianza. Es importante ser precavido con el alcohol en estas reuniones, ya que su licor de arroz *baijiu* tiene alrededor de 50° de alcohol, por lo que deberás informarte bien de qué es un *ganbei* y un *suiyi*. El primero literalmente significa vaso seco, es decir, beberse todo el contenido del vaso de un golpe, por lo que no acepten un *ganbei* si no están seguros de que pueden seguir el ritmo, porque una vez acepten el primero, tendrán que realizar todos. De lo contrario, lo considerarán una falta de respeto. Para evitar tener que hacer los *ganbei*, debes dejar claro desde el primer brindis que tú realizarás *suiyi*, es decir, según su significado literal, que realizaras el brindis libremente, por lo que no te verás sujeto a terminar el contenido del vaso o de la copa. Por otro lado, también resulta imprescindible saber que los comensales deben beber todos a la vez en los brindis, por lo que se debe evitar beber solo para no ofender a nadie (Salamanca, 2003).

De estos banquetes, es importante señalar que, al terminar, por lo general, siempre hay algo de comida en el plato como señal de que nunca faltará comida en la mesa, ya que el anfitrión asiático, una vez acabas tu comida o tu bebida, suele servirte más aunque se quede sin probar.

### **2.6.5.8. Regalos**

Es común en los negocios con china que estos realicen regalos acordes con la situación. Estos no deben de ser regalos caros y se deben entregar en la empresa a la persona que mayor

rango jerárquico tenga. Se entregan y se recogen con las dos manos, al igual que las tarjetas de visita. Es muy importante tener en cuenta que los regalos no se abren delante de la persona que los concede, así como que hay ciertos tipos de regalos que no se consideran adecuados debido a las supersticiones características de los chinos, como por ejemplo una tijera que se puede considerar como símbolo de romper la relación (Salamanca, 2003).

### ***2.6.5.9. Supersticiones***

La mentalidad de los chinos y su forma de actuar están muy sujetas a las supersticiones. A continuación vamos a ver fechas, números o colores que se han de evitar durante el proceso de negociación con chinos:

- Julio:

A pesar de que los occidentales lo veamos como un mes cualquiera, no se recomienda hacer negocios durante este, ya que los chinos evitan cualquier clase de eventos y procuran no tomar decisiones al ser el mes del fantasma para ellos. Por ello, el número siete también se debe evitar dentro de la cultura china.

- El número cuatro:

Para ellos es el número del mal agüero e intentan no utilizar ningún número que lo contenga como el catorce o el cuarenta. Esto se debe a que en chino mandarín, dicho número (*sì*) y la palabra muerte (*sǐ*) se pronuncian de manera similar, por lo que es un sonido que se intenta evitar a toda costa en la vida cotidiana china (Díez, 2015). Hasta tal punto llega dicha superstición, que será difícil encontrar en los ascensores o en los edificios la planta cuarta, catorceava, cuarentava, etc. Pero no se queda ahí, también está presente en los números de teléfonos móviles, que llegan a tener once dígitos y cuestan en función de los cuatros y los ochos que contengan. El ocho es el número de la buena suerte y la riqueza debido, también, a otro juego en la pronunciación. La pronunciación del número ocho (*bā*) y de la palabra utilizada para referirse al crecimiento, riqueza o expansión (*fā*) se parecen, por lo que mientras más ochos y menos cuatros tenga un número de teléfono, más barato será y viceversa (Díez, 2015).

- El reloj:

Los chinos consideran el reloj como señal del paso del tiempo, lo que les lleva a relacionarlo con la muerte.

- Color blanco:

El color blanco, al contrario que en Occidente, el color de luto es el color blanco, por lo que no se recomienda utilizar papel de regalo blanco.

Estos son algunas del incalculable número de supersticiones que están presentes en la vida y en la cultura china.

A modo de conclusión general del apartado en su conjunto, cabe resaltar una vez más la importancia de la cultura dentro de nuestro trabajo como traductores o intérpretes, ya que como dice Montesquieu, «nunca se ofende más a un hombre que cuando se choca con sus ceremonias y costumbres». También es destacable el gran papel que juega el traductor y/o intérprete en todo el proceso de negociación, así como la gran cantidad de aspectos, no solo del idioma, sino que también culturales, que debe de conocer para realizar un trabajo con éxito.

### **3. Marco práctico**

#### **3.1. Introducción al marco práctico**

En el presente apartado se propone una traducción de un encargo ficticio a tiempo real como traductora profesional de un contrato de compraventa, ya que no solo es importante conocer la teoría, sino que es mucho más importante llevar esta a la práctica.

En primer lugar, resulta necesario conocer las diferencias del concepto de contrato entre China y España, ya que mientras que para el país asiático supone solo el comienzo de una larga relación, para el hispánico constituye el final del proceso de negociación. Por consiguiente, nunca podemos hablar de un cierre «definitivo» de una negociación con chinos (Galeote, 2012). Como es característico de la cultura china, a todos los contratos les faltan temas por tratar que pueden dar lugar a la confusión, ya que como se ha dicho en ocasiones anteriores, con estos grandes estrategias hay que leer entre líneas. Este hecho se agrava con la elevada cantidad de lagunas legales que existen en la legislación china, de ahí que los chinos basen sus relaciones de negocios en relaciones personales y la ley no juegue un papel principal en estas (Galeote, 2012). En apartados anteriores, hemos citado la importancia de no perder la cara en las negociaciones, por lo que resuelven los conflictos que puedan surgir de un contrato mediante la negociación, que en ocasiones desemboca en un procedimiento judicial o arbitral (Galeote, 2012).

Por lo general, los tres aspectos fundamentales de un contrato de compraventa son la parte que vende, la parte que compra y el bien con el que se comercializa. De ahí, que toda la información de este tipo de documentos esté dedicada a estos tres elementos y por ello tengan una estructura concreta:

- Datos de ambas partes del contrato, así como la fecha y el lugar de la firma del mismo.
- Condiciones, cláusulas y términos en las que ambas partes estipulan las características del contrato. En esta parte se puede encontrar el léxico más



especializado de este tipo de textos, ya que contiene información en cuanto a las características del bien, las condiciones de entrega y recibo, obligaciones, vía judicial, etc.

- Firma de ambas partes y sellos.

Por otro lado, resulta imprescindible conocer ciertos aspectos generales del contrato de compraventa internacional. La compraventa internacional es una actividad bilateral, en la que el vendedor se obliga a entregar al comprador un bien a cambio de un precio establecido en dicho contrato. Para que se considere internacional, las partes deben de tener sus establecimientos en Estados diferentes.

En cuanto a la ley aplicable a este tipo de documentos, cabe resaltar que es elegida por las partes del contrato. A pesar de ello, cabe destacar que las partes no tienen libre disposición sobre normas de orden público, como por ejemplo, sobre aduanas, impuestos, control de cambios, etc. Sin embargo, en caso de que ambas partes, comprador y vendedor, no pacten lo contrario, se deberá aplicar las pautas de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercancías. De este modo, es el único tipo de contrato internacional que está sometido a una legislación supranacional como es la Convención de Viena de 1980, a pesar de que esta no regula todos los aspectos derivados de la formación de un contrato, ya que solo regula la oferta, la aceptación y el concurso de estas, así como ciertas reglas de modificación del contrato.

Tras conocer la estructura general de los contratos de compraventa, el papel que juega este tipo de documento en el proceso de negociación, así como ciertos aspectos generales del contrato de compraventa internacional, vamos a proceder en el siguiente apartado a la explicación del encargo de traducción.

### **3.2. Encargo de traducción**

Con el fin de poner en práctica la teoría y alcanzar el objetivo propuesto al inicio de este Trabajo de Fin de Grado, se propone una situación ficticia de encargo de traducción a tiempo real.

El cliente es una empresa española que ha comenzado su andadura comercial en China y que, por consiguiente, quiere realizar negocios con una empresa de dicho lugar. El documento que envían es un contrato de compraventa de tres páginas redactadas en chino simplificado. El cliente solicita que la traducción esté finalizada en un plazo de 24 horas, puesto que es urgente que lo tengan cuanto antes. Sabemos que existe una versión en lengua inglesa de dicho contrato.

Este tipo de encargos plantean diversos retos y dificultades a los traductores que los aceptan y, son estos retos y dificultades, los que se van a proceder a analizar a continuación.

### **3.3. Proceso traductor: dificultades y soluciones**

Como hemos visto anteriormente, la situación a la que nos enfrentamos en este caso es una traducción urgente. Este tipo de encargos conllevan un proceso traductor constreñido por el tiempo del que disponemos. Esto hace que el proceso se lleve a cabo de una forma diferente a como lo haríamos en el caso de contar con un plazo de tiempo mayor.

Una de las mayores dificultades a las que se puede enfrentar un traductor que acepta este tipo de encargo son los problemas derivados de la inexperiencia o la capacidad para gestionar el estrés y el tiempo limitado. Con la excusa del proceso traductor que hemos llevado a cabo para realizar esta traducción, se van a exponer los distintos aspectos más relevantes que pueden afectar al resultado final de esta y de cualquier otro documento similar.

1. Lo primero que sucede antes de comenzar el proceso traductor como tal, es que el cliente se pone en contacto con nosotros. Este, normalmente, solicita información de las tarifas y un presupuesto para un encargo determinado. En este momento, el cliente nos envía el texto para hacer una visualización previa del contenido para poder decidir si aceptamos el encargo o no. Esta lectura previa, debe de ser lo suficientemente exhaustiva como para que podamos averiguar qué tipo de dificultades vamos a tener que afrontar en el momento en el que procedamos a traducir el texto.

Al tratarse de un encargo urgente, se decide pedir por adelantado un porcentaje del monto total con el fin de asegurarnos que el esfuerzo que vamos a realizar en las siguientes 24 horas va a obtener sus beneficios y no va a ser en balde porque, por ejemplo, en el último momento hayan decidido traducir el texto con un traductor automático, como el Traductor Google. Este tipo de situaciones es frecuente entre empresarios que le dan más valor a la rapidez y economía, que a la calidad del producto, la cual afecta de manera directa a la calidad de sus relaciones internacionales, como hemos visto en las entrevistas realizadas para este trabajo (*Anexo 1*). Los términos de pago son un factor muy importante que un traductor debe tener en cuenta y acordar antes de empezar cualquier trabajo de traducción. De ahí, que resulte necesario tener claro las tarifas, los idiomas con los que trabajamos y la dirección de nuestras traducciones.

En relación con esta última idea, cabe resaltar que la aceptación de una traducción inversa de documentos de gran peso que no son meras comunicaciones es una empresa arriesgada, ya que no trabajamos con nuestra lengua materna y el resultado final puede que no tenga la calidad adecuada.

2. Una vez aceptado el encargo, el cliente nos proporciona tanto el texto original escrito en chino simplificado, como una traducción al inglés del mismo. Ante esta situación, la decisión es clara, independientemente del nivel de conocimiento que se posea en la lengua original, que en el caso de haber aceptado el encargo se entiende que es excelente, jamás deberemos usar documentos traducidos a otros idiomas para llevar a cabo nuestra traducción, ya que lejos de ayudarnos a agilizar el proceso, puede provocar que cometamos errores derivados de una mala traducción previa.

3. Una vez tenemos el documento entre manos, realizamos una segunda lectura exhaustiva, ya que, previamente, antes de tomar la decisión de aceptar o no el encargo, tuvimos que realizar una lectura previa para conocer el contenido del mismo. Es en este momento en el que visualizamos más concretamente aquellos puntos más conflictivos a nivel de comprensión lingüística, así como de contenido o terminología específica.

Como resulta lógico, para poder llevar a cabo estas lecturas exhaustivas necesitamos tener un conocimiento previo del tema sobre el que versa el documento, en este caso, debemos ser conscientes de la realidad comercial que afecta a ambos países, China y España, así como de las diferencias culturales que puedan verse reflejadas en algunos puntos del documento. De este modo, un traductor novel o que desconozca estos ámbitos de trabajo, puede encontrar grandes dificultades a la hora de traducir, puesto que, probablemente, se vea obligado a invertir parte del tiempo en documentarse adecuadamente.

4. A continuación, se realiza el vaciado terminológico inicial, lo que puede desembocar en otra dificultad a la que un traductor se puede enfrentar, que es la gestión del tiempo a la hora de buscar o encontrar los términos equivalentes o las definiciones de términos conflictivos. Es por ello que es de vital importancia contar, no solo con un buen material, como por ejemplo con diccionarios de calidad, sino además contar con glosarios y corpus de creación propia, que sin duda, solamente podremos tener en el caso de tener una larga trayectoria en este ámbito. Con estas herramientas, podremos ahorrar tiempo e invertirlo en hacer una traducción de calidad.

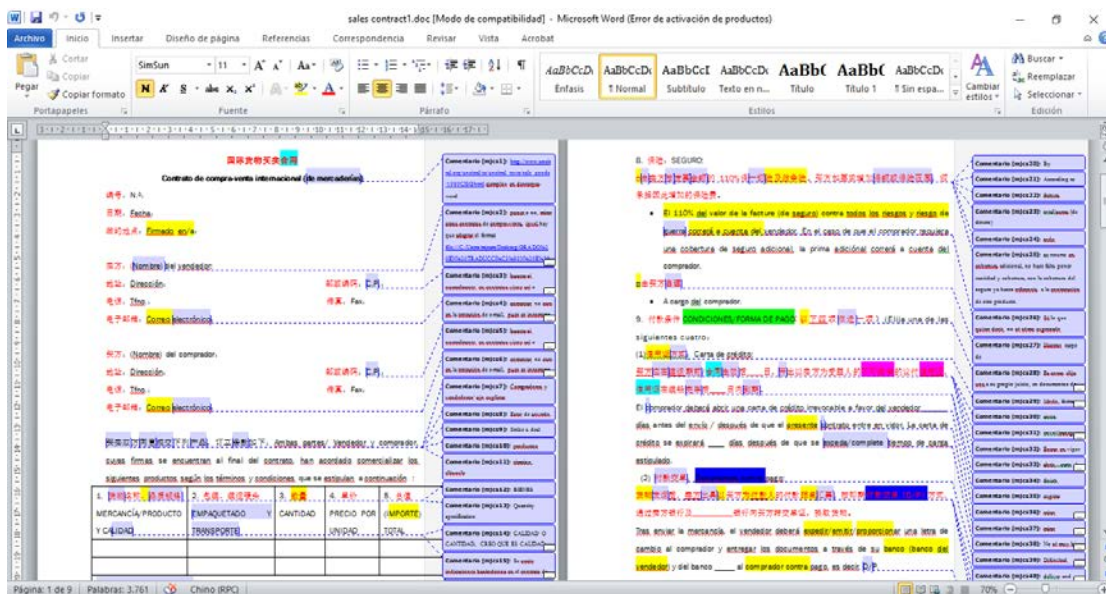


Ilustración 2. Lectura y vaciado terminológico.

5. Resulta imprescindible tener en cuenta, a la hora de traducir, que el lenguaje legal y económico en chino se caracteriza por unas estructuras fraseológicas sencillas y es muy redundante. Las mayores dificultades de traducción se encuentran en el aspecto terminológico de este tipo de documentos. Estas características conducen a que nos planteemos las técnicas de traducción que vamos a aplicar para conseguir un producto final acorde a las exigencias de nuestro cliente. Cuando nos enfrentamos a este tipo de documentos con estilos tan marcados y cuya fraseología es, aparentemente, tan básica, podemos llegar a plantearnos, sobre todo teniendo en cuenta la limitación temporal, el llevar a cabo una traducción literal, en la medida de lo posible.

El problema que un traductor puede encontrarse cuando toma esta decisión es que, a pesar de que el resultado final sea un texto que tenga una cohesión y coherencia ajustadas y equivalentes al texto origen, estilísticamente pueda estar un tanto alejado del estilo que prima en los contratos redactados en español. Aquí la decisión a tomar va a depender de las exigencias de nuestro cliente, por lo que debemos dejar claras desde el principio este tipo de cuestiones, así como tener una vía abierta de comunicación para resolver dudas que puedan surgirnos en un momento determinado. Sin embargo, cabe destacar que, sin duda, el texto final puede adolecer de una calidad que, con más tiempo de trabajo, quedaría patente.

6. Llegados a este punto, algunos de los problemas más relevantes son el cansancio y el tiempo, que sigue corriendo en nuestra contra. En este momento del proceso, el estrés no ayuda y los puntos conflictivos puede que se vayan resolviendo más lentamente de lo que nos gustaría, lo que hace que un traductor inexperto, o que no cuente con los materiales

adecuados, pase de una fase de contraste de información y cuidado con respecto a la calidad, a otra fase de estrés, precipitación, falta de precisión y mala toma de decisiones.

Esta situación pone de relieve la importancia de saber poner en valor nuestras propias capacidades y, al mismo tiempo, la capacidad de ser honestos y humildes con el fin de poder aceptar nuestras propias limitaciones.

En este sentido, es imprescindible dejar claro a los clientes potenciales que, velocidad y calidad, no siempre van de la mano.

7. A pesar de contar con numerosos glosarios y corpus propios, así como con numerosos textos paralelos en los que contrastar la información, es importante seguir actualizando y mejorando estos con nuevos documentos y nueva información que vaya a ir surgiendo durante nuestra investigación, puesto que a pesar de contar con tiempo limitado, siempre tenemos que contrastar la información en textos lo más actualizados posibles y consultar todas aquellas fuentes, ya no solo fiables, sino que hayan sido actualizadas recientemente para asegurarnos de que nuestra traducción cuenta con términos que no sean obsoletos. En este sentido, cabe mencionar la gran variedad de herramientas con las que podemos crear glosarios y corpus propios. Algunas de estas herramientas son de pago, como Trados y Multiterm, pero hay otras herramientas como Excel, cada vez más en uso por traductores profesionales, con el que puedes realizar gran variedad de tareas y de forma gratuita (*Anexo 1*).

En el caso de contar con licencia de Trados, es importante conocer ciertas funciones importantes que ayudan a agilizar el trabajo, como la de la alineación de textos, una forma rápida de alimentar una memoria de traducción.

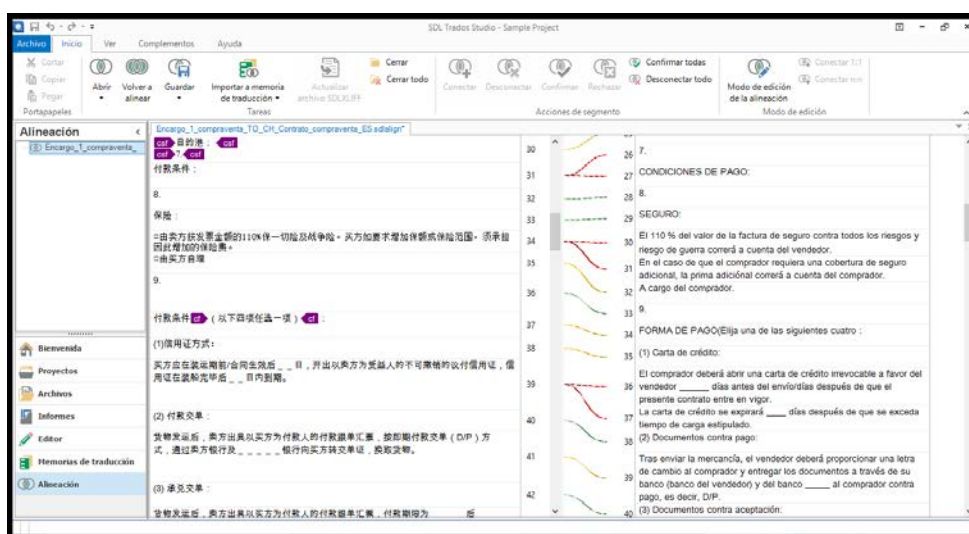


Ilustración 3. Captura de pantalla alineación Trados.

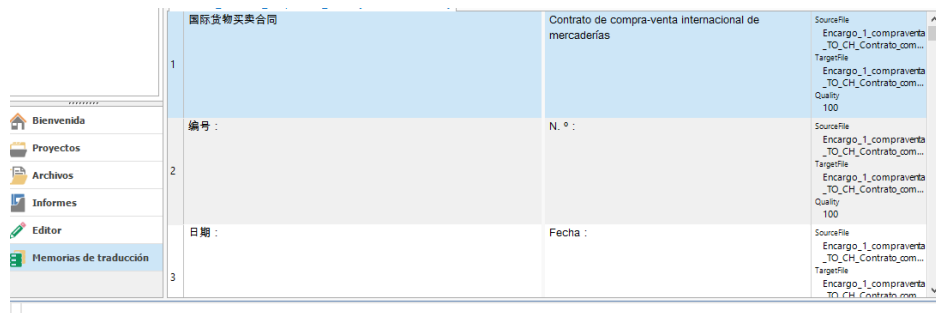


Ilustración 4. Captura de pantalla memoria de traducción Trados.

Esto nos conduce a destacar la importancia que tiene para el traductor estar al día y contar con información actualizada de la temática con la que trabaja, ya que, de lo contrario, nuestras traducciones pueden quedar obsoletas.

8. Una vez finalizada la primera versión de nuestra traducción, llevamos a cabo una lectura completa del texto, mejorando aquellos puntos que no se adecuen de manera totalmente correcta a la lengua meta y ajustando el estilo, en la medida de lo posible, a las necesidades del cliente.

Una vez que el texto haya adquirido una forma que podamos considerar definitiva, sería interesante, siempre y cuando tengamos el tiempo suficiente para hacerlo, contar con un lector ajeno, a ser posible que sea un profesional del campo sobre el que estamos traduciendo, que pueda reflejar la idoneidad o no de los términos y expresiones que hemos utilizado. Este paso, si bien no es estrictamente necesario, máxime teniendo en cuenta que probablemente no lleguemos a tiempo a entregar nuestra traducción si lo llevamos a cabo, sí que debería ser un paso a seguir, sobre todo, por traductores que se inician en este tipo de traducción especializada, ya que cumple dos funciones básicas, asegurar la calidad del producto final y ofrecer al traductor información y conocimientos relevantes que podrá utilizar en futuros encargos.

Una vez analizado el proceso llevado a cabo, vamos a centrarnos en aquellos aspectos que han suscitado los problemas más relevantes.

#### 1. Dificultades fraseológicas:

Como hemos indicado previamente, los lenguajes legal y económico chinos se caracterizan por ser sencillos en su construcción y dificultosos en cuanto al vocabulario que utilizan. Esto nos obliga a tener altos conocimientos propios de este ámbito o, al menos, a contar con herramientas adecuadas para poder resolver cuantos problemas terminológicos y fraseológicos que se nos puedan plantear en un momento determinado.

Con respecto a la redundancia, no es fácil determinar la decisión más adecuada, y es aquí donde se nos plantean los dilemas del traductor. Como hemos mencionado en el punto 5 del apartado anterior, la simplicidad de la fraseología y la limitación de tiempo pueden llevarnos a una traducción literal que se torna en un método práctico y rápido y, por lo tanto, eficaz a la hora de cumplir nuestro objetivo. Cuando realizamos una traducción literal de idiomas tan contextuales como el chino, que para evitar malas interpretaciones del contenido acuden a la redundancia como elemento clarificador, nos planteamos la problemática de si mantener los términos redundantes o adaptarlos a una fraseología castellana. En este caso, la decisión tomada ha sido evitar esas redundancias para adecuarlo a la fraseología más habitual de los contratos. Esto pone de relieve que no existe una única manera de llevar a cabo una traducción y que los métodos y técnicas que utilizamos dependerán del resultado que queramos obtener y del tiempo con el que contemos para ello. Un ejemplo de redundancia lo podemos ver en la siguiente frase, en la que de manera reiterada hacen alusión al comprador (买方 o mǎifāng) para dejar claro quién debe realizar la acción:

货物发运后, 卖方出具以买方为付款人的付款跟单汇票, 付款期限为\_\_\_\_\_后\_\_\_日, 按即期承兑交单(D/A\_\_\_日)方式, 通过卖方银行及\_\_\_\_\_银行, 经买方承兑后, 向买方转交单证, 买方在汇票期限到期时支付货款。

En este caso, se ha intentado evitar tal redundancia mediante la utilización de pronombres: *«Tras enviar la mercancía, el vendedor deberá proporcionar una letra de cambio al comprador, que se deberá pagar \_\_\_\_\_ días antes de que el comprador entregue el documento a través del banco del vendedor y el banco \_\_\_\_\_ contra aceptación (D/A \_\_\_\_\_ días). Después de la aceptación, el documento se transfiere al comprador y este deberá pagar la letra de cambio antes de que expire»<sup>2</sup>.*

Otras de las dificultades que nos encontramos en el proceso de la traducción en cuanto a la fraseología son ciertas estructuras de sintagmas adjetivales o estructuras de posesión. Este tipo de estructuras se caracterizan por una secuencia o consecución de sustantivos o verbos separados por comas de enumeración «、» que califican a un único sustantivo, lo que dificulta el proceso de lectura, puesto que la comprensión total no se alcanza hasta que se llega al final de dicha estructura, lo que obliga a, cuando se está haciendo una traducción más literal, recomponer o reestructurar estas. Un ejemplo de este tipo de frases es el de a continuación:

标明通知收货人/受货代理人的全套清洁的、已装船的、空白抬头、空白背书并注明运费已付/到付的海运/联运/陆运提单: *«Se deberá determinar de forma clara la carga y la notificación de embarque/remitente/pago y tipo de transporte (terrestre/marítimo/combinado)»<sup>3</sup>.*

---

<sup>2</sup> Traducción propia.

<sup>3</sup> Traducción propia.

## 2. Dificultades terminológicas

Una vez desentrañados los aspectos fraseológicos y estructurales del texto, nos toca resolver el problema de la terminología. Por lo general, dentro de este tipo de textos, el vocabulario que nos vamos a encontrar es de tipo especializado, es decir, es una terminología que no aparece en el lenguaje del día a día. Es por ello que, como ya hemos recalcado a lo largo de todo el trabajo, es muy importante contar con fuentes, diccionarios y otras herramientas fiables y especializadas en el ámbito en el que estamos traduciendo. Algunos ejemplos de este lenguaje especializado son:

包装、装运□□ (Bāozhuāng, zhuāngyùn màoú):

- 包装: empaquetado
- 装运: transporte
- □□: indicaciones

□价 (dānjià)

- Precio unitario

Una vez encontrados los equivalentes, lo ideal sería poder contrastar la idoneidad de estos haciendo uso de diccionarios monolingües o de páginas web especializados, en los que se nos proporcione una definición de cada uno de los términos y, posteriormente, llevar a cabo una breve búsqueda en textos paralelos para corroborar que estos equivalentes son los más adecuados.

Otros de los puntos que pueden suscitar dificultades de índole terminológica, son aquellas palabras o términos que comparten un carácter común pero que según el grupo de caracteres con el que se halle o si se utiliza individualmente, tienen un significado diferente. Esto hace que sea de vital importancia, no solo tener un buen corpus de documentos en la lengua de partida, sino un buen conocimiento de todos estos términos para poder reconocerlos de forma inmediata. Un claro ejemplo de esto es el carácter «条» tiáo, que de forma individual significa artículo (de un contrato o de una ley), pero que junto con otros caracteres varía su significado:

- 付款条件 (Fùkuǎn tiáojiàn):
  - 付款: literalmente, «dinero a pagar»
  - 条件: condiciones

Este término «付款条件» (fùkuǎn tiáojiàn), pone de relieve uno de los grandes retos para un traductor que se embarca en este tipo de traducción por primera vez, que es conocer en



profundidad el complejo sistema de métodos de pago en transacciones internacionales, ya que el gran problema no solo está en desconocer la terminología específica, sino en saber cómo funciona este sistema para poder así encontrar el término exacto en la lengua meta. Como estamos hablando de comercio internacional, debemos acudir a aquellas fuentes que estén especializadas en este tipo de comercio, como por ejemplo las páginas web de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) o la Cámara Internacional de Comercio. Si bien es cierto que, con el fin de llevar a cabo nuestro encargo de traducción sin perder tiempo, esta labor se debería de haber realizado con anterioridad.

Al igual que nos ha sucedido con el sistema de pagos internacional, hemos tenido que acudir a estas fuentes para, no solo comprender el significado de las siglas de los INCOTERMS que aparecen en el contrato, sino que también ha sido necesario para poder saber que estas siglas no se traducen, ya que en comercio internacional se mantienen como tal y son conocidas por los actuantes en este tipo de actividades.

- FOB: *Free on Board* o libre a bordo, según su traducción literal.
- CFR: *Cost & Freight* o costo y flete, según su traducción literal.
- CIF: *Cost, Insurance & Freight* o coste, seguro y flete, según su traducción literal.

### 3. Dificultades culturales

En el caso que nos ocupa, no nos hemos topado con ningún aspecto cultural que haya dificultado la traducción, puesto que el texto elegido se ha adherido a las estructuras internacionales, que intentan evitar aquellos aspectos que puedan poner en peligro una comunicación fluida y que facilitan la labor de los mediadores en arbitrajes en caso de que surjan conflictos específicos derivados de un incumplimiento de contrato.

Esto no quita que seamos conscientes de que este tipo de textos tiene una alta carga cultural en su base que, aunque no se refleje en el texto, se pone de manifiesto en las relaciones que mantienen ambas partes, la china y la extranjera. Ser consciente de estas cuestiones específicas, aunque *a priori* puedan parecer irrelevantes, pueden suponer el éxito o no de una negociación.

En este tipo de situaciones, el papel del traductor no es de mero transmisor de una información, sino que debería, de alguna manera, advertir a su cliente de algunos aspectos específicos que pudieran llevar a un conflicto o malentendido entre las partes. De este modo, se puede decir que el traductor también actúa como mediador en el proceso de intercambio comercial favoreciendo una comunicación fluida y, en los mejores términos, no solo como

interprete, sino que también como asesor lingüístico cuando se elaboran documentos, como por ejemplo correos electrónicos de comunicación con la otra parte, evitando que el cliente cometa errores que pongan en peligro su relación comercial y que puedan ofender de alguna manera la otra parte.

En ocasiones, incluso cuando el intercambio comercial se desarrolla en una misma lengua común, como por ejemplo el inglés, la cultura traspasa la barrera lingüística y se hace visible, por ejemplo, sobre la mesa de negociación, en algún correo electrónico de comunicación o, incluso, en la redacción de un apartado de un contrato. Es ahí donde entra en juego la labor del traductor con el fin de clarificar, de alguna manera, la intención real de dichos gestos, ya sean lingüísticos o extralingüísticos.

El nivel de conocimiento de la historia de un país y los tabúes dentro de su cultura, así como los límites a los que podemos llegar en cuestiones políticas o económicas, pueden llevarnos al éxito de una negociación. Si bien los propios actuantes deberían de ser conocedores de estas cuestiones, se puede entender que el traductor tenga más facilidades para poseer estos conocimientos que cualquier empresario que no solo realice negocios con Asia. Conocer la disparidad en la evolución del pueblo chino desde la perspectiva política, comercial y económica, así como la parte cultural, es muy relevante a la hora de comunicarse con nuestra contraparte china.

#### 4. Dificultades en cuanto al estilo y formato:

Siempre debemos ceñirnos a los requisitos que nos exige el cliente y, en el caso de no poder cumplirlos, resulta necesario comunicárselo, puesto que nuestra verdadera formación es en traducción, no en maquetación. En ocasiones, el formato que nos exigen puede ocuparnos mucho tiempo en el proceso traductor. Sin embargo, es un trabajo que no nos compete ni se nos valora, así como tampoco se nos paga de manera extra. Por ello, como hemos dicho anteriormente, en caso de no poder cumplir con los requisitos de formato que el cliente nos exige, la mejor opción es hacérselo saber explicándole que nuestra verdadera labor es desempeñar el trabajo de traductor.

En este caso, el cliente ha especificado que mantuviera el formato original con una excepción, el tipo de letra, que exigió que fuera Franklin Gothic 11, y el interlineado, que indicó que fuera 1,5. Por ello, a fin de complacer sus deseos, la traducción se presenta en dicho tipo de letra, pero con párrafos sin justificar, ya que en el texto original no está justificado.

## 4. Resultados

A lo largo de todo este Trabajo de Fin de Grado, hemos intentado cumplir con unos objetivos secundarios iniciales que nos llevaran a la consecución de un objetivo principal y central, que es el que sustenta el trabajo por completo.

Uno de los primeros objetivos propuestos fue analizar las diferencias a nivel político, económico e histórico entre China y España, lo que tenía como finalidad demostrar la necesidad de estar formado a todos estos niveles para facilitar la labor del traductor. Es por ello, que nuestro viaje histórico a través de los hitos más relevantes acaecidos en ambos países puede ayudarnos a mejorar la comprensión hacia otras culturas, ideologías, así como evitar conflictos o malentendidos y mejorar las relaciones comerciales.

A este objetivo se le añade el propósito de incidir en las diferencias culturales que afectan a todos los ámbitos de la vida cotidiana de los habitantes de cada uno de los países con los que hemos trabajado, especialmente en el caso chino. El análisis de estos aspectos culturales deja patente la importancia del papel de un buen traductor formado y especializado, porque, sin duda, este puede favorecer las relaciones entre dos partes e incluso ayudar a concluir una negociación o una transacción comercial de forma satisfactoria y excelente.

Hemos continuado analizando la labor del traductor poniéndonos en la piel de uno de estos, mediante una situación que, lejos de ser un caso aislado, es más frecuente de lo que nos gustaría pensar. Eso, siempre y cuando, se trabaje con un traductor, puesto que ya hemos visto que no son pocos los empresarios que, por cuestiones de recortes de gasto o a veces de no dar valor a una gran labor como es la de los idiomas, opinan que la figura del traductor no es necesaria, por lo que desaparece de forma completa y, además, es pisoteada quitándole cualquier tipo de valor.

Ponerse en la piel de un traductor profesional, sirve, entre otras cosas, para prever de todos aquellos problemas y dificultades que afectan a una traducción, desde la calidad que puede verse limitada por el tiempo, hasta cuestiones de estilo, que tienen que ver con la experiencia y la capacidad resolutoria, así como con la honestidad personal de cada uno para aceptar nuestras limitaciones.

Todos estos objetivos analizados de forma conjunta, nos han llevado a la elaboración de una serie de pautas, que si bien surgen de un encargo específico, pueden ser extrapolables a cualquier traducción dentro del ámbito comercial:

## Pauta 1: Documentación

Como ha quedado reflejado a lo largo del trabajo, cultura y traducción van de la mano. Resulta imprescindible conocer, no solo el contexto cultural actual, si no el pasado también, ya que de este modo lograremos entender el porqué de la situación actual de cada país. Dentro de este proceso de documentación, no solo nos debemos basar en el comercio a lo largo de la historia, sino conocer el desarrollo político y económico, así como hitos históricos que han afectado de manera directa o indirecta a la situación actual de comercio. Resulta imprescindible en este ámbito conocer los orígenes de la Ruta de la Seda o los viajes de Marco Polo, ya que a través de esta información, conseguimos conocer los orígenes del comercio actual y, de esta forma, poder hacer traducciones de calidad.

Sin embargo, cada vez más personas, incluso algunos «profesionales» de este ámbito, tienen la opinión de que no es una parte fundamental dentro del proceso de traducir y/o interpretar. Esta última idea la podemos relacionar con el uso, cada vez mayor, de traductores automáticos, uso que tiene su culmen entre empresarios que opinan que gastar dinero en traductores profesionales no es invertir, sino malgastar dinero (Anexo 1).

Por otro lado, cabe destacar que la milenaria cultura china impregna todos los aspectos de la vida que desarrollan en dicho país y el comercio, no es sino uno más. Por este motivo, resulta imprescindible conocer ciertos aspectos culturales, bien estén relacionados con la historia, la política o el pensamiento, para poder entender su actitud a la hora de negociar y, de este modo, facilitar y conseguir un vínculo comercial eficiente entre estos dos países. Esta idea se ve reflejada en la opinión del traductor profesional entrevistado (Anexo 1), que nos narraba que resulta imprescindible conocer la cultura china para entablar negocios con ellos, dado que las diferencias culturales son enormes.

En definitiva, es imprescindible conocer aspectos culturales, históricos, económicos y políticos para poder entender la situación comercial internacional de ambos países y, de este modo, poder llevar a cabo traducciones de calidad. Como Anthony Burgess apuntó: «*Translation is not a matter of words only: It is a matter of making intelligible a whole culture*» (La traducción no solo es cuestión de palabras: se trata de hacer comprensible toda una cultura)<sup>4</sup>.

## Pauta 2: Dominio de técnicas de traducción

El empresario, que tenía conocimientos intermedios de inglés, nos afirmaba que con ayuda del traductor Google «salía del paso» en el contacto con sus proveedores. Esta es la idea de la mayoría de los empresarios, ya que no son conscientes de que un traductor automático,

---

<sup>4</sup> Traducción propia.

nunca llegará a tener en cuenta aspectos extratextuales que son necesarios conocer a la hora de traducir, ya que, al fin y al cabo, son máquinas.

Por ello, resulta necesario que los traductores sepan qué técnica o método de traducción adoptar con el fin de que el texto se adecue a la finalidad perseguida por el encargo.

Cabe destacar que dicho avance tecnológico en los traductores automáticos, nos lleva a la polémica del futuro de nuestra profesión, para algunos, inexistente. Silvia Leal en su publicación Siete profesiones que no temen al futuro, añadió la del traductor. En esta publicación defiende la idea de que los traductores automáticos gratuitos que tanto éxito tienen no pueden realizar traducciones de calidad porque no conocen los aspectos culturales de las lenguas de origen y meta, de tal modo, pone como ejemplo el campo del humor.

### Pauta 3: Dominio de lenguas

Como en cualquier tipo de traducción, el dominio de la lengua es imprescindible para poder realizar una traducción e/o interpretación de calidad. Sin embargo, el ámbito de la traducción comercial chino-español, desgraciadamente, adolece, a día de hoy, de una tremenda falta de materiales y fuentes especializadas, por lo que casi se hace necesario y obligatorio dominar una tercera lengua pivote, en este caso la lengua inglesa. A dicha escasez, se le suma la calidad que tienen las pocas fuentes existentes en nuestra lengua. Por ello, es recomendable, tanto a la hora de documentarse, como a la hora de traducir, consultar fuentes en otros idiomas con el fin de asegurar que el producto final será un producto de calidad. De las pocas fuentes en español son destacables:

- Glosbe
- Proz

Cabe resaltar, que a pesar que en este trabajo se han utilizado, además de fuentes en español y en chino, fuentes en lengua inglesa, también es posible encontrar variedad de fuentes y diccionarios en francés, por lo que el dominio de la lengua francesa también resultaría válido como tercera lengua para realizar este tipo de traducciones.

Sin duda, la escasez de fuentes en español y la precaria calidad de la mayoría de estas en un mundo en el que el comercio internacional de ambos países cada vez está más consolidado, es una realidad que tenemos que afrontar y superar para poder realizar nuestro trabajo de manera eficiente.

#### Pauta 4: Creación glosarios y corpus propios

Teniendo en cuenta la escasez de fuentes en español, considero necesario la creación de corpus y glosarios basados en los documentos que traducimos o en la documentación para las interpretaciones, ya que, de este modo, al cabo del tiempo, se agiliza cada vez más el proceso de traducción.

Entre las herramientas recomendadas para la creación de estos, Trados, Multiterm y MemoQ son destacables, a pesar de que las dos primeras son de pago. Sin embargo, en el mercado laboral de hoy en día, cada vez se exige de forma más habitual el dominio profesional de Excel, herramienta con la que cada vez más traductores e/o intérpretes trabajan. Un ejemplo de ello es el traductor entrevistado (*Anexo 1*), el cual nos explicó que cada vez más utilizaba esta última herramienta. Excel en sus nuevas versiones ofrece una gran variedad de acciones a la hora de crear este tipo de documentos, como ordenar por orden alfabético, vincular documentos, vincular enlaces digitales, etc.

Esto deja de manifiesto que, a la hora de trabajar o de crear un corpus, aunque toda ayuda es buena, no hace falta tener las últimas actualizaciones de los productos más caros, sino que otros productos más económicos como Excel pueden convertirse en nuestra principal herramienta de trabajo a la hora de crear estos.

#### Pauta 5: Conocimientos del proceso de comercialización chino

No solo resulta imprescindible la documentación cultural, sino que también debemos conocer específicamente el ámbito en el que se desarrolla nuestra traducción. En el caso que nos ocupa, es el ámbito comercial. Es muy importante conocer cómo se desarrolla una transacción internacional con China, así como conocer aquellos aspectos de la negociación que nos son ajenos bien, ya que su desconocimiento puede llevarnos a malentendidos debido a que son ajenos en nuestra cultura. No debemos de perder de vista que China está muy influenciada por su cultura milenaria. Como se ha podido comprobar en el marco teórico de este trabajo, hay grandes diferencias entre la negociación en España y la negociación en China que hay que tener muy en cuenta durante el proceso de traducción e/o interpretación.

Una de los aspectos de la negociación china más destacables, es que no existe el «no». Como bien apunta el traductor entrevistado (*Anexo 1*), los comerciantes chinos «siempre intentan quedar bien a través de fórmulas de cortesía», por lo que resulta imprescindible para los traductores conocer bien la cultura y las claves de negociación para saber que, en ocasiones, se debe leer entre líneas.

## Pauta 6: Lazos interprofesionales

Dentro del mundo de la traducción, los mejores aliados que se pueden tener son colegas profesionales del gremio. Existen variedad de blogs y foros de traducción en los que compañeros del mismo gremio preguntan y responden sobre las dudas y dificultades que se encuentran en el desarrollo de sus trabajos de traducción:

- ➔ Grupos de Facebook
- ➔ Proz
- ➔ Translatorscafe
- ➔ Algo más que traducir

En el ámbito de la traducción comercial chino-español, resulta realmente importante la creación de lazos profesionales, no solo dentro de tu mismo país, sino a nivel internacional. Sin embargo, no solo son importantes los lazos dentro del gremio, sino que como ya ha quedado patente, contar con profesionales de otros ámbitos que no son la traducción puede resultar de gran ayuda a la hora de crear textos coherentes y adecuados estilísticamente a las necesidades que un texto requiere. Por ello, contar con abogados, médicos o economistas, entre otros, que lean nuestras traducciones especializadas de forma objetiva, ya que son ajenos al mundo de la traducción, puede ayudarnos sobremanera, puesto que a veces un traductor que lee a otro traductor no deja de alejarse del proceso traductor y se limita al análisis de las cuestiones que son de traductológicas propiamente.

## Pauta 7: Contacto directo con el cliente

En cualquier encargo de traducción, resulta imprescindible mantener un contacto directo con el cliente, de modo que, en caso de duda en cuanto a las especificaciones del encargo o, incluso en cuestiones de comprensión del documento, se puedan consultar sin ningún tipo de compromiso.

Además, un contacto directo y cercano con el cliente genera confianza, un aspecto muy importante dentro del mundo de los negocios, ya que puede ser la manera de asegurar un cliente que en un futuro pueda encargarnos trabajos, como por ejemplo, el de interpretar en futuras reuniones de negocios.

En este aspecto, es importante considerar que, a la hora de ejercer un papel de tal envergadura en una negociación, resulta imprescindible conocer bien a la empresa para poder defenderla ante cualquier situación de conflicto y luchar por el interés de la misma, lo que generará confianza en nuestro cliente. Esta importancia se debe a que, en ocasiones, toda la negociación se encuentra en manos del intérprete, por lo que es imprescindible dicha confianza en la relación traductor-cliente.

En definitiva, nunca puedes olvidar que es el cliente quien te paga y al que le debes proporcionar toda la tinta del tintero.

#### Pauta 8: Facturación y precios

El mercado laboral actual tiende a bajar, cada vez más, el precio por encargo de traducción e/o interpretación. Es imprescindible ser consciente como traductor de los precios del mercado, ya que variarán dependiendo del par de lenguas, temática, nivel de especialización, longitud, urgencia, etc.

De este modo, tenemos que saber que nuestro trabajo no se regala, es decir, nosotros ponemos los precios de nuestro trabajo de acuerdo con el mercado, en el que se pueden encontrar a un número muy elevado de personas que no entienden por qué una traducción e/o interpretación chino-español comercial tiene un precio más elevado que una inglés-español. Pues bien, se debe a que en el mercado hay menos profesionales con esta combinación de idiomas, por lo que hay menos competencia, así como a que la complejidad y grado de diferencia de esta lengua en cuanto a la nuestra. Por estas razones, el chino-español es una de las combinaciones más caras del mercado, como sucede con la lengua árabe.

#### Pauta 9: Gestión del estrés

Dentro de nuestro trabajo como traductores e/o intérpretes, resulta imprescindible saber gestionar bien el trabajo, el tiempo y el estrés que, en ocasiones, este nos produce. A pesar de que dicha gestión es importante en todos los ámbitos, especialmente, en el ámbito comercial se hace todavía más imprescindible, ya que en este ámbito muchas veces las negociaciones se realizan contrarreloj. Sin embargo, como se ha reflejado a lo largo del presente trabajo, los comerciales chinos tienden a desarrollar el proceso de negociación poco a poco con el fin de entablar una relación de amistad a largo plazo. Este es un aspecto que, en ocasiones, conlleva la pérdida de la paciencia en la parte española de la negociación, por lo que resulta imprescindible como traductores e/o intérpretes saber gestionar el estrés que este tipo de situaciones, en las que el cliente español frustrado puede incluso culparte de la lentitud del proceso. Los encargos de traducción urgentes pueden generar también estrés, por lo que es importante saber trabajar con la paciencia que cada situación requiere.

#### Pauta 10: Capacidad de decir «no»

En ocasiones, los traductores e/o intérpretes aceptamos todo tipo de encargos, independientemente de la temática, la experiencia que tengamos en dicho ámbito o el tiempo de trabajo con el que contamos. Esta actitud, sobre todo, es habitual en los traductores que se acaban de lanzar al mundo laboral, traductores inexpertos. Esto, aparte de que puede generar estrés, también puede dar lugar a productos de traducción o de interpretación en los que la



calidad no está garantizada, es decir, en los que no obtenemos un producto final con la calidad que el cliente merece. Otra de las cuestiones que, en ocasiones, no nos permiten rechazar ciertos encargos, es el miedo a que nos dejen de llamar para realizar esos trabajos y, por consiguiente, ser sustituidos.

Nuestra reputación y fama como traductores se va consolidando gracias a la calidad de nuestros trabajos, por ello, si no podemos garantizar dicha calidad, en ocasiones, es más sabio decir «no» aunque un encargo resulte tentador.

#### Pauta 11: Actitud y continuo aprendizaje

Como consejo final, cabe destacar la importancia de una buena actitud dentro de la traducción e/o la interpretación en todos sus ámbitos. Resulta imprescindible formarse de manera continua y adquirir nuevos conocimientos cada día, ya que si no estamos actualizados en los campos en los que trabajamos, nos quedaremos atrás y dejaremos de crear productos de calidad.

A pesar de que esta pauta se puede aplicar a cualquier ámbito de la traducción e/o la interpretación, su aplicación en este ámbito resulta muy relevante debido a que nos encontramos en un mundo en el que el comercio y las relaciones internacionales crecen a un ritmo vertiginoso. Por ello, debemos de estar abiertos a aprender cada día todo lo nuevo que podamos, para poder estar a la altura de dicho comercio y, de este modo, jugar un papel imprescindible en el desarrollo del mismo.

Se concluye este apartado diciendo que, en mi opinión, la puesta en práctica de los anteriores consejos o pautas de traducción dará lugar a un futuro profesional brillante como traductor e/o intérprete, en este caso, dentro del intercambio comercial entre China y España.

## 5. Conclusiones

Al comienzo de este Trabajo de Fin de Grado se planteaban unos objetivos que se han pretendido alcanzar a través de todo el proceso de investigación llevado a cabo, tanto en la parte teórica como en el proyecto práctico de traducción. El aspecto principal que se ha pretendido demostrar es que en la traducción, además de cuestiones lingüísticas, tenemos que resolver cuestiones muy importantes relacionadas con la cultura. Las principales conclusiones a las que se ha llegado se exponen a continuación.

En primer lugar, tras realizar una investigación de los aspectos más destacables de la historia cultural, económica y comercial de China y España, se ha podido probar a través de dicha información teórica, así como de del proceso de traducción y de las entrevistas adjuntas en este trabajo, que cultura y traducción van de la mano. Por otro lado, se ha hecho visible la opinión contraria a esta idea en dichas entrevistas adjuntas, existente en el mundo real pero que, con mucho esfuerzo, se está intentando y logrando librarse de ellas.

Muchos errores de traducción se deben al desconocimiento de la cultura y la actualidad del país de la lengua de origen y de destino, y es que, en ocasiones, hasta es difícil entendernos dentro de la misma lengua y cultura. Cada vez más agencias y asociaciones de traducción e/o interpretación contribuyen a mostrar la importancia real del traductor en, este caso, el intercambio comercial internacional.

Cabe destacar, en relación con este aspecto, que el desarrollo de nuevas tecnologías, a pesar de que nos está ayudando a agilizar nuestro trabajo como traductores, alimenta la opinión generalizada de que los traductores no son necesarios con la aparición de nuevos traductores automáticos gratuitos. Sin embargo, está demostrado que la calidad de un producto final de un traductor profesional es mucho mayor que la de uno de estos traductores, ya que las máquinas no entienden de contexto ni cultura, sino que se limitan a traducir de manera literal.

Por consiguiente, a través de toda la información proporcionada en el presente trabajo, se ha intentado probar que las diferencias culturales es uno de los mayores problemas a los que se enfrenta un traductor e/o intérprete y, por eso mismo, resulta imprescindible conocer bien tanto la cultura de la lengua origen, como la cultura de la lengua meta. Esto no quiere decir que no haya otros aspectos, como los lingüísticos, que no sean importantes a la hora de traducir y/o interpretar, sino que simplemente se afirma que es uno de los aspectos más importantes que hay que tener en cuenta durante dichos procesos.

En segundo lugar, se ha podido comprobar que la negociación en china está totalmente impregnada de su cultura, por lo que es importante no solo conocerla, sino también viajar al pasado para poder entenderla. Gracias a la investigación realizada sobre la negociación china,

hemos podido observar las grandes diferencias con la forma de negociación que utilizamos en occidente, así como el papel clave que tiene el traductor y/o intérprete como puente de unión entre ambas.

Por otro lado, gracias a las entrevistas realizadas a profesionales en el desarrollo de este trabajo, hemos podido examinar el trabajo de los traductores en este ámbito, así como conocer anécdotas e información relevante que es de gran utilidad para futuros traductores que quieran dedicarse a este campo de la traducción. La aportación del traductor profesional entrevistado ha servido de gran ayuda para realizar la parte práctica de traducción de dicho trabajo y para delimitar las pautas que se aportan como resultados del trabajo.

En tercer lugar, a través del encargo ficticio de traducción he podido experimentar la sensación de estrés y capacidad de afrontar los problemas ante un encargo urgente de un campo de la traducción que se encuentra en pleno auge. A través del análisis de este encargo, queda probado que calidad y rapidez no son buenas aliadas, así como que para garantizar dicha calidad, debemos ser honestos a la hora de aceptar nuestras limitaciones. Por consiguiente, en ocasiones, si no estamos realmente seguros de que nuestro producto vaya a ser de gran calidad, por tentadora que sea la oferta, lo sabio es saber decir «no».

Por último, cabe señalar que la finalidad que perseguían las pautas traductológicas para la traducción comercial entre China y España era, desde la experiencia personal, poder dar una serie de consejos para la traducción de este tipo de texto, los que considero que serán de gran utilidad para traductores que quieran abrirse camino en uno de los mercados más tentadores de la actualidad.

En definitiva, este trabajo pretende reforzar la idea de que el conocimiento de la cultura, historia o política del país que genera un texto y la del país que recibirá su traducción es imprescindible, y que, por este mismo motivo, la presencia de los traductores e/o intérpretes bien cualificados en el mundo del intercambio comercial con China es esencial, a pesar de las diversas opiniones en contra de esta idea, generadas por intereses económicos o derivados de la necesidad de tener todo de forma inmediata, una marca de identidad de la sociedad actual. Por otro lado, pretende ofrecer unas pautas que puedan servir en el futuro de gran ayuda a traductores e/intérpretes, de tal modo que puedan realizar trabajos de calidad que sirvan a la lucha y al esfuerzo que ponemos los traductores e/o intérpretes para que nuestra querida profesión gane el prestigio y la importancia que se merece.

## 6. Bibliografía

- Anguiano, E. (2015). *China en el mundo del siglo XX*. Recuperado: 17 de marzo de 2017, desde: [http://dusselpeters.com/CECHIMEX/Revista\\_Cchmx\\_3\\_2015.pdf](http://dusselpeters.com/CECHIMEX/Revista_Cchmx_3_2015.pdf).
- Ceinos, P. (2006). *Historia breve de China*. Madrid: Sílex ediciones.
- Chesneaux, J. (1976). *Asia oriental en los siglos XIX y XX*. Recuperado: 20 de marzo de 2017, desde: <https://historiadelascivilizacionesblog.files.wordpress.com/2016/01/chesneaux-jean-asia-oriental-en-los-siglos-xix-y-xx.pdf>.
- Comín, F. (2011). *Política y economía: los factores determinantes de la crisis económica durante la Segunda República (1931-1936)*. Recuperado: 15 de abril de 2017, desde: <http://www.cepc.gob.es/publicaciones/revistas/revistaselectronicas?IDR=9&IDN=1277&IDA=36171>.
- Díez, P. (2015). ¿Por qué el cuatro es el número de la mala suerte en China? *ABCInternacional*. Recuperado: 9 de junio de 2017, desde: <http://www.abc.es/internacional/20150403/abci-china-cuatro-mala-suerte-201504011204.html>.
- Etxarri, I. (2017). La segunda República: una radiografía económico-social en su 86 cumpleaños. *La información.com*. Recuperado: 15 de abril de 2017, desde: [http://www.lainformacion.com/espana/Segunda-Republica-economico-social-cumpleanos-rediografia\\_0\\_1017498443.html](http://www.lainformacion.com/espana/Segunda-Republica-economico-social-cumpleanos-rediografia_0_1017498443.html).
- Fanjul, E. (1997). *España en la reforma económica china*. Madrid: Pirámide.
- Fanjul, E. (2011). Hacia un nuevo modelo de crecimiento chino. Recuperado: 27 de febrero de 2017, desde: <http://www.politicaexterior.com/articulos/economia-exterior/hacia-un-nuevo-modelo-de-crecimiento-chino/#imprimir>.
- Fullola, J.M. y Nada, J. (2005). *Introducción a la prehistoria: La evolución de la cultura humana*. Barcelona: UOC.

- Galeote, M.P. (2012). *China: Negociación e inversión extranjera*. Recuperado: 10 de mayo de 2017, desde: <http://biblioteca.tirant.com.ponton.uva.es/cloudLibrary/ebook/show/9788490048597>.
  
- García de Cortázar, F. y González, J.M. (2008). *Breve historia de España*. Madrid: Alianza Editorial.
  
- García, J.L. y Serrano, J.M. (2000). *Del real al euro: una historia de la peseta*. Barcelona: La Caixa, D.L.
  
- García-Tapia, J.L. (2005). *Cultura y negociación en China*. Recuperado: 10 de mayo de 2017, desde: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2039990>.
  
- Graham, J. y Lam, M. (2003). *The Chinese Negotiation*. Recuperado: 4 de mayo de 2017, desde: <http://milic.free.fr/texte/Ventes/negotiation-in%20China.pdf>.
  
- Higuera, G. (2015). La Ruta de la Seda del siglo XXI. *Política exterior*. Recuperado: 11 de marzo de 2017, desde: <http://www.politicaexterior.com/articulos/politica-exterior/la-ruta-de-la-seda-del-siglo-xxi/#imprimir>.
  
- Lago, A. (2009). *Preparados para el desafío asiático*. Recuperado: 4 de mayo de 2017, desde: <http://pdfs.wke.es/9/8/4/4/pd0000049844.pdf>.
  
- Leal, S. (2017). Siete profesiones que no temen al futuro. *El país*. Recuperado: 9 de junio de 2017, desde: [http://elpais.com/elpais/2017/05/29/talento\\_digital/1496069168\\_944450.html](http://elpais.com/elpais/2017/05/29/talento_digital/1496069168_944450.html).
  
- Llagostera, E. (2004). *La Seda China y la Ruta de la Seda*. Recuperado: 9 de marzo de 2017, desde: <http://www.cervantesvirtual.com/nd/ark:/59851/bmcb56x7>.
  
- Martínez, N. (2010). *Particularidades de China para el desarrollo empresarial*. Recuperado: 15 de febrero de 2017, desde: <http://www.ehu.es/cuadernosdegestion/documentos/1024.pdf>.
  
- Martínez, N. (2010). *Particularidades de China para el desarrollo empresarial: reflexión a partir de casos de estudio*. Universidad de Zaragoza: Zaragoza, España. Recuperado: 15 de mayo de 2017, desde: <http://www.ehu.es/cuadernosdegestion/documentos/1024.pdf>,

- Palacios, L. (2013). *Las relaciones entre España y China, una larga historia*. Recuperado: 20 de abril de 2017, desde: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4198150>.
  
- Páramo, D. (2010). *Negociar con los chinos*. Recuperado: 1 de mayo de 2017, desde: <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/viewFile/1965/1268>.
  
- Polo, M. (2010). *Libro de las maravillas*. España: Cátedra.
  
- Pruneda, G. (2012). Cambios políticos y socio-culturales en China: Análisis de la Encuesta Mundial de Valores 1990-2007. Recuperado: 15 de febrero de 2017, desde: [http://www.politica-china.org/imxd/noticias/doc/1330651983M1\\_Gabriel\\_Pruneda.pdf](http://www.politica-china.org/imxd/noticias/doc/1330651983M1_Gabriel_Pruneda.pdf).
  
- Rodríguez, C.M. (2013). *Aspectos clave de las negociaciones en la China empresarial actual*. Recuperado: 15 de mayo de 2017, desde: [http://openaccess.uoc.edu/webapps/o2/bitstream/10609/20521/1/crodriguezse\\_Practicum\\_0113.pdf](http://openaccess.uoc.edu/webapps/o2/bitstream/10609/20521/1/crodriguezse_Practicum_0113.pdf).
  
- Ruíz, Isma (2014, 23 de abril). Chino simplificado VS Chino Tradicional. Una lucha sin sentido. *Yuanfang Magazine*. Recuperado: 27 de febrero de 2017, desde: <http://www.yuanfangmagazine.com/ideas/al-oeste-del-este/chino-simplificado-vs-chino-tradicional-una-lucha-sin-sentido/>.
  
- Sahlins, M. (2014). La economía de la prehistoria. *Decrecimiento*. Recuperado: 12 de abril de 2017, desde: [http://www.decrecimiento.info/2014/09/la-economia-de-la-prehistoria\\_14.html](http://www.decrecimiento.info/2014/09/la-economia-de-la-prehistoria_14.html).
  
- Salamanca, D. (2003). *El protocolo de negocios en China*. Recuperado: 13 de mayo de 2017, desde: <http://www.maherlink.com/wp-content/uploads/2011/03/China-Protocolo-de-negocios.pdf>.
  
- Sancho, M. (2012). Marco Polo y la Ruta de la Seda. *Oldcivilization's Blog*. Recuperado: 11 de marzo de 2017, desde: <https://oldcivilizations.wordpress.com/2012/07/21/marco-polo-y-la-ruta-de-la-seda/>.
  
- Schirokauer, C. y Brown, M. (2006). *Breve historia de la civilización china*. Barcelona: Bellaterra.

- Sparano, H. (2008). *El arte de negociar en China*. Recuperado: 1 de mayo de 2017, desde: <https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/3990137.pdf>.
- Vega, M.A. y Matín-Gaitero, R. (1999). *Lengua y Cultura*. Madrid: Instituto Universitario de Lenguas Modernas y Traductores, Universidad Complutense de Madrid.
- Wetzel, A. (2007). *China*. Barcelona: Electa.

**Otras fuentes de consulta:**

- Cabral, A., Jiménez, A.A., Murillo del Campo, J.M. y Ruíz-Berdejo, M.J. (2014). *China, la emergencia de un imperio. Introducción y aspectos generales de la república popular*. Recuperado: 5 de abril de 2017, desde: <https://laemergenciadeunimperio.wordpress.com/author/grupo11tp/>.
- González, M.V. y Mompó, V. (2011). *Diccionario de Negocios y Comercio Exterior Español-Chino/Chino-Español*. España: Creaciones Copyright S.L.
- Organización de las Naciones Unidas (2011). *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*. Recuperado: 19 de junio de 2017, desde: <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>.
- Plan cameral de Exportaciones. *Modelos de Contratos Internacionales*. Recuperado: 19 de junio de 2017, desde: <http://www.plancameral.org/web/portal-internacional/preguntas-comercio-exterior/-/preguntas-comercio-exterior/924b5ef8-9b38-483e-9a6a-8f87e7b70823>.
- Ramírez, L. (2004). *Manual de traducción Chino/Castellano*. Barcelona: Gedisa.
- Ramírez, S. (2006). *Algunas consideraciones sobre la China actual*. Recuperado: 20 de abril de 2017, desde: <http://www.rebelion.org/docs/36453.pdf>.

## 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.

### 2. Cargo en la empresa:

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

### 3. Lenguas de trabajo:

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

### 4. ¿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.

### 5. ¿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.

**6. ¿Se puede ver afectada una negociación cuando un traductor no es profesional? ¿En qué medidas se ve afectada? Ejm.: 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.

**7. ¿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.

**8. ¿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.

**9. ¿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 traducírsele/interpretársele, que se ría igualmente.

**10. ¿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.

#### 11. ¿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 negociación, 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!

#### 12. 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.

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

- **Empresario:** Cierta 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.

**14. ¿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.

**15. ¿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.

**16. 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 50° 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.

## Anexo 2

En el presente anexo se añade un pequeño glosario con términos y expresiones importantes utilizadas dentro del mundo de la negociación en china y que, además, la mayoría se han mencionado a lo largo del trabajo. Este apartado tiene como fin aclarar conceptos de una forma más resumida y concreta. Los términos y expresiones se han añadido a una tabla, en la que, además de su escritura, se añade su piyin<sup>5</sup> y el significado en español:

CHINO	CHINO (PIYIN)	ESPAÑOL
友谊	youyi	Amistad. Concepto que para los chinos se refiere a las relaciones de negocios, como se ha explicado en el marco teórico de este TFG.
不带头	bu daitou	Concepto chino que se refiere a la actitud que adoptan estos de no querer ser los primeros en adentrarse a realizar nuevos asuntos que todavía no se han probado como beneficiosos. También implica la idea de copiar a los que tienen éxito, en vez de ser los primeros en arriesgarse.
不行	bu xing	Contestación que dan los chinos para hacernos saber que es imposible, es decir, que no pueden complacer nuestra petición. Por lo general, esta imposibilidad implica que sí se podría llegar a un acuerdo para complacer la petición, pero

<sup>5</sup> Piyin: se trata del sistema de transcripción fonética del chino mandarín al alfabeto latino.

		que no merece la pena por el trabajo que va a costar.
没办法	mei banfa	Es similar a <i>bu xing</i> pero, a diferencia de este último, la imposibilidad de <i>mei banfa</i> es total y viene dada porque no hay tiempo o las reglas no lo permiten.
才智	cai zhi	Principios, como normas o ideas en las que se fundamenta el pensamiento y/o la conducta.
真丝	Zhensi	Verdad, concepto que en China está determinado por las circunstancias del momento, no por los principios universales.
乱	luan	Desorden, idea por la que los chinos sienten pavor, por lo que con el fin de evitarlos, toman actitudes como la de mentir en ciertos aspectos o no facilitar toda la información.
运	yun	Destino, el cual los chinos lo entienden como algo inevitables.
关系	guanxi	Red de relaciones interpersonales. Es fundamental entablar relaciones de amistad para llevar a cabo negocios con empresarios chinos.
臉	lian	Concepto de cara. Este concepto representa la confianza de la sociedad en la integridad moral de una

		persona, lo que se ve reflejado en poder e influencia.
面子	mianzi	Reputación, que representa las percepciones sociales del prestigio de una persona, el cual ha logrado a través del éxito.
人情	renqing	Favor. La realización de favores es un acto fundamental para establecer relaciones de cara a crear un <i>guanxi</i> .
感情	ganqing	Emociones humanas y afecto. Para conservar la armonía es principal no herir las emociones de los demás.
哪里	nali	Expresión utilizada como respuesta a una adulación como negación al mérito propio. Los chinos se caracterizan por utilizar la adulación, sobre todo con los extranjeros, con el fin de equilibrar sus actitudes en la firma de contratos.
小徐	xiao xu	Poco a poco. Se trata de una expresión muy utilizada, ya que a los empresarios chinos les gusta hacer las cosas despacio y bien, entablando una relación amistosa que tenga duración a largo plazo.
忠	zhong	Lealtad. Se trata del principio que une a toda la



		sociedad china y que es fundamental para conservar la armonía.
不在	bu zai	Esta expresión viene a decir que la persona a la que se quiere ver no está, aunque también tiene otros significados como el de que dicha persona está pero no le quiere ver o como el de que la persona que quiere ver ya no trabaja en ese lugar.
不知道	bu zhi dao	Su significado literal: No tengo ni idea. Es una frase muy utilizada con el fin de evitar tomar responsabilidades, una actitud muy habitual entre la cultura china.
差不多	Cha bu duo	Su significado literal: casi o más o menos. Es importante tener en cuenta que cuando los chinos utilicen esta expresión a la hora de realizar cualquier tipo de trabajo, lo debemos tomar como que está bien hecho.
等一下	Deng yi xia	Su significado literal: espere un momento. En todos los países existen este tipo de expresiones, pero en el caso de China, no sabes si vas a tener que esperar mucho o poco.
等一等	Deng yi deng	Expresión similar a la anterior, que añade el matiz

		de no asegurar que la persona a la que va dirigida reciba el servicio o no.
对不起	Dui bu qi	Se trata de una expresión que tradicionalmente se ha utilizado para pedir perdón por algo que se había hecho, pero que en la actualidad está utilizándose para justificar la mala educación, como por ejemplo cuando una persona se salta una fila de gente y la pronuncia.
没有	Mei you	Su significado más simple y común se refiere a que no hay existencias de lo que se está pidiendo, pero tiene otras acepciones: puede que haya en el almacén pero no me apetece ir a buscarlas; yo no pienso ir a buscárselo, encuéntrelo usted; estamos a punto de cerrar por lo que no le puedo ayudar, etc.

**Fuente:** García-Tapia, 2003.

## Anexo 3

En el presente anexo se añade la versión original china del contrato de compraventa internacional del encargo de traducción realizado en el presente trabajo.

### 国际货物买卖合同

编号:

日期:

签约地点:

卖方:

地址:

邮政编码:

电话:

传真:

电子邮箱:

买方:

地址:

邮政编码:

电话:

传真:

电子邮箱:

买卖双方同意成交下列产品，订立条款如下:

1. 货物名称、品质规格	2. 包装、装运唛头	3. 数量	4. 单价	5. 总值
				:
TOTAL AMOUNT: SAY US DOLLARS				

6. 装运时间:

装运港:

目的港:

7. 付款条件:

8. 保险:

由卖方按发票金额的110%保一切险及战争险。买方如要求增加保额或保险范围，须承担因此增加的保险费。

由买方自理

9. 付款条件（以下四项任选一项）:

(1) 信用证方式:

买方应在装运期前/合同生效后\_\_\_\_日，开出以卖方为受益人的不可撤销的议付信用证，信用证在装船完毕后\_\_\_\_日内到期。

(2) 付款交单:

货物发运后，卖方出具以买方为付款人的付款跟单汇票，按即期付款交单（D/P）方式，通过卖方银行及\_\_\_\_银行向买方转交单证，换取货物。

(3) 承兑交单:

货物发运后，卖方出具以买方为付款人的付款跟单汇票，付款期限为\_\_\_\_后\_\_\_\_日，按即期承兑交单(D/A\_\_\_\_日)方式，通过卖方银行及\_\_\_\_银行，经买方承兑后，向买方转交单证，买方在汇票期限到期时支付货款。

(4) 货到付款:

买方在收到货物后\_\_\_\_天内将全部货款支付卖方（不适用于FOB、CRF、CIF术语）。

10. 单据:

卖方应将下列单据提交银行议付/托收：

(1)

标明通知收货人/受货代理人的全套清洁的、已装船的、空白抬头、空白背书并注明运费已付/到付的海运/联运/陆运提单

(2) 标有合同编号、信用证号（信用证支付条件下）及装运唛头的商业发票一式\_\_\_\_份；

(3) 由\_\_\_\_\_出具的装箱或重量单一式\_\_\_\_份；

(4) 由\_\_\_\_\_出具的质量证明书一式\_\_\_\_份；

(5) 由\_\_\_\_\_出具的数量证明书一式\_\_\_\_份；

(6) 保险单正本一式\_\_\_\_份(CIF 交货条件)；

(7) \_\_\_\_\_签发的产地证一式\_\_\_\_份；

(8) 装运通知：

卖方应在交运后\_\_\_\_小时内以特快专递方式邮寄给买方上述第\_\_\_\_项单据副本一式一套

11. 数量/品质异议：

如出现数量或品质不符，买方须分别于货物抵港后

天内提出索赔，品质索赔买方需提供国际公证机构或其他代表性或代理签发的检验证书。检验费及证书费由买方承担。

12. 检验：（以下两项任选一项）：

（1）卖方须在装运前\_\_\_\_日委托\_\_\_\_\_检验机构对本合同之货物进行检验并出具检验证书，货到目的港后，由买方委托\_\_\_\_\_检验机构进行检验。

(2)

发货前，制造厂应对货物的质量、规格、性能和数量/重量作精密全面的检验，出具检验证明书，并说明检验的技术数据和结论。货到目的港后，买方将申请中国商品检验局(以下简称商检局)对货物的规格和数量/重量进行检验，如发现货物残损或规格、数量与合同规定不符，除保险公司或轮船公司的责任外，买方得在货物到达目的港后\_\_\_\_日内凭商检局出具的检验证书向卖方索赔或拒收该货。在保证期内，如货物由于设计或制造上的缺陷而发生损坏或品质和性能与合同规定不符时，买方将委托中国商检局进行检验。

13. 索赔：

买方凭其委托的检验机构出具的检验证明书向卖方提出索赔（包括换货），由此引起的全部费用应由卖方负担。若卖方收到上述索赔后\_\_\_\_\_天未予答复，则认为卖方已接受买方索赔。

14. 迟交货与罚款：

除合同第21条不可抗力原因外，如卖方不能按合同规定的时间交货，买方应同意在卖方支付罚款的条件下延期交货。罚款可由议付银行在议付货款时扣除，罚款率按每\_\_\_\_天收\_\_\_\_%，不足\_\_\_\_天时以\_\_\_\_天计算。但罚款不得超过迟交货物总价的\_\_\_\_%。如卖方延期交货超过合同规定\_\_\_\_天时，买方有权撤销合同，此时，卖方仍应不迟延地按上述规定向买方支付罚款。

买方有权对因此遭受的其它损失向卖方提出索赔。

15. 不可抗力：

凡在制造或装船运输过程中，因不可抗力致使卖方不能或推迟交货时，卖方不負責任。在发生上述情况时，卖方应立即通知买方，并在\_\_\_\_天内，给买方特快专递一份由当地民间商会签发的事故证明书。在此情况下，卖方仍有责任采取一切必要措施加快交货。如事故延续\_\_\_\_天以上，买方有权撤销合同。

16. 合同终止：

在下述情况下卖方可以终止本合同，并且其享有的其他权利和法律救济不应受到影响：

（1）买方未能严格根据本合同或者买卖双方订立的其他协议中规定的条款支付其欠付卖方的款项；或者

- (2) 买方资不抵债或者被判定破产或者要求买方清算的申请书已经或者将要提交；或者
- (3) 如果卖方已经同意在赊销的条件向买方提供货物，买方已经超出了赊销期限；或
- (4) 买方拒绝接受根据本合同规定交付的产品。

无论何等原因如果买方终止本合同，无论全部还是部分，终止通知必须以书面方式发送给卖方。据此卖方应停止工作并且买方应向卖方支付在终止之前所有卖方已经制造、修改或订购并且符合合同规定的货物在本合同项下规定的价款。该等货物应交付给买方。

17. 争议的解决：

凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，均应提交中国国际经济贸易仲裁委员会上海分会，按照申请仲裁时该会现行有效的仲裁规则进行仲裁，开庭地点设在杭州。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

18. 通知：

所有通知用\_\_\_\_\_文写成，并按照如下地址用传真/电子邮件/快件送达给各方。如果地址有变更，一方应在变更后\_\_\_\_日内书面通知另一方。

19.

本合同使用的FOB、CFR、CIF术语系根据国际商会《2010年国际贸易术语解释通则》。

20. 附加条款：

本合同上述条款与本附加条款抵触时，以本附加条款为准。

21.

本合同用中英文两种文字写成，两种文字具有同等效力。本合同共\_\_\_\_份，自双方代表签字（盖章）之日起生效。

买方(签章)

卖方(签章)

## Anexo 4

En el presente anexo se añade una versión inglesa proporcionada por el cliente del encargo.

### 国际货物买卖合同

### SALES CONTRACT

编号: No:  
日期: Date:  
签约地点: Signed at:

卖方: The Seller:  
地址: Address: 邮政编码: Postal Code:  
电话: Tel: 传真: fax:  
电子邮箱: E-mail:

买方: The Buyer:  
地址: Address: 邮政编码: Postal Code:  
电话: Tel: 传真: fax:  
电子邮箱: E-mail:

买卖双方同意成交下列产品, 订立条款如下: The undersigned Seller and Buyer have agreed to conclude the following transaction on terms and conditions as specified below:

1. 货物名称、品质规格 COMMODITY SPECIFICATION	2. 包装、装运唛头 PACKING AND SHIPPING MARK	3. 数量 QUANTITY	4. 单价 UNIT PRICE	5. 总值 TOTAL VALUE
				TTL:
TOTAL AMOUNT: SAY US DOLLARS				

6. 装运时间: TIME OF SHIPMENT:

装运港: PORT OF SHIPMENT:

目的港: PORT OF DESTINATION

7. 付款条件: PAYMENT:

8. 保险: INSURANCE:

由卖方按发票金额的110%保一切险及战争险。买方如要求增加保额或保险范围, 须承担因此增加的保险费。

To be covered by the Seller for 110% of the invoice value against All Risks and War Risks. If additional insurance amount or coverage is required, the additional premium is to be borne by the Buyer.

由买方自理 To be effected by the Buyer.

9. 付款条件 Terms of Payment (以下四项任选一项):

(1) 信用证方式: Letter of Credit:

买方应在装运期前/合同生效后\_\_\_\_日, 开出以卖方为受益人的不可撤销的议付信用证, 信用证在装船完毕后\_\_\_\_日内到期。

The Buyer shall, \_\_\_\_\_ days prior to the time of shipment /after this Contract comes into effect, open an irrevocable Letter of Credit in favor of the Seller. The Letter of Credit shall expire \_\_\_\_\_ days after the completion of loading of the shipment as stipulated.

(2) 付款交单: Documents against payment:

货物发运后, 卖方出具以买方为付款人的付款跟单汇票, 按即期付款交单 (D/P) 方式, 通过卖方银行及\_\_\_\_\_银行向买方转交单证, 换取货物。

After shipment, the Seller shall draw a sight bill of exchange on the Buyer and deliver the documents through Sellers bank and \_\_\_\_\_ Bank to the Buyer against payment, i.e D/P. The Buyer shall effect the payment immediately upon the first presentation of the bill(s) of exchange.

(3) 承兑交单: Documents against Acceptance:

货物发运后, 卖方出具以买方为付款人的付款跟单汇票, 付款期限为\_\_\_\_\_后\_\_\_\_日, 按即期承兑交单(D/A\_\_\_\_日)方式, 通过卖方银行及\_\_\_\_\_银行, 经买方承兑后, 向买方转交单证, 买方在汇票期限到期时支付货款。

After shipment, the Seller shall draw a sight bill of exchange, payable\_\_\_\_\_ days after the Buyers delivers the document through Seller's bank and \_\_\_\_\_ Bank to the Buyer against acceptance (D/A \_\_\_\_ days). The Buyer shall make the payment on date of the bill of exchange.

(4) 货到付款: Cash on delivery (COD):

买方在收到货物后\_\_\_\_天内将全部货款支付卖方 (不适用于FOB、CRF、CIF术语)。

The Buyer shall pay to the Seller total amount within \_\_\_\_\_ days after the receipt of the goods (This clause is not applied to the Terms of FOB, CFR, CIF).

10. 单据: Documents Required:

卖方应将下列单据提交银行议付/托收:

The Seller shall present the following documents required to the bank for negotiation/collection:

(1)

标明通知收货人/受货代理人的全套清洁的、已装船的、空白抬头、空白背书并注明运费已付/到付的海运/联运/陆运提单

Full set of clean on board Ocean/Combined Transportation/Land Bills of Lading and blank endorsed marked freight prepaid/ to collect;

(2) 标有合同编号、信用证号 (信用证支付条件下) 及装运唛头的商业发票一式\_\_\_\_份;

Signed commercial invoice in \_\_\_\_\_ copies indicating Contract No., L/C No. (Terms of L/C) and shipping marks;

(3) 由\_\_\_\_\_出具的装箱或重量单一式\_\_\_\_份;

Packing list/weight memo in \_\_\_\_\_ copies issued by\_\_\_\_\_;

(4) 由\_\_\_\_\_出具的质量证明书一式\_\_\_\_份;

Certificate of Quality in \_\_\_\_\_ copies issued by\_\_\_\_\_;

(5) 由\_\_\_\_\_出具的数量证明书一式\_\_\_\_份;

Certificate of Quantity in \_\_\_\_ copies issued by\_\_\_\_\_;

(6) 保险单正本一式\_\_\_\_份(CIF 交货条件);

Insurance policy/certificate in \_\_\_\_ copies (Terms of CIF);

(7) \_\_\_\_\_签发的产地证一式\_\_\_\_份;

Certificate of Origin in \_\_\_\_ copies issued by\_\_\_\_\_;

(8) 装运通知: Shipping advice:

卖方应在交运后\_\_\_\_小时内以特快专递方式邮寄给买方上述第\_\_\_\_项单据副本一式一套

The Seller shall, within \_\_\_\_ hours after shipment effected, send by courier each copy of the above-mentioned documents No. \_\_\_\_\_.

11. 数量/品质异议: Quantity/Quality Discrepancy:

如出现数量或品质不符, 买方须分别于货物抵港后

天内提出索赔, 品质索赔买方需提供国际公证机构或其他代表性或代理签发的检验证书。检验费及证书费由买方承担。

In case of quantity and quality discrepancy, the claim shall be issued by the Buyer within\_\_\_\_days respectively after the arrival of the goods at port of destination. In case of quality discrepancy the inspection certificate issued by an international surveyor or its agent (or representative) is requested

together with the claim by the buyer. All charges and costs of such inspection and certificate shall be borne by the Buyer.

12. 检验: Inspection (以下两项任选一项):

(1) 卖方须在装运前\_\_\_\_日委托\_\_\_\_\_检验机构对本合同之货物进行检验并出具检验证书, 货到目的港后, 由买方委托\_\_\_\_\_检验机构进行检验。

The Seller shall have the goods inspected by \_\_\_\_\_ days before the shipment and have the Inspection Certificate issued by\_\_\_\_\_. The Buyer may have the goods reinspected by \_\_\_\_\_ after the goods arrival at the destination.

(2)

发货前, 制造厂应对货物的质量、规格、性能和数量/重量作精密全面的检验, 出具检验证明书, 并说明检验的技术数据和结论。货到目的港后, 买方将申请中国商品检验局(以下简称商检局)对货物的规格和数量/重量进行检验, 如发现货物残损或规格、数量与合同规定不符, 除保险公司或轮船公司的责任外, 买方得在货物到达目的港后\_\_\_\_日内凭商检局出具的检验证书向卖方索赔或拒收该货。在保证期内, 如货物由于设计或制造上的缺陷而发生损坏或品质和性能与合同规定不符时, 买方将委托中国商检局进行检验。

The manufacturers shall, before delivery, make a precise and comprehensive inspection of the goods with regard to its quality, specifications, performance and quantity/weight, and issue inspection certificates certifying the technical data and conclusion of the inspection. After arrival of the goods at the port of destination, the Buyer shall apply to China Commodity Inspection Bureau (hereinafter referred to as CCIB) for a further inspection as to the specifications and quantity/weight of the goods. If damages of the goods are found, or the specifications and/or quantity are not in conformity with the stipulations in this Contract, except when the responsibilities lies with Insurance Company or Shipping Company, the Buyer shall, within \_\_\_\_\_ days after arrival of the goods at the port of destination, claim against the Seller, or reject the goods according to the inspection certificate issued by CCIB. In case of damage of the goods incurred due to the design or manufacture defects and/or in case the quality and performance are not in conformity with the Contract, the Buyer shall, during the guarantee period, request CCIB to make a survey.

13. 索赔: Claim:

买方凭其委托的检验机构出具的检验证明书向卖方提出索赔(包括换货), 由此引起的全部费用应由卖方负担。若卖方收到上述索赔后\_\_\_\_\_天未予答复, 则认为卖方已接受买方索赔。

The buyer shall make a claim against the Seller (including replacement of the goods) by the further inspection certificate and all the expenses incurred therefrom shall be borne by the Seller. The claims mentioned above shall be regarded as being accepted if the Seller fail to reply within \_\_\_\_\_ days after the Seller received the Buyer's claim.

14. 迟交货与罚款: Late delivery and Penalty:

除合同第21条不可抗力原因外, 如卖方不能按合同规定的时间交货, 买方应同意在卖方支付罚款的条件下延期交货。罚款可由议付银行在议付货款时扣除, 罚款率按每\_\_\_\_天收\_\_\_\_%, 不足\_\_\_\_天时以\_\_\_\_天计算。但罚款不得超过迟交货物总价的\_\_\_\_%。如卖方延期交货超过合同规定\_\_\_\_天时, 买方有权撤销合同, 此时, 卖方仍应不迟延地按上述规定向买方支付罚款。

买方有权对因此遭受的其它损失向卖方提出索赔。

Should the Seller fail to make delivery on time as stipulated in the Contract, with the exception of Force Majeure causes specified in Clause 21 of this Contract, the Buyer shall agree to postpone the delivery on the condition that the Seller agree to pay a penalty which shall be deducted by the paying bank from the



payment under negotiation. The rate of penalty is charged at \_\_\_\_\_% for every \_\_\_\_\_ days, odd days less than \_\_\_\_\_ days should be counted as \_\_\_\_\_ days. But the penalty, however, shall not exceed \_\_\_\_\_% of the total value of the goods involved in the delayed delivery. In case the Seller fail to make delivery \_\_\_\_\_ days later than the time of shipment stipulated in the Contract, the Buyer shall have the right to cancel the Contract and the Seller, in spite of the cancellation, shall nevertheless pay the aforesaid penalty to the Buyer without delay.

The buyer shall have the right to lodge a claim against the Seller for the losses sustained if any.

#### 15. 不可抗力: Force Majeure:

凡在制造或装船运输过程中, 因不可抗力致使卖方不能或推迟交货时, 卖方不負責任。在发生上述情况时, 卖方应立即通知买方, 并在\_\_\_\_天内, 给买方特快专递一份由当地民间商会签发的事故证明书。在此情况下, 卖方仍有责任采取一切必要措施加快交货。如事故延续\_\_\_\_天以上, 买方有权撤销合同。

The Seller shall not be responsible for the delay of shipment or non-delivery of the goods due to Force Majeure, which might occur during the process of manufacturing or in the course of loading or transit. The Seller shall advise the Buyer immediately of the occurrence mentioned above and within \_\_\_\_\_ days thereafter the Seller shall send a notice by courier to the Buyer for their acceptance of a certificate of the accident issued by the local chamber of commerce under whose jurisdiction the accident occurs as evidence thereof. Under such circumstances the Seller, however, are still under the obligation to take all necessary measures to hasten the delivery of the goods. In case the accident lasts for more than \_\_\_\_\_ days the Buyer shall have the right to cancel the Contract.

#### 16. 合同终止: Termination of Contract:

在下述情况下卖方可以终止本合同, 并且其享有的其他权利和法律救济不应受到影响:

The Seller may terminate this Contract without prejudice to the Seller's any other right or remedies in the event that:

(1) 买方未能严格根据本合同或者买卖双方订立的其他协议中规定的条款支付其欠付卖方的款项; 或者

The Buyer fails to pay money owing to the Seller in strict accordance with the terms set forth hereof or any other agreement entered into between the Buyer and the Seller; or

(2) 买方资不抵债或者被判定破产或者要求买方清算的申请书已经或者将要提交; 或者

The Buyer becomes insolvent or be adjudged bankrupt or where a petition to wind up buyer is to be or has been presented; or

(3) 如果卖方已经同意在赊销的条件向买方提供货物, 买方已经超出了赊销期限; 或

Where the Seller has agreed to supply the Buyer with goods on credit and the Buyer has exceeded that credit limit fixed by the Seller; or

(4) 买方拒绝接受根据本合同规定交付的产品。

The Buyer refuses to accept products delivered under the terms hereunder.

无论何等原因如果买方终止本合同, 无论全部还是部分, 终止通知必须以书面方式发送给卖方。据此卖方应停止工作并且买方应向卖方支付在终止之前所有卖方已经制造、修改或订购并且符合合同规定的货物在本合同项下规定的价款。该等货物应交付给买方。

If the Buyer shall for any reason terminate this Contract in whole or in part, the notice of termination must be given in writing to the Seller. The Seller shall thereupon cease work and the Buyer shall pay the Seller the price provided in the Contract for all goods which have been manufactured, modified or ordered by the Seller prior to the termination and which conform to the provisions of the Contract. Such goods shall be delivered to the Buyer.

#### 17. 争议的解决: Arbitration:

凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，均应提交中国国际经济贸易仲裁委员会上海分会，按照申请仲裁时该会现行有效的仲裁规则进行仲裁，开庭地点设在杭州。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

Any dispute arising from or in connection with this Contract shall be submitted to China International Economic and Trade Arbitration Commission Shanghai Commission (CIETAC Shanghai) for arbitration which shall be conducted in accordance with the "CIETAC's arbitration rules in effect at the time of applying for arbitration (and the arbitration shall take place in Hangzhou). The arbitral award is final and binding upon both parties.

18. 通知:Notices:

所有通知用\_\_\_\_\_文写成，并按照如下地址用传真/电子邮件/快件送达给各方。如果地址有变更，一方应在变更后\_\_\_日内书面通知另一方。

All notice shall be written in \_\_\_\_\_ and served to both parties by fax/courier according to the following addresses. If any changes of the addresses occur, one party shall inform the other party of the change of address within \_\_\_\_\_days after the change.

19.

本合同使用的FOB、CFR、CIF术语系根据国际商会《2010年国际贸易术语解释通则》。

The terms FOB、CFR、CIF in the Contract are based on INCOTERMS 2010 of the International Chamber of Commerce.

20. 附加条款: Additional clause:

本合同上述条款与本附加条款抵触时，以本附加条款为准。

Conflicts between Contract clause hereabove and this additional clause, if any, it is subject to this additional clause.

21.

本合同用中英文两种文字写成，两种文字具有同等效力。本合同共\_\_\_\_份，自双方代表签字（盖章）之日起生效。

This Contract is executed in two counterparts each in Chinese and English, each of which shall deemed equally authentic. This Contract is in \_\_\_\_\_ copies, effective since being signed/sealed by both parties.

买方(签章)

The Seller: (Signature)

卖方(签章)

The buyer: (Signature)

## Anexo 5

En el presente anexo se adjunta la traducción a dicho encargo propuesta por la autora del presente Trabajo de Fin de Grado, María José Cambero Sánchez.

### Contrato de compra-venta internacional de mercaderías

N. °:

Fecha:

Firmado en:

Nombre el vendedor:

Dirección:

C.P.:

Tfno.:

Fax:

Correo electrónico:

Nombre del comprador:

Dirección:

C.P.:

Tfno.:

Fax:

Correo electrónico:

Ambas partes, vendedor y comprador, cuyas firmas se encuentran al final del contrato, han acordado comercializar los siguientes productos según los términos y condiciones que se estipulan a continuación :

1.MERCANCÍA/PRODUCTO Y CALIDAD	2. EMPAQUETADO Y TRANSPORTE	3.CANTIDAD	4.PRECIO POR UNIDAD	5.(IMPORTE) TOTAL
IMPORTE TOTAL: EN EUROS				

6. TIEMPO DE ENVÍO:

PUERTO DE CARGA:

PUERTO DE DESTINO:

7. CONDICIONES DE PAGO:

8. SEGURO:

- El 110 % del valor de la factura de seguro contra todos los riesgos y riesgo de guerra

correrá a cuenta del vendedor. En el caso de que el comprador requiera una cobertura de seguro adicional, la prima adicional correrá a cuenta del comprador.

- A cargo del comprador.

#### 9. FORMA DE PAGO(Elija una de las siguientes cuatro:

##### (1) Carta de crédito:

El comprador deberá abrir una carta de crédito irrevocable a favor del vendedor \_\_\_\_\_ días antes del envío/días después de que el presente contrato entre en vigor. La carta de crédito se expirará \_\_\_\_ días después de que se exceda tiempo de carga estipulado.

##### (2) Documentos contra pago:

Tras enviar la mercancía, el vendedor deberá proporcionar una letra de cambio al comprador y entregar los documentos a través de su banco (banco del vendedor) y del banco \_\_\_\_\_ al comprador contra pago, es decir, D/P.

##### (3) Documentos contra aceptación:

Tras enviar la mercancía, el vendedor deberá proporcionar una letra de cambio al comprador, que se deberá pagar \_\_\_\_\_ días antes de que el comprador entregue el documento a través del banco del vendedor y el banco \_\_\_\_\_ contra aceptación (D/A \_\_\_\_\_ días). Después de la aceptación, el documento se transfiere al comprador y este deberá pagar la letra de cambio antes de que expire.

##### (4) Pago contra reembolso (COD):

El comprador deberá pagar al vendedor el importe total durante los \_\_\_\_\_ días después de recibir la mercancía. (Esta cláusula no se aplicará a los términos FOB, CRF y CIF).

#### 10. Documentos necesarios:

El vendedor deberá presentar los siguientes documentos en el banco para la negociación/cobro:

(1) Se deberá determinar, de forma clara, la carga y la notificación de embarque/remitente/pago y tipo de transporte ( terrestre/marítimo/combinado).

(2) \_\_\_\_\_ copias del contrato marcado con el número de serie, el número de la carta de crédito (en virtud a la carta de crédito) y de la factura comercial.

(3) \_\_\_\_\_ copias de la lista de bultos/peso expedidas por \_\_\_\_\_;

(4) \_\_\_\_\_ copias del certificado de calidad expedidas por \_\_\_\_\_;

(5) \_\_\_\_\_ copias del certificado de cantidad expedidas por \_\_\_\_\_;

(6) \_\_\_\_\_ copias de la póliza de seguro original expedidas por \_\_\_\_\_ (de acuerdo con CIF);

(7) \_\_\_\_\_ copias del certificado de origen expedidas por \_\_\_\_\_;

##### (8) Notificación de envío

El vendedor, dentro de las \_\_\_\_ horas después del envío, deberá enviar por mensajería cada una de las copias N.º \_\_\_\_ mencionadas con anterioridad.

11. Discrepancia en la cantidad/calidad del producto:

En caso de discrepancia en cantidad o calidad, el comprador deberá presentar una reclamación durante los \_\_ días después de la llegada de la mercancía y el vendedor deberá proporcionarle un certificado de inspección expedido por un notario internacional o su agente/representante junto con la reclamación del comprador. La tasa de inspección y el certificado correrán a cargo del comprador.

12. Inspección (una de las dos opciones siguientes):

(1) El vendedor deberá inspeccionar la mercancía \_\_\_\_\_ antes del envío y tener el certificado de inspección expedido por \_\_\_\_\_. Tras la llegada de la mercancía al Puerto de destino, el comprador deberá inspeccionar de nuevo la mercancía a través de la institución \_\_\_\_\_.

(2) Antes del envío, el fabricante deberá llevar a cabo una inspección exhaustiva y precisa de la calidad, las especificaciones, el rendimiento y la cantidad/peso de la mercancía, así como tendrá que expedir un certificado de inspección que certifique la información técnica y los resultados de la inspección. Una vez llegue la mercancía al Puerto de destino, el comprador deberá solicitar a la agencia de inspección China Commodity Inspection Bureau (en adelante, CCIB) una inspección de las especificaciones y la cantidad/peso de la mercancía. Si la mercancía es defectuosa o las especificaciones y/o cantidad no se ajustan a las estipulaciones de este contrato, excepto cuando la responsabilidad recaiga en la compañía de seguro o en la compañía de transporte, el comprador, durante los \_\_\_\_\_ días después del recibimiento de la mercancía en el puerto de destino, deberá, de acuerdo con el certificado de inspección de la CCIB, reclamar o devolver al vendedor la mercancía. En caso de daños debido a defectos de diseño o de fabricación y/o en caso que la calidad y el rendimiento no se ajuste al contrato, el comprador deberá solicitar, durante el período de garantía, a la CCIB que lleve a cabo una inspección

13. Reclamación por daños y perjuicios:

El comprador deberá presentar una reclamación al vendedor (lo que incluye la sustitución de la mercancía) por el certificado de inspección expedido por la agencia de inspección contratada por este mismo y los costes totales incurridos correrán a cuenta del vendedor. Si el vendedor no da una respuesta \_\_\_\_\_ días después de recibir dicha reclamación, se considerará que este ha aceptado la reclamación del comprador.

14. Penalizaciones por demora de entrega:

En el caso de que el vendedor no efectúe el envío a tiempo tal y como se estipula en el presente contrato, a excepción de las causas de fuerza mayor especificadas en la cláusula 15 de este

contrato, el comprador deberá aceptar la postposición de la entrega con la condición de que el vendedor pague la sanción, la cual se deducirá por el banco pagador en la fase de negociación del pago. Se cobra el \_\_\_\_\_% de la tasa de penalización por cada \_\_\_\_\_ días, entre menos de \_\_\_\_\_ días y \_\_\_\_\_ días. La penalización no puede superar el \_\_\_\_\_% del precio total de la mercancía demorada. En el caso de que el vendedor no efectúe el envío \_\_\_\_\_ después del momento de embarque estipulado en el contrato, el comprador tendrá derecho a cancelar el contrato, mientras que el vendedor deberá pagar sin demora, a pesar de la cancelación, la penalización al comprador

El comprador tiene derecho a reclamar al vendedor cualquier otra pérdida.

#### 15. Fuerza mayor:

No será responsabilidad del vendedor la demora de envío o la falta de entrega de mercancías debido a causas de fuerza mayor que puedan darse durante el proceso de fabricación o envío. En caso que se den tales circunstancias, el vendedor se lo deberá notificar de forma inmediata al comprador y enviarle por correo urgente, en \_\_\_\_\_ días, un certificado del accidente expedido por la cámara local de comercio. Bajo estas circunstancias, el vendedor tiene la obligación de tomar todas las medidas necesarias para agilizar el envío. En el caso que el incidente dure más de \_\_\_\_\_ días, el comprador tiene el derecho de cancelar el contrato.

#### 16. Finalización del contrato:

El vendedor podrá rescindir el presente contrato sin que sus derechos y recursos legales se vean afectados en las siguientes circunstancias:

- (1) En caso de que el comprador no pague la cantidad adeudada al vendedor en estricta conformidad con los términos de este contrato o cualquier otro acuerdo entre el comprador y el vendedor;
- (2) En caso de que el comprador se declare insolvente o en quiebra, así como en caso de que se presente o se haya presentado una liquidación del comprador;
- (3) En caso de que el vendedor acuerde proporcionar las mercancías al comprador en los términos de venta a contrareembolso y el comprador exceda el período de pago;
- (4) En caso de que el comprador se niegue a aceptar los productos acordados de conformidad con los términos de este contrato.

Independientemente de cuál sea la razón, si el comprador rescinde el contrato, ya sea total o parcialmente, debe enviar la notificación de finalización por escrito al vendedor. Por consiguiente, el vendedor dejará de trabajar y el comprador deberá pagar a este el precio estipulado en el presente contrato por todos los bienes que el vendedor ha producido, modificado o enviado antes de la finalización del contrato. Estos productos se deberán entregar al comprador.

#### 17. Arbitraje:

Cualquier controversia derivada o relacionada con el presente contrato deberá de someterse a la Comisión Internacional China de Arbitraje Económico y Comercial (CIETAC) para un arbitraje que se deberá llevar a cabo en conformidad con las normas de arbitraje de CIETAC vigentes en el momento de solicitarlo. El arbitraje tendrá lugar en Hangzhou y su laudo es definitivo y vinculante para ambas partes.

**18. Notificaciones:**

Todas las notificaciones se deben escribir en \_\_\_\_\_ y ser enviadas a ambas partes por fax/correo electrónico/correo urgente a las siguientes direcciones. Si se producen cambios de dirección, una de las partes deberá informar a la otra de dicho cambio durante los \_\_\_ posteriores al cambio.

19. Las siglas FOB, CFR y CIF se utilizan en este contrato de acuerdo con las reglas INCOTERMS 2010 de la Cámara de Comercio Internacional.

**20. Cláusula adicional:**

En caso de que haya discrepancias entre los términos/condiciones del presente contrato y los términos adicionales, deberán prevalecer los terminos adicionales.

21. La version original de este contrato se ha escrito en chino y en inglés. Hay \_\_\_\_\_ copias de este contrato, el cual entra en vigor desde que ambas partes lo firman/sellan.

Vendedor: (Firma)

Comprador: (Firma)