

**UNIVERSIDAD SAN CARLOS DE GUATEMALA  
ESCUELA DE CIENCIAS LINGÜÍSTICAS**

**“IMPORTANCIA DEL PAPEL DEL TRADUCTOR E INTÉRPRETE PROFESIONAL  
EN LA NEGOCIACIÓN DE CONVENIOS Y TRATADOS INTERNACIONALES”**

Tesis

Presentada por

**RINA MARÍA LÓPEZ RAMÍREZ**

Al conferírsele el Título de

**LICENCIADA EN CIENCIAS LINGÜÍSTICAS CON ESPECIALIDAD EN  
TRADUCCIÓN E INTERPRETACIÓN**

Asesorada por:

Licenciada Vaglia Lisette Linares

Guatemala, septiembre de 2016

**UNIVERSIDAD SAN CARLOS DE GUATEMALA  
ESCUELA DE CIENCIAS LINGÜÍSTICAS**

**“IMPORTANCIA DEL PAPEL DEL TRADUCTOR E INTÉRPRETE PROFESIONAL  
EN LA NEGOCIACIÓN DE CONVENIOS Y TRATADOS INTERNACIONALES”**

**RINA MARÍA LÓPEZ RAMÍREZ**

**LICENCIADA EN CIENCIAS LINGÜÍSTICAS CON ESPECIALIDAD EN  
TRADUCCIÓN E INTERPRETACIÓN**

Guatemala, septiembre de 2016

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
ESCUELA DE CIENCIAS LINGÜÍSTICAS**



**Rector**

Dr. Carlos Guillermo Alvarado Cerezo

**Consejo Directivo**

DIRECTOR:	Ing. José Humberto Calderón Díaz
SECRETARIA ACADÉMICA:	Dra. Evelyn Carolina Masaya Anleu
REPRESENTANTE DE DOCENTES:	Lic. Cristopher Alberto Pérez Soto
REPRESENTANTE DE DOCENTES:	Licda. Blanca Rosa Jiménez Rodas
REPRESENTANTE DE ESTUDIANTES:	Téc. Carla María Archila León
REPRESENTANTE DE ESTUDIANTES	Téc. José Fernando Bonilla Franco



Guatemala, 12 de octubre de 2016

TESIS TITULADA:

"IMPORTANCIA DEL PAPEL DEL  
TRADUCTOR E INTERPRÈTE  
PROFESIONAL EN LA  
NEGOCIACIÓN DE CONVENIOS Y  
TRATADOS INTERNACIONALES".

DESARROLLADO POR LA ESTUDIANTE:

RINA MARÍA LÓPEZ RAMÍREZ

EVALUADO POR LAS PROFESIONALES:

Licda. Vaglia Linares  
Licda. Magdalena Martínez de  
Chávez  
Licda. Diana Girard

Las Autoridades y las examinadoras de la Licenciatura en Ciencias Lingüísticas con Especialidad en Traducción e Interpretación de la Escuela de Ciencias Lingüísticas, hacen constar que ha cumplido con las Normas y Reglamentos de la Escuela No Facultativa de Ciencias Lingüísticas de la Universidad de San Carlos de Guatemala.

Licda. Vaglia Linares  
ASESORA/EXAMINADORA

Licda. Magdalena Martínez de Chávez  
EXAMINADORA

Licda. Diana Girard  
EXAMINADORA

Dra. Jucilda Masaya  
SECRETARÍA ACADÉMICA

**IMPRÍMASE**

Ing. Agr. José Humberto Calderón Díaz  
DIRECTOR



## AGRADECIMIENTOS

- A DIOS: Por permitirme llegar hasta aquí.
- A MIS PADRES: Sergio López y Rina Ramírez de López a quienes les debo mi vida entera, por luchar por mí día a día para que yo cumpla mis sueños y pudiera llegar hasta donde estoy hoy.
- A MI FAMILIA: Por demostrarme su apoyo incondicional cuando más lo he necesitado, especialmente a mis abuelitas Odila de López y Dora de Ramírez, a mis tías Reyna Ramírez y María Elena López y a quién ha sido mi mejor cómplice por los últimos 25 años María Morataya.
- A LA FAMILIA GARCÍA ARROYAVE: Por siempre demostrarme su cariño y apoyo.
- A MIS AMIGAS: Por estar siempre a mi lado, especialmente a Sara Ávila y Jennifer Arriola.
- A MI NOVIO Y MEJOR AMIGO: Julio García Arroyave, por ser el mejor compañero de vida, quién siempre ha estado a mi lado alentándome a salir adelante.
- A MI ABUELITO: Jorge Mario López, a quién dedico completamente este logro, por ser la mayor inspiración de mi vida, el mejor ejemplo a seguir y mi más grande orgullo.
- A MIS ASESORAS: Por compartirme sus conocimientos y guiarme con gran sabiduría hasta el final.
- A: La Escuela de Ciencias Lingüísticas de la Universidad San Carlos de Guatemala, por ser una gran casa de estudios y por brindarme la mejor formación académica y profesional.

## ÍNDICE

### “IMPORTANCIA DEL PAPEL DEL TRADUCTOR E INTÉRPRETE PROFESIONAL EN LA NEGOCIACIÓN DE CONVENIOS Y TRATADOS INTERNACIONALES”

Resumen .....	I
<i>Abstract</i> .....	III
Introducción .....	V
Objetivos .....	VII
• General .....	VII
• Específico .....	VII
Planteamiento del Problema .....	VIII
Justificación .....	IX
Metodología .....	X

## CAPÍTULO I

<b>1. Convenios y Tratados Internacionales .....</b>	<b>11</b>
1.1. Convenios Internacionales.....	11
1.1.1. Definición de Convenio Internacional .....	11
1.1.2. Características de los Convenios Internacionales .....	12
1.1.3. Elementos de los Convenios Internacionales .....	13
1.1.4. Clasificación de los Convenios Internacionales .....	13
1.2. Tratados Internacionales .....	14
1.2.1. Definición de Tratado Internacional .....	14
1.2.2. Características de los Tratados Internacionales .....	15
1.2.3. Elementos de los Tratados Internacionales .....	16
1.2.4. Clasificación de los Tratados Internacionales .....	17

1.3.	Proceso de creación, ratificación y depósito de Convenios y Tratados Internacionales .....	19
1.4.	Ejemplos de Convenios y Tratados Internacionales .....	36
1.5.	Diferencia entre Convenios y Tratados Internacionales .....	39

## **CAPÍTULO II**

<b>2.</b>	<b>Negociación de Convenios y Tratados Internacionales .....</b>	<b>40</b>
2.1.	La Negociación .....	40
2.2.	Definición de Negociación .....	40
2.3.	La negociación en el ámbito Internacional .....	41
2.4.	Elementos de la Negociación Internacional .....	42
2.5.	Tipos de Negociación Internacional .....	43
2.6.	Aspectos culturales a tomar en cuenta dentro de una Negociación Internacional. Negociación por continentes .....	46
2.6.1.	Europa .....	46
2.6.2.	América .....	49
2.6.3.	Asia .....	52
2.6.4.	África .....	54
2.6.5.	Oceanía .....	55
2.7.	Proceso de Negociación de Convenios y Tratados Internacionales ....	55

## **CAPÍTULO III**

<b>3.</b>	<b>Intervención del Traductor / Intérprete dentro del proceso de Negociación de Convenios y Tratados Internacionales .....</b>	<b>58</b>
3.1.	Competencia del Traductor / Intérprete .....	58
3.2.	Competencias del Traductor / Intérprete especializado .....	59

3.3.	Competencias del Traductor / Intérprete de acuerdo al PACTE (2003) (Por sus siglas en inglés, <i>Process in the Acquisition of Translation Competence and Evaluation</i> / Proceso de Adquisición de Competencia y Evaluación de Traducción) .....	60
3.4.	Tipos de traducción en la Negociación de Convenios y Tratados Internacionales .....	61
3.5.	Tipos de interpretación en la Negociación de Convenios y Tratados Internacionales .....	63
3.6.	Proceso de traducción de Convenios y Tratados Internacionales .....	70

## CAPÍTULO IV

<b>4.</b>	<b>Necesidad que revela la Negociación de Convenios y Tratados Internacionales de contar con un Traductor Profesional .....</b>	<b>74</b>
4.1.	Conocimientos específicos que debe poseer el Traductor / Intérprete Profesional .....	74
4.2.	Manejo del idioma inglés en regiones más reconocidas en el ámbito Internacional .....	83
4.3.	Tipos de inglés .....	84

## CAPÍTULO V

<b>5.</b>	<b>Necesidad del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala de establecer personal especializado en traducción de Convenios y Tratados Internacionales .....</b>	<b>96</b>
5.1.	Base legal de idiomas oficiales para la traducción en Guatemala y otros países .....	96



5.1.1. Formas de Transmisión .....	97
5.1.2. Órganos Transmisores y Receptores .....	97
5.1.3. Lengua .....	98
5.2. Ventajas y desventajas de contar con personal permanente especializado en traducción e interpretación dentro del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala .....	103
5.3. Posibilidades de habilitar la dirección de Traducciones del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala .....	107
Conclusiones .....	XI
Recomendaciones .....	XII
Anexo .....	XIII
Referencias .....	XIX

## RESUMEN

La traducción e interpretación son labores de suma importancia en el ámbito profesional, más aún para la negociación internacional. Estas no solo son la transmisión de un mensaje de una lengua a otra sino la comunicación y conexión tanto de países como de sus culturas.

La negociación de tratados y convenios internacionales es una tarea que se realiza frecuentemente en este país y para que ésta se lleve a cabo y ambas partes contratantes estén de acuerdo con lo estipulado, es indispensable contar con la presencia y prestación de servicios de un traductor e intérprete profesional que comunique a ambas partes y así transmita el mensaje que se está llevando a cabo tanto de manera escrita como oral.

Ambos, traductor e intérprete juegan un rol de suma importancia dentro de la negociación de convenios y tratados internacionales, gracias a ellos la comunicación entre las partes contratantes se facilita y se vuelve más comprensible. Sin embargo, esta labor conlleva no solo años de preparación académica sino también profesional. Es necesario que el traductor e intérprete esté capacitado en el área técnica para poder realizar su labor aplicando sus capacidades, habilidades y conocimientos aprendidos, así también debe conocer y saber aplicar las técnicas apropiadas tanto de traducción como de interpretación fundamentándose en sus valores, ética y principios los cuales no debe abandonar y tener siempre presentes, pues de su labor depende el éxito de la negociación.

Un traductor e intérprete se presenta a un sin fin de situaciones en las cuales tiene la oportunidad de aprender y aplicar sus conocimientos sobre diversos temas como economía, diplomacia, geografía entre otros. Por tal motivo es indispensable que se mantenga en constante aprendizaje.

Estos profesionales, en función de su labor, acortan fronteras y acercan culturas en pequeños lapsos de tiempo, desempeñan una ardua e importante tarea, que debe ser valorada.

### **PALABRAS CLAVE**

Negociación, tratados y convenios internacionales, traductor, intérprete, profesional, ética, capacidades, habilidades, conocimientos, traducción, interpretación.

## **ABSTRACT**

*Translation and interpretation are very important activities in the professional field, moreover for international negotiation. These are not only the transfer of a message from one language to another, but also communication and connection of both, countries and their cultures.*

*Negotiation of international treaties and conventions, is a frequently developed task in this country, and in order to accomplish such negotiation and both contracting parties agree to what is stipulated, it is essential to have the presence and services not only of a professional translator but also of a professional interpreter, in order to communicate and convey the message to both parties, not only written but also verbal.*

*Both, translator and interpreter have a very important role to perform within the negotiation of international treaties and conventions, thanks to them, communication within contracting parties gets easier and becomes more comprehensive. However, this activity takes not only years of academic preparation but also professional. It is necessary that the translator and interpreter is qualified in the technical area to be able to perform the job applying capacities, abilities, and learned knowledge, also needs to know how to apply the appropriate translation techniques in both translation and interpretation based on his / her values, ethics and principles, which should not be forgotten and always kept in mind, since his / her job depends on the success of the negotiation.*

*A translator and interpreter faces endless situations on which has the opportunity to learn and apply his / her knowledge about different topics as economy, diplomacy, geography, among others. For such reason translator and interpreter must remain in frequent learning.*

*These professionals, in accordance to their job, abridge frontiers and approach cultures in short periods of time, they develop a challenging and important task that should be appreciated.*

**KEY WORDS**

*Negotiation, international treaties and conventions, translator, interpreter, professional, ethic, capacities, abilities, knowledge, translation, interpretation.*

## INTRODUCCIÓN

Previo a abordar la negociación de convenios y tratados internacionales y el rol que juega un traductor / intérprete dentro de la misma es necesario definir términos como, convenios, tratados, negociación, sus tipos y características, elementos, su clasificación, su proceso de creación, ratificación y depósito y así también la diferencia entre ambos, tratados y convenios.

El presente trabajo de investigación cuenta con cinco diferentes capítulos, de los cuales el primero abarca los convenios y tratados internacionales, su definición, características, elementos, entre otros; el segundo aborda la negociación de convenios y tratados internacionales, definiendo como primer punto el término negociación y consecuentemente detallando de igual forma sus elementos, tipos y los aspectos culturales que la involucran. El tercer capítulo expone la intervención del traductor / intérprete dentro del proceso de negociación de convenios y tratados internacionales, dentro de este capítulo se abordan temas como las capacidades, competencias habilidades con las que debe contar un traductor / intérprete para realizar dicha labor, los tipos tanto de interpretación como de traducción que existen y como se emplean y el proceso de traducción de convenios y tratados internacionales.

En el cuarto capítulo se detalla la necesidad de un traductor profesional en la negociación de convenios y tratados internacionales, los conocimientos específicos que debe poseer tanto el traductor como intérprete profesional, el manejo del idioma inglés en regiones más reconocidas en el ámbito internacional y las variantes que existen del inglés. Finalmente, en el quinto capítulo se expone la necesidad del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala de contar con personal especializado en traducción de convenios y tratados internacionales tomando en cuenta las ventajas y desventajas de tal apertura.

Por consiguiente, el presente trabajo de investigación se puede considerar como una fuente de información no solo para estudiantes de traducción e interpretación sino también para el público en general que se puede llegar a informar y a enriquecer el conocimiento que tienen sobre la importancia que un traductor e intérprete profesional tiene en el ámbito internacional especialmente en la negociación de convenios y tratados internacionales y así se pueda concientizar a las personas sobre el gran valor que estas personas y su profesión tienen.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Resaltar los conocimientos, habilidades y técnicas esenciales que debe tener un traductor e intérprete profesional tanto en el ámbito terminológico como cultural y gramatical de los idiomas inglés y español para poder desarrollar la traducción de tratados y convenios internacionales.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Definir, tratados y convenios internacionales; exponer la diferencia que existe entre ambos y describir sus características, elementos y clasificación.
- Exponer el concepto, negociación, su aplicación en convenios y tratados internacionales y el proceso de la misma en los anteriormente mencionados.
- Esclarecer el proceso de traducción de convenios y tratados internacionales, exponiendo la intervención del traductor e intérprete en el proceso de negociación de los mismos, aplicando competencias como traductor e intérprete profesional en los diferentes tipos de traducción e interpretación aplicables a los mencionados con anterioridad.
- Explicar la necesidad que existe de contar con un traductor e intérprete profesional en la negociación de convenios y tratados internacionales, determinando los conocimientos específicos que debe poseer incluyendo el manejo del idioma inglés en diferentes países de alto reconocimiento.
- Demostrar la necesidad que tiene el Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala de contar con personal especializado en traducción de convenios y tratados internacionales.



## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Muchas personas consideran que ser traductor e intérprete es una profesión que se puede desempeñar con tan solo ser bilingüe, es decir, saber español e inglés y poder trasladar coherentemente un documento de un idioma a otro; pero realmente no es tan sencillo como parece; la coherencia, sí, es indispensable, pero, la técnica para traducir y los amplios conocimientos, culturales y terminológicos son esenciales. Saber el idioma no es suficiente, se debe estudiar a fondo, para poder desempeñar la profesión de la mejor manera posible procurando alcanzar su perfección.

La necesidad que existe de contar con un traductor e intérprete profesional en instituciones gubernamentales en Guatemala es enorme, ya que la mayoría de ellas realizan trámites legales internacionales no solo para el público en general sino también para funcionarios e instituciones internacionales. Siendo el problema principal la ausencia de traductores especializados en Derecho Internacional que realicen dicha tarea de suma importancia; y aunque en su jerarquía institucional cuenten con una dirección establecida para traducciones, no significa que físicamente en términos laborales exista el personal y dicha dirección.

## JUSTIFICACIÓN

En virtud del desconocimiento y creencia de algunas personas que consideran que para desempeñar la labor de un traductor o intérprete profesional, basta con dominar el idioma inglés y español, nace la importancia de este trabajo de investigación, pues por lo anterior ambas profesiones han sido devaluadas.

Para realizar traducciones de documentos tan importantes como convenios y tratados internacionales y lograr una negociación exitosa que logre la aprobación y aplicación de los mismos en los diferentes países de las partes involucradas, se necesita de la experiencia y capacidad especializada de un traductor e intérprete profesional.

Razón por la cual, esta investigación es esencial para poder concientizar a las personas que para realizar esta tarea tan importante se necesita de los conocimientos y habilidades especializadas de un traductor e intérprete profesional, ya que se han dado casos en lo que por no contar con personal certificado y especializado en el área, muchos convenios y tratados internacionales no han podido ser aprobados ni aplicados, debido a que han quedado estancados por años en el proceso de negociación, debido a las diferentes versiones que existen de los mismos, las cuales son traducciones realizadas por personas bilingües.

La presente investigación aporta conocimientos indispensables no solo para un traductor e intérprete profesional, autoridades institucionales gubernamentales sino también para estudiantes de traducción e interpretación de diferentes casas de estudio, para que tengan presente la importancia de especializarse en el área de Derecho Internacional y así realizar traducciones correspondientes a dicha área con el mayor profesionalismo posible.

## **METODOLOGÍA**

Para desarrollar esta investigación se empleó un método mixto el cual incluyó el método bibliográfico, utilizando información de libros, tesis y legislaciones aplicables a la materia, con fines informativos los cuales fueron útiles para la redacción de gran parte de la presente investigación.

Para mayor recopilación de datos se llevó a cabo también el método cualitativo que consiste en la recopilación de datos e información importante, misma que no es de carácter cuantitativo, ya que lo que se pretende con este método es indagar dentro de las relaciones sociales para descubrir la realidad de las mismas, y en cuanto a esta investigación se aplicó la técnica de la entrevista, la cual se realizó a funcionarios destacados del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala, principalmente de la Dirección General de Asuntos Jurídicos, Tratados Internacionales y Traducciones, a los cuales se les solicitó proporcionar sus comentarios subjetivos y objetivos de la necesidad que tiene dicha institución para contar con traductores profesionales especializados en Derecho Internacional que desempeñen la tarea de la traducción de convenios y tratados internacionales.

Ambos métodos fueron de suma importancia para esta investigación ya que por medio de ellos se logró recopilar la mayor cantidad y calidad de información necesaria para poder redactar el contenido de esta investigación.

## **DELIMITACIÓN GEOGRÁFICA Y TEMPORAL**

La presente investigación se llevó a cabo en el Ministerio de Relaciones Exteriores en la ciudad de Guatemala, por medio de visitas a la Dirección General de Asuntos Jurídicos, Tratados Internacionales y Traducciones del mismo ministerio en los meses de enero a marzo del año 2016.

## **CAPÍTULO I**

### **1. CONVENIOS Y TRATADOS INTERNACIONALES**

#### **1.1. Convenios Internacionales**

El Diccionario de la Real Academia Española define el concepto Convenio Internacional como un “acuerdo entre Estados u organizaciones internacionales, regido por el derecho internacional, con la finalidad de establecer normas de relación o de resolver problemas concretos”. (DRAE, 2011:parr.1)

##### **1.1.1. Definición de Convenio Internacional**

Se conoce al convenio en sentido general como un contrato, acuerdo o convención que se lleva a cabo en función de un asunto específico de cooperación mutua, generalmente en el ámbito administrativo, comercial y económico, para establecer compromisos y desarrollar de forma planificada actividades de interés y beneficio común; los convenios pueden materializarse mediante acuerdos, memorandos, actas o cartas de entendimiento. El Convenio en sentido general se refiere al Derecho Civil, que es aplicable en Derecho Internacional Privado igualmente.

Cualquier convenio pretende un acuerdo de voluntades entre dos o más personas denominadas partes sobre cualquier punto en discusión o cuestión pendiente a resolver.

Por otro lado, Ochaita (1998, p. 34) expone que en el ámbito internacional las partes que se mencionan dentro de la definición de Derecho Civil, son los Estados u otras personas consideradas sujetos del Derecho Internacional por ejemplo los Organismos Internacionales. Desde el punto de vista internacional el Convenio es un acuerdo entre partes internacionales que suele estar abierto a la participación tanto de la comunidad internacional, como a un gran número de estados.

De igual manera, generalmente, se le denomina al Convenio como un instrumento negociado o a negociar bajo el amparo de una organización internacional.

### **1.1.2. Características de los Convenios Internacionales**

El Grupo Crónicas de la Emigración, (2012) expone los siguientes aspectos como características particulares de los convenios internacionales, los cuales coadyuvan a la comprensión de los mismos:

- Un Convenio Internacional es igual a una Ley Internacional.
- Principalmente se desarrollan en los ámbitos laborales, comerciales, económicos y administrativos.
- Las partes involucradas deben estar de acuerdo con lo establecido en dicho convenio antes de firmarlo.
- Todas las partes involucradas deben cumplir con lo establecido en el convenio.
- Si se utiliza alguna legislación en el convenio se deben citar y respetarse, de lo contrario la parte que falte a la misma será penalizada por el ámbito legal; esto también es materia de regulación dentro del documento internacional.
- Se aplica a las partes involucradas de manera equitativa.
- Debe ser ratificado por las partes involucradas.
- Se puede estipular un plazo para considerarse válido en cada Estado, en el cual debe ser cumplido lo establecido en el convenio, o bien se deja con plazo indefinido.
- Las reformas, ampliaciones o adiciones al Convenio Internacional se deben realizar con un documento Internacional llamado Protocolo.

Las características detalladas anteriormente son expuestas en función de coadyuvar al público en general a comprender el rol que el convenio juega dentro del ámbito internacional, la importancia que éste tiene y las funciones que desempeña.

### 1.1.3. Elementos de los Convenios Internacionales

Son aquellos sin los cuales un convenio no tendría valor o efecto, (Echeverría, C. 2015, s.p.) , estos son:

- **Esenciales:** se refiere a los elementos sin los cuales el Convenio Internacional no podría existir como la ratificación para validar el Convenio y tenerlo vigente como ley interna.
- **Naturales:** son aquellos que normalmente acompañan al contrato, pero que las partes pueden excluir mediante pacto, sin que este pierda su validez.
- **Accidentales:** son los que las partes establecen por medio de cláusulas especiales, que no sean contrarias a la ley, la moral, las buenas costumbres o el orden público, como por ejemplo, artículos transitorios que son aquellos que tienen una vigencia determinada y los finales que son los que tienen vigencia indefinida.

Al detallar lo anterior se comprende que un convenio es más que un documento internacional oficial, es un documento que necesita de varios elementos para constituirse y consolidarse en virtud de poder ser legítimo y entrar en vigor.

### 1.1.4. Clasificación de los Convenios Internacionales

Existen varios tipos de convenios internacionales, entre ellos se detallan los siguientes:

- **Bilateral:** en el que dos partes se involucran.
- **Multilateral:** en donde se involucran dos o más partes.

- **Convenio Marco:** tiene como objeto establecer relaciones duraderas con la otra parte involucrada sobre complementación y de cooperación académica, científica y cultural, que se puede concretar en una serie de actuaciones específicas.
- **Convenio Específico:** tiene como objeto establecer una actividad concreta como prestación de servicios, en los que se realizan tareas de asesoramiento, investigación, caracterización, desarrollo, estudio, entre otros; recibiendo a cambio una contraprestación económica.

La clasificación de los convenios internacionales esclarece que existe más de una forma de ejecutar los mismos, todo dependerá del tipo de negociación que se pretenda llevar a cabo. Es por esto, que es necesario conocer la diferencia entre la clasificación anterior, en virtud de poder llevar a cabo el que mejor se adapte a la situación que se presente.

## **1.2. Tratados Internacionales**

“Los Tratados Internacionales son acuerdos de voluntades entre dos o más sujetos de Derecho Internacional Público que crea, modifica o extingue relaciones jurídicas” (Ochaita, 2007, p. 88)

### **1.2.1. Definición de Tratado Internacional**

Sierra (1963, p. 390), define al Tratado Internacional, en el sentido genérico del término como:

Todo acuerdo o entendimiento entre los estados para un acto diplomático sometido generalmente a las reglas del Derecho Internacional, crear, modificar o suprimir entre ellos, una relación de Derecho. En su forma restrictiva, el término tratado se refiere a un tipo especial de documento con determinados requisitos.

Convención es sinónimo de tratado. “El nombre de convención ha sido escogido para designar compromisos de carácter económico o administrativo y el de tratado para los de orden político. En la práctica no se respeta esta regla.” (Sierra M. 1963, pp. 395 y 396)

Estrictamente en el ámbito de Derecho en general el término Tratado se refiere a todo aquel acuerdo entre sujetos o partes de Derecho Internacional realizado por escrito en el cual se establecen un acuerdo de voluntades entre las partes involucradas.

Los términos Tratado y Convenio se entienden como sinónimos, los cuales se definen como un acuerdo de voluntades entre dos o más Estados también denominados como partes involucradas; aunque cada uno tiene su enfoque específico, el tratado se especializa más en el ámbito político internacional, mientras que la convención es de carácter económico y administrativo, sin embargo los dos tienen como fin alcanzar un beneficio equitativo para las partes.

### **1.2.2. Características de los Tratados Internacionales**

Al igual que los convenios, los tratados tienen diversos aspectos que los caracterizan, según, Sierra (1963, p.406) menciona los siguientes:

- Promover las condiciones para una competencia y resolución justa.
- Proporcionar la protección adecuada sobre los derechos equitativos sobre el tratado a todas las partes.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Establecer procedimientos eficaces y de beneficio mutuo para la aplicación de lo acordado en el tratado.
- Fomentar la cooperación mutua entre las partes involucradas.
- Compromisos especiales de las partes involucradas para el cumplimiento de lo establecido y acordado en el tratado.



- Se involucran específicamente a los Estados que buscan el beneficio mutuo.
- Tiene un grado de formalidad más alto que el de los convenios.
- Desde el punto de vista de su carácter obligatorio los compromisos internacionales, pueden ser tomados bajo forma de tratados.

### 1.2.3. Elementos de los Tratados Internacionales

Desde un punto de vista general, los elementos esenciales de los tratados, aunque no con igual significado que en el derecho interno, son como en los contratos privados, Sierra (1963, p. 401) esclarece los detallados a continuación:

- **Competencia y consentimiento:** Para que un tratado sea jurídicamente válido es indispensable que se encuentre dentro de la competencia internacional de las partes. En general, los tratados son negociados por los agentes diplomáticos provistos de plenos poderes expedidos por el jefe del estado, escritos casi siempre en fórmulas análogas y verificadas en el acto de la firma y a veces antes de la negociación.

De igual manera se puede admitir que el consentimiento en los tratados se guía por las mismas causas que en los contratos privados: error, dolo, lesión o violencia; las dos primeras quedan excluidas en la práctica porque dada la importancia de un tratado, sus cláusulas son siempre estudiadas con cuidado especial, hasta el momento no se conocen casos en que se haya alegado el dolo para impugnar la validez de un tratado, a pesar que teóricamente su existencia es posible y sea motivo para considerar nulo o anulable un tratado.

La lesión es difícil de precisar porque no hay reglas internacionales que la fijen, ni tribunal para decidir cuando existe y en qué medida sería inaceptable otorgar a cada Estado el derecho de declarar cuáles son los casos en que se considera lesionado.

La posibilidad de violencia se ha alejado mucho con el requisito de ratificación de un tratado, pues si se concibe la violencia contra un agente diplomático no se concibe contra un parlamento, en los casos poco frecuentes de violencia contra un representante la regla de derecho común se aplica y la violencia no llega a afectar al tratado, puesto que si un estado que es demasiado fuerte para imponer un tratado, lo sería igualmente para exigir su ejecución.

- **Capacidad:** es un elemento igual de importante en Derecho Internacional Público que en Derecho Privado, la capacidad no es completa sino cuando se trata de Estados soberanos. Para los Estados llamados semisoberanos, lo mismo que para otras comunidades, la capacidad de concluir tratados está muy restringida, y algunas veces no existe y depende de los términos que fijan las limitaciones de tales comunidades de acuerdo a los tratados o Derecho Público.
- **Objeto posible y causa lícita:** para su validez, los tratados deben reunir las condiciones de objeto posible y causa lícita, pues, es preciso que el objeto del tratado sea realizable materialmente, igualmente es necesario que sea factible en el orden jurídico, es decir, lícito.

#### 1.2.4. Clasificación de los Tratados Internacionales

Los tratados internacionales poseen diferentes clasificaciones, (Sierra, 1963, p. 398), entre ellas se encuentran las siguientes:

De acuerdo al número de estados signatarios:

- **Bilaterales:** igual que en los convenios, se involucran dos estados denominados partes.
- **Multilaterales:** tratados en los cuales están relacionados dos o más estados.
- **Tratados Políticos:** son aquellos que establecen relaciones diplomáticas o reglamentan cuestiones generales de la política internacional.

- **Tratados Jurídicos:** son los que establecen reglamentaciones sobre normas generales de Derecho Internacional.
- **Tratados Económicos:** son aquellos relativos al comercio en general o a la navegación marítima o aérea entre estados.
- **Tratados Administrativos:** es el tratado cuya aplicación es propiamente de órganos y cuestiones administrativas.

En cuanto a su naturaleza jurídica, Varela (1996, p. 25) menciona los siguientes:

- **Tratados-Leyes o Nominativos:** en estos tratados se hacen constar los resultados de un acuerdo convergente en el que intervienen varios estados que, admitiendo el acceso de miembros no signatarios, aprueban normas de Derecho Internacional o confirman, precisan o derogan reglas establecidas por la costumbre.
- **Tratados-Contratos:** tratados que registran los resultados de un acuerdo de voluntades divergentes que encuentran un punto de inteligencia común.

“El tratado-contrato y el tratado-ley tienen igual valor jurídico y no existe una jerarquía como en Derecho Privado entre el contrato y la ley; igualmente es necesaria la fuerza obligatoria, es decir, la ratificación de los mismos tratados.” (Sierra, 1963, p. 398)

Un contrato es un acuerdo de voluntades entre dos o más personas o entidades involucradas de carácter comercial, ahora bien, una ley se define como una norma o regla jurídica dictada por una autoridad pública competente, lo que otorga a la ley un mayor valor jurídico y nivel jerárquico al del contrato. Por otro lado, el tratado-contrato y el tratado-ley tienen exactamente el mismo valor jurídico, por lo cual no cuentan con niveles jerárquicos entre ellos como la ley y el contrato. (López, R. 2016)

### 1.3. Proceso de creación, ratificación y depósito de Convenios y Tratados Internacionales

La Convención de Viena (1969, p. 2) enfatiza que los tratados no solo son acuerdos por escrito de voluntades entre partes, sino también son instrumentos solemnes tanto por su contenido como por las partes que intervienen en ellos, incluso también porque deben ser registrados por la vía jurídica.

La celebración de un tratado contiene la fase de las negociaciones durante la cual se llevan a cabo discusiones sobre el contenido y la forma del acuerdo a tratar; las negociaciones pueden ser públicas que son las que se desempeñan generalmente en la celebración de tratados multilaterales y en el interior de conferencias internacionales diplomáticas, o privadas que las cuales generalmente se refieren a tratados bilaterales.

Cabe mencionar que todo tratado consta de tres partes, en cuanto a la forma se pueden mencionar las siguientes:

1. **Preámbulo:** en esta parte se expone el objeto principal del tratado en términos generales; el nombre de las Altas Partes Contratantes, las credenciales, es decir, los documentos que los acreditan como negociadores, firmantes y los motivos.

En esta parte se hacen constar, especialmente, los Plenos Poderes, los cuales la Convención de Viena (1969, p. 3) define como:

Documento que emana de la autoridad competente de un Estado y por el que se designa a una o varias personas para representar al Estado en la negociación, la adopción y la autenticación del texto de un tratado, para expresar el consentimiento del Estado en obligarse por un tratado, o para ejecutar cualquier otro acto con respecto a un tratado.

2. **Dispositivo:** esta parte es la más importante pues es la que contiene las disposiciones sustantivas del tratado, cada artículo se refiere a un punto preciso, los aspectos técnicos se completan y explican en anexos al texto en la parte final, un ejemplo de convenios con anexos técnicos es el Convenio de Chicago sobre Transporte Aéreo Internacional el cual contiene 17 anexos técnicos.

3. **Cierre:** como su nombre lo indica, se coloca o se encuentra al final del instrumento. En el cierre se localiza lo siguiente:

- Disposiciones de carácter provisional o transitorio.
- Condiciones para la entrada en vigor del tratado y convenio.
- El lugar de depósito del instrumento.
- La ratificación en cuanto a tiempo y lugar.
- La forma en que otros Estados pueden adherirse si se trata de un tratado multilateral.
- Firmas.
- Idiomas oficiales en las que va a ser presentado, creado, aprobado y aplicado el tratado y convenio.
- La forma de discutir las diferencias.
- Plazo para que entre en vigencia el tratado / convenio.
- Reservas.
- Forma de interpretación.
- Depositario.
- Vigencia simple o calificada.

Adicionalmente, Sierra (1963, p. 408) menciona otras fases para que un Estado adopte un Tratado / Convenio como ley interna, en función de lo anterior, los mismos deben realizar los siguientes actos:

## **a) Ratificación**

La ratificación es un acto de aprobación en los casos en los que resulta indispensable esta acción para la validez de un convenio y tratado.

La ratificación permite leer, estudiar, investigar de nuevo las obligaciones que serán acordadas por las partes involucradas.

Sierra (1963, p. 408) esclarece que algunos tratados y convenios no requieren de ratificación tales como:

- Los acuerdos entre jefes militares al finalizar una guerra.
- Los acuerdos de carácter urgente y en los que se especifica su entrada en vigor inmediata, pero se necesita de la existencia de una autoridad constitucional competente para que determine la misma.
- Aquellos convenios y convenciones, es decir los acuerdos o pactos entre personas, organizaciones o países, de carácter administrativo.

## **b) Suscripción (Firma)**

La suscripción se materializa con las firmas; éstas son colocadas, comúnmente, al final de la negociación, en este caso, al final del convenio o tratado, en virtud de demostrar su culminación.

Es importante mencionar que la firma no crea una obligación inmediata, puesto que la mayoría de tratados y convenios no son firmados, mucho menos negociados por el Jefe de Estado como debería de ser. En la mayoría de Estados existe otro órgano encargado de la ratificación, a excepción de un Gobierno de Facto, que es aquel que no está reconocido por ninguna norma jurídica; en el caso de Guatemala, este órgano es el Congreso de la República o el Parlamento.

La firma como manifestación de consentimiento, conlleva la obligación de someter al órgano competente la ratificación del tratado; a veces este órgano competente no ratifica, por razones de orden político o jurídico interno.

En cuanto a la forma de firmar, los tratados y convenios se firman por lo menos en dos ejemplares iguales, la copia destinada al firmante, lleva la firma del mismo de primero, por otro lado cuando se llevan a cabo tratados y convenios multilaterales, es costumbre que la firma se lleva a cabo en estricto orden alfabético.

De acuerdo a la Abogada Nancy Amaya, Asesora de Tratados del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala, como aporte, comentó verbalmente que “en el caso que un Estado no haya acordado o no acuerde plenos poderes a sus representantes; no hay firma, sino rúbrica, es decir, una firma abreviada, quedando el tratado pendiente de firma, lo cual no excede de algunas semanas”. (Amaya N. 8 de octubre de 2015).

Por otro lado, indica la Abogada Amaya que cuando el Estado acuerda plenos poderes, que son cualquier documento oficial que el canciller o embajador proporcione designando por medio de este a sus representantes quienes obtienen la facultad de firmar los tratados / convenios y dependiendo tanto de la organización / institución a la que pertenezcan como del tipo de tratado / convenio que se esté llevando a cabo los firmantes pueden ser: ministros, secretarios de Estado, presidentes, vicepresidentes, delegados de comisiones presidenciales, rectores de universidades como el de la Universidad San Carlos de Guatemala entre otros.

A continuación, se pueden observar dos imágenes que ejemplifican plenos poderes, que es un documento por medio del cual se designa a una o varias personas para representar al Estado, emitido por el Ministro de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala.

En la esquina superior derecha de ambas imágenes se encuentra un sello que contiene el siguiente texto: Secretaría General de la Presidencia de la República. Sección de Nombramientos. Libro: (número de libro correspondiente). Folio (Número de folio correspondiente). Casilla: (número de casilla correspondiente). Fecha de ingreso: (fecha de ingreso correspondiente).

Los datos de libro, folio, casilla y fecha de ingreso del sello son completados con máquina de escribir.



Imagen 1



Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala (Guatemala, 2000).

Imagen 2



Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala (Guatemala, 2003).

### **c) Reservas, declaraciones, excepciones y manifestaciones**

Una reserva, se comprende como una manifestación de voluntad o de desacuerdo en relación a cuestiones secundarias o accidentales, de un tratado / convenio, nunca con cuestiones fundamentales o principales, del mismo; de ser así, el convenio / tratado culminaría de forma inmediata.

La Convención de Viena (1969, p. 3) define reserva como:

Una declaración unilateral, cualquiera que sea su enunciado o denominación, hecha por un Estado al firmar, ratificar, aceptar o aprobar un tratado o al adherirse a él con objeto de excluir o modificar los efectos jurídicos de ciertas disposiciones el tratado en su aplicación a ese Estado.

Con base al libro Derecho de los Tratados de Francisco Villagrán (2003, p.223) en el caso de Guatemala, una declaración, es la manifestación de una intención o acción que se pretende realizar, ya sea de manera individual o grupal, que pueda beneficiar o perjudicar a alguna o varias de las partes involucradas.

La excepción tiene como objetivo las cuestiones concretas que una de las partes involucradas plantea hacia las demás con dos finalidades, que las otras partes involucradas estén de acuerdo o que las rechacen rotundamente.

Finalmente, la manifestación es la exteriorización o reconocimiento de un hecho con la finalidad de dar a conocer hacia las otras partes involucradas lo que se desea con un determinado acto por lo que la manifestación de voluntad consuma un acto jurídico.

#### **d) Canje**

La Convención de Viena (1969, p.7), esclarece que el canje es el caso por el cual se notifica a la otra u otras partes involucradas que el tratado y convenio ha sido debidamente ratificado por el órgano estatal competente. Este se da en el caso de tratados y convenios bilaterales y consiste en el intercambio de notificaciones que se hacen mutuamente las partes involucradas.

El canje es constancia del consentimiento según el artículo 16 (a) de la Convención de Viena, 1969. En algunos casos se especifica en el instrumento mismo la fecha máxima en que debe efectuarse el canje, cuando esta llegue a faltar, el instrumento quedará sin validez alguna.

#### **e) Depósito**

El depósito es el aviso que se da ante un órgano competente, previamente establecido en el tratado y convenio mismo, que la ratificación se ha consumado por el órgano estatal competente. Puede ser la ONU (Organización de las Naciones Unidas), OEA (Organización de los Estados Americanos), entre otras. Este se realiza generalmente en el caso de tratados y convenios multilaterales. Tanto el canje como el depósito son importantes para la entrada en vigor.

En el caso de los tratados y convenios bilaterales, la entrada en vigor se lleva a cabo en la fecha del canje si así fuese estipulado o en la fecha o circunstancia que se deje establecida en el tratado y convenio mismo; en el caso del depósito, la entrada en vigor se lleva a cabo cuando se ha alcanzado el número mínimo preestablecido en el instrumento mismo, y en dicho caso solamente entre los Estados que han hecho su depósito.

Según la Convención de Viena el depósito hace constar el consentimiento.

La Convención de Viena (1969, p. 25) dice que las funciones del Estado depositario son de carácter internacional y comprenden según el artículo 77 lo siguiente:

- a. Custodiar el texto original del tratado y los plenos poderes que se le hayan remitido
- b. Extender copias certificadas conformes al texto original y preparar todos los demás textos del tratado en otros el tratado y a los Estados facultados para llegar a serlo.
- c. Recibir firmas del tratado y recibir y custodiar los instrumentos, notificaciones y comunicaciones relativos a éste.
- d. Examinar si una firma, un instrumento o una notificación o comunicación relativos al tratado están en debida forma, y de ser necesario, señalar el caso a la atención del Estado de que se trate.
- e. Informar a las partes en el tratado y a los relativos al tratado.
- f. Informar a los Estados facultados para llegar a ser parte en el tratado de la fecha en que se ha recibido o depositado el número de firmas o de instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión necesarios para la entrada en vigor del tratado.
- g. Registrar el tratado en la Secretaría de las Naciones Unidas.
- h. Cualquier otra función que especifique la convención.

#### **f) Registro**

El registro, es la constancia que existe en un organismo que una determinada parte involucrada ha adquirido derechos y obligaciones en una determinada parte del tratado.

Antes del año 1920, Villagrán (2003, p. 227), expone que no existía la obligación de realizar un registro en cuanto a los tratados y convenios, luego de ese año, en el momento en que se introdujo la necesidad de evitar los tratados secretos, son los que se suscribían a espaldas de la opinión pública, en la Sociedad de Naciones se estableció la obligación del registro de los tratados y convenios.

Actualmente la mayoría de los tratados y convenios se registran en la ONU. El efecto del registro es la obligatoriedad frente a terceros, la sanción por la ausencia de registro es que no se puede invocar, frente a terceros un tratado no registrado; tampoco se puede ejecutar ante un órgano internacional.

En el artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas de la Organización de las Naciones Unidas – ONU – (1945, p.25) se esclarece lo siguiente:

Artículo 102.- 1. Todo tratado y todo acuerdo internacional concertados por cualquier Miembro de las Naciones Unidas después de entrar en vigor esta Carta, serán registrados en la Secretaría y publicados por ésta a la mayor brevedad posible. 2. Ninguna de las partes en un tratado o acuerdo internacional que no haya sido registrado conforme a las disposiciones del párrafo 1 de este artículo puede invocar dicho tratado o acuerdo ante órgano alguno de las Naciones Unidas.

## **g) Adhesión**

Es cuando un Estado que no ha firmado originalmente y que no fue parte fundadora, desea formar parte, es decir, se adhiere.

En los tratados y convenios multilaterales se deja siempre una cláusula que indica la forma de adhesión, como se puede observar en los siguientes fragmentos extraídos del Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración económica Centroamericana (1958, p. 2, 21).

## **Fragmento 1**

Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración económica  
Centroamericana (1958, p. 2)

### **CAPITULO I**

#### **REGIMEN DE INTERCAMBIO**

##### **Artículo I**

Los Estados contratantes, con el propósito de constituir, tan pronto como las condiciones sean propicias, una unión aduanera entre sus territorios, acuerdan establecer un régimen de libre intercambio, que se prometen perfeccionar en un período de diez años a partir de la fecha inicial de vigencia de este Tratado. A tal efecto, deciden eliminar entre sus territorios los derechos de aduana y los gravámenes y requisitos que en seguida se mencionan, en lo que se refiere a los productos que figuran en la lista adjunta que formara el Anexo "A" del presente Tratado.

## **Fragmento 2**

Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración económica  
Centroamericana. Capítulo XI, Disposiciones Finales. Artículo XXVIII (1958, p. 13)

**Este Tratado será sometido a ratificación en cada Estado, de conformidad con las respectivas normas constitucionales o legales.**

Existen situaciones en las que los Estados originarios, invitan a otros Estados para que formen parte de las partes involucradas del tratado y convenio, y lo hacen por medio de la adhesión.

Es importante mencionar que el que se adhiere no puede poner condiciones, no puede pedir modificaciones, ni puede pretender negociar.

## **h) Garantías**

Anteriormente era usual colocar garantías en los tratados bilaterales sobre el cumplimiento de ciertas acciones de los Estados involucrados en dichos tratados, ahora, esa práctica ya no es muy utilizada y se aplica solamente en el caso de Estados Beligerantes, es decir, los que ponen fin a una guerra. Es costumbre que la ONU, por medio de su Fuerza de Paz garantice el cumplimiento de las mismas.

Cuando se negocian acuerdos entre un Estado y algún grupo irregular, se solicita que existan garantes, testigos, de la seguridad de alguna de las partes durante la negociación. En otras circunstancias se les llama países amigos, o países de apoyo; en estos casos no hay tratados sino Acuerdos de Gobierno.

## **i) Interpretación**

El artículo 31 de la Convención de Viena (1969, p. 12) sobre el derecho de los Tratados nos dice:

Artículo 31.- 1. Un tratado debe interpretarse de buena fe conforme al sentido corriente que haya de atribuirse a los términos del tratado en el contexto y teniendo en cuenta su objeto y fin.

2. Para los efectos de la interpretación de un tratado, el contexto comprenderá, además del texto, incluidos su preámbulo y anexos: a) todo acuerdo que se refiere al tratado y haya sido concertado entre todas las partes con motivo de la celebración del tratado; b) todo instrumento formulado por una o más partes con motivo de la celebración del tratado y aceptado por las demás como instrumento referente al tratado.

3. Juntamente con el contexto habrá de tenerse en cuenta: a) todo acuerdo ulterior entre las partes acerca de la interpretación del tratado o de la aplicación de sus disposiciones; b) toda práctica ulteriormente seguida en la aplicación del tratado por la cual conste el acuerdo de las partes acerca de la interpretación



del tratado; c) toda norma pertinente de Derecho Internacional aplicable en las relaciones entre las partes. 4. Se dará a un término un sentido especial si consta que tal fue la intención de las partes.

Cuando un tratado y convenio es autenticado en diversos idiomas, el texto de cada uno de ellos tendrá fe, a menos que la comparación de los textos auténticos revele una diferencia de sentido imposible de resolver con la aplicación de los artículos 31 y 32 de la Convención de Viena. Los principios básicos convencionales de interpretación se fundamentan en:

- El sentido normal de los términos.
- El contexto.
- El objeto.
- El fin del tratado.
- La buena fe.

Doctrinariamente, se sigue el siguiente orden:

Atender el sentido literal y expreso, como lo indica la Ley del Organismo Judicial de la República de Guatemala, en el artículo 10 del Decreto 75-90 del Congreso de la República. (1989, p. 2)

Las normas se interpretarán conforme a su texto según el sentido propio de sus palabras, a su contexto y de acuerdo con las disposiciones constitucionales.

Según el conjunto de una ley el contenido de cada una de su parte, pero los pasajes de la misma se podrán aclarar, atendiendo el orden siguiente:

- a.** A la finalidad y al espíritu de la misma;
- b.** A la historia fidedigna de su Institución;
- c.** A las disposiciones de otras leyes sobre casos o situaciones análogas;

d. Al modo que parezca más conforme a la equidad y a los principios generales del derecho.

En caso de que existan ambigüedades o convergencias se emplea cualquiera de los siguientes métodos:

- **Interpretación Auténtica:** los mismos Estados Contratantes involucrados se ponen de acuerdo sobre el significado de los términos o conceptos.
- **Interpretación Judicial:** un tribunal interpreta el tratado aplicando las normas de interpretación universalmente aceptadas, para que sea obligatoria debe preceder la manifestación expresa de acatar el fallo.
- **Interpretación Unilateral:** es realizada por un órgano de uno de los Estados, tiende a presentar cuadros de conflicto en la mayoría de situaciones.

#### j) Homologación

Es la comparación y aceptación mutua de equivalencias entre las diferentes estipulaciones establecidas en el tratado en los diferentes idiomas en los que el tratado y convenio será autenticado.

#### k) Terminación, Extinción

La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados establece causales específicas de terminación como: terminación por denuncia; terminación por celebración de un tratado posterior sobre la misma materia; terminación de un tratado por violación del mismo; terminación por imposibilidad de cumplimiento; terminación de un tratado por cambio fundamental en las circunstancias; terminación de un tratado por la aparición de una nueva norma imperativa de Derecho Internacional general.

De acuerdo a lo detallado anteriormente, se pueden presentar diversas situaciones por las cuales un convenio / tratado es guiado a su terminación o extinción. Sin embargo, para efectos de tal decisión, es necesario justificar y solicitar aprobación a todas y cada una de las partes contratantes, puesto que sin lo anterior no es posible proceder a terminar o extinguir un convenio / tratado.

## **I) Revisión**

Es la facultad de los Estados firmantes que hayan ratificado, en el caso de los tratados multilaterales, o canjeado, en el caso de los tratados bilaterales. La práctica internacional actual se orienta hacia la revisión periódica, especialmente en los tratados bilaterales de carácter comercial técnico.

A continuación, se detalla el proceso de creación, ratificación y depósito de Convenios y Tratados Internacionales por medio de un esquema de flujo.

**Esquema 1**  
**Proceso de creación, ratificación y depósito de**  
**Convenios y Tratados Internacionales**



Fuente: López, R. 2016.

#### 1.4. Ejemplos de Convenios y Tratados Internacionales

A continuación se muestran dos cuadros que muestran la información más relevante de los convenios y tratados como: el nombre del tratado / convenio, su fecha de celebración, ratificación, depósito y cuándo entró en vigor para Guatemala.

Todos los convenios y tratados siguientes fueron proporcionados por el Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala.

**Cuadro 1**  
**Convenios**

<b>Nombre</b>	<b>Celebración</b>	<b>Ratificación</b>	<b>Depósito</b>	<b>Fecha de Entrada en Vigor para Guatemala</b>
<b>Convenio Complementario del convenio de Varsovia para la Unificación de ciertas Reglas Relativas al Transporte Aéreo Internacional Realizado por quién sea el Transportista Contractual.</b>	05 de mayo de 1961.	18 de septiembre de 1961.	El instrumento de Ratificación fue depositado ante la Cancillería mexicana el 24 junio de 1971.	22 de septiembre de 1971.

<p><b>Convenio Número 119 relativo a la Protección de la Maquinaria</b></p>	<p>25 de junio de 1963</p>	<p>14 de febrero de 1964</p>	<p>Depositado ante la OIT (Organización Internacional del Trabajo) el 26 de febrero de 1964.</p>	<p>26 de febrero de 1965</p>
<p><b>Convenio internacional del Azúcar, 1973.</b></p>	<p>13 de octubre de 1973.</p>	<p>28 de octubre de 1974</p>	<p>El instrumento de Ratificación fue depositado ante la Secretaría General de la Organización de las Naciones Unidas el 15 de noviembre de 1974.</p>	<p>Indefinida</p>

Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala (Guatemala, 2015)

**Cuadro 2**  
**Tratados**

<b>Nombre</b>	<b>Celebración</b>	<b>Ratificación</b>	<b>Depósito</b>	<b>Fecha de Entrada en Vigor para Guatemala</b>
<b>Tratado para la Proscripción de las Armas Nucleares en la América Latina</b>	14 de febrero de 1967.	19 de diciembre de 1969.	El instrumento de Ratificación fue depositado ante la Cancillería mexicana el 06 de febrero de 1970.	Indefinida
<b>Tratado sobre Inversión y comercio de Servicios entre las Repúblicas de Costa Rica, el Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.</b>	24 de marzo de 2002.	28 de septiembre de 2005	Depósito 7 de diciembre de 2005 ante la Secretaría General de SIECA.	06 de enero de 2006

<b>Acuerdo internacional del Café 2007</b>	29 de agosto de 2008	21 de enero de 2011.	Depositado ante la Organización Internacional del Café el 23 de marzo de 2011.	23 de marzo de 2011.
--	----------------------	----------------------	--	----------------------

Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala (Guatemala, 2015)

### 1.5. Diferencia entre Convenios y Tratados Internacionales

Principalmente y a manera de simplificar la explicación y facilitar la comprensión de la diferencia entre Convenios y Tratados Internacionales es básicamente que un convenio es un contrato o acuerdo de voluntades entre dos o más personas generalmente en el ámbito económico, administrativo y comercial mediante el cual se busca establecer compromisos y desarrollar de forma planificada actividades de interés y beneficio común.

Por otro lado, un tratado tiene carácter político y es el que se celebra entre dos o más estados o países, para regular ciertas situaciones específicas que pueden suceder entre los mismos. Este tiene un carácter coercitivo, es decir, una fuerza diplomática, para que las partes involucradas cumplan lo estipulado en dicho tratado.

De igual forma, es importante mencionar que una de las diferencias principales es que un convenio tiene un grado de formalidad menor al de un tratado. Sin embargo, tanto el convenio como el tratado, pretenden estipular y hacer cumplir lo acordado en ellos con el fin de obtener el bien común entre las partes involucradas.



## CAPÍTULO II

### 2. NEGOCIACIÓN DE CONVENIOS Y TRATADOS INTERNACIONALES

#### 2.1. La Negociación

El diccionario de la Real Academia Española el término, negociación, proviene del latín *negotiatio*, *negotiatiōnis*, que se refiere a la acción y efecto de negociar, en virtud de dirigir todos los tratos dirigidos y acciones a la conclusión de un convenio o pacto entre dos o varias partes.

#### 2.2. Definición de Negociación

Según el abogado Ricardo Paganini, Asesor de Tratados Internacionales del Ministerio de Relaciones de la República de Guatemala, la negociación es un proceso de comunicación dinámico por medio del cual dos o más partes procuran, en la manera de lo posible, resolver diferencias y obtener beneficios mutuos, defendiendo sus intereses en forma directa a través del diálogo diplomático. (Ricardo Paganini, comunicación verbal, 03 de marzo de 2016).

El acto de negociación consiste en un diálogo entre dos o más personas, comúnmente llamadas partes involucradas o partes contratantes, con un interés en común a efecto de llegar o concebir un acuerdo mutuo.

La negociación tiene como objetivo principal concertar por medio de dicho diálogo, un acuerdo mutuo, como se mencionó anteriormente, en virtud de lograr que todas las partes involucradas sean beneficiadas satisfactoria y equitativamente.

### 2.3. La Negociación en el ámbito Internacional

Como se mencionó en el apartado anterior la negociación es un proceso complejo, por el cual dos o más partes ya sean personas físicas o jurídicas procuran concertar un acuerdo mutuo tomando como base puntos objetivos de interés común.

La negociación en el ámbito internacional debe tomar en cuenta varios aspectos, ya que esta es llevada a cabo con personas extranjeras, de las cuales se desconoce en gran parte sus costumbres y hábitos.

Con base a mi experiencia y formación académica los aspectos principales que se deben tomar en cuenta dentro de la negociación son los siguientes:

1. **El idioma:** ya que obviamente, es una lengua completamente desconocida, en esta situación es de suma importancia contar con un traductor e intérprete profesional que sirva de apoyo, no solo para transferir las ideas de un idioma a otro sino también, para conectar las culturas de ambas partes. Cabe resaltar que sin el apoyo de estos profesionales, ninguna de las dos partes pudiera expresar libremente sus ideas y puntos de vista acerca de la negociación en cuestión. Por consiguiente, existiría una barrera lingüística enorme que limitaría en gran parte el éxito de la misma.
2. **La cultura:** es un aspecto muy importante que no se debe pasar por alto, debido a que, inclusive personas de un mismo país, se ven involucradas en situaciones complejas para comprenderse entre ellos mismos debido a sus hábitos y costumbres, la complejidad aumenta y la comprensión disminuye al enfrentarse a personas extranjeras. En ese sentido, podemos mencionar que tanto las actitudes como el lenguaje gestual, es decir, gestos y movimientos corporales y faciales, son factores importantes que podrían influir dentro de una negociación, por lo cual, es importante recolectar información sobre la cultura de la o las personas con las que se pretende llevar a cabo la negociación para evitar y prevenir inconvenientes.

## 2.4. Elementos de la Negociación Internacional

Como en todo proceso, la negociación también cuenta con elementos relevantes que se deben tomar en cuenta para poder alcanzar el éxito deseado entre las partes de la manera más diplomática y sana posible. Giménez, A... et. al. (2008, p.461), expone los siguientes:

- **Hacer concesiones:** consiste en ceder estratégicamente a cosas o peticiones solicitadas por la otra parte de manera que no causen mayor inconveniente y esfuerzo, pero que desde el punto de vista de la otra parte sean apreciadas como una ventaja.
- **Determinar el lugar de la negociación:** definir el lugar en el cual se va a llevar a cabo la negociación es un factor de suma importancia considerado así también un aspecto estratégico, ya que cualquiera de las dos partes puede establecer su punto de residencia o trabajo como el lugar de negociación, por la sencilla razón que dentro de este se posee la sensación de confianza y seguridad.
- **Tiempo:** este factor es considerado como uno de los más importantes ya que no solo involucra la duración de la negociación, no solamente en tiempo, sino en días ya que una negociación es un proceso formal en el cual se establece un calendario y una agenda con puntos específicos a abordar, por lo que la puntualidad es de igual relevancia pues revela la formalidad y profesionalismo de ambas partes.
- **El Negociador:** es necesario determinar la persona que va a llevar a cabo la negociación desde un principio, es bastante común enviar únicamente a una persona para prevenir contratiempos, esta persona usualmente es una persona considerada como veterana, no solo en edad sino también en experiencia ya que aunque las personas más jóvenes tienen más energía y cuentan con conocimientos innovadores, aún son principiantes en la materia y es probable que no reconozcan

los puntos clave para concluir, continuar, evadir o añadir puntos estratégicos a la negociación que pueden perjudicar o beneficiar a su parte involucrada..

De igual manera existen empresas o corporaciones que consideran que es mejor enviar a un grupo de personas que cuente con un ejecutivo y otra persona encargada de la negociación, estas personas deben ser profesionales, personas especializadas en el área o ámbito que se va a negociar, asimismo deben congeniar entre ellos ya que de lo contrario en lugar de beneficiar la negociación pueden perjudicarla por temas de rivalidad.

Es importante mencionar, que ambos, el negociador y el grupo de negociantes deben ser flexibles, pues una negociación es un proceso impredecible, en el cual, se desconocen las acciones, actitudes y aportes que cualquiera de las partes involucradas pretenda presentar y adoptar.

- **Intermediarios, traductores e intérpretes:** como se ha mencionado anteriormente, el idioma puede ser un gran obstáculo, debido a que crea no solo barreras lingüísticas, sino también, enormes límites de comunicación. Por tal motivo, es importante contar con intermediarios, en este caso, traductores en el ámbito escrito e intérpretes en el ámbito verbal; profesionales altamente capacitados y especializados en el área en cuestión. Pese a que estos intermediarios fueron contratados particularmente por una de las partes involucradas, su labor no pretende beneficiar a ninguna de ellas, su posición debe ser siempre imparcial, con esto, brindan un apoyo transparente a ambas partes, sin perder su propósito principal, facilitar la comunicación y comprensión entre las mencionadas anteriormente.

## 2.5. Tipos de Negociación Internacional

El abogado Paganini conjuntamente con la licenciada Michelle Bran, en su presentación de PowerPoint, Negociación de Tratados Internacionales (2015), exponen los siguientes tipos de negociación internacional:

- **Negociación Presencial:** este tipo de negociación es en el cual las partes involucradas, interesadas en llevar a cabo la negociación en cuestión, se reúnen en un punto específico, el cual es propuesto por una de las partes, y debe ser consensuado y aceptado por ambas para ser confirmado; esto en virtud de evitar cualquier contratiempo o inconveniente para cualquiera de las partes.

De esta manera la negociación es un tanto más sencilla y evita mayor confrontación y malentendidos ya que toda duda o comentario se pueden realizar en tiempo real durante la misma y así el porcentaje de satisfacción por parte de todos los involucrados es más alto.

- **Negociación por videoconferencia:** con base al abogado Paganini y a la licenciada Bran (2015, diapositiva 35), este tipo de negociación pretende llevar a cabo una negociación en tiempo real, al tener la posibilidad de observar y escuchar a las otras partes involucradas a través de una pantalla. En la actualidad, los avances tecnológicos han superado las fronteras geográficas, existen diversas plataformas que coadyuvan a la comunicación transfronteriza y proporcionan servicios de llamadas de audio regulares y video llamadas, siendo estas últimas, las más útiles para llevar a cabo negociaciones internacionales. Entre las más utilizadas se encuentran: *Skype, Tango y FaceTime*.

Esta modalidad se ha convertido en una herramienta de gran utilidad, accesible para las partes involucradas a las cuales se les dificulta y muy cercana a realizar una en tiempo real cuando se encuentra el inconveniente de viajar o el factor tiempo también, que es uno de los que más influye en no poder realizar negociaciones presenciales, sin embargo tiene ciertas desventajas como la congestión virtual ya que esta precisa de una conexión óptima a una red de internet, de lo contrario presentara severos problemas de comunicación.

Al enfrentarse a inconvenientes tales como tiempo y disposición a viajar, la modalidad anterior se ha convertido en una de las herramientas más utilizadas por las partes involucradas para llevar a cabo una negociación internacional. El único requerimiento que todas las plataformas solicitan, es contar con una óptima conexión a internet y equipo tecnológico que tenga la capacidad de soportar el tamaño y velocidad de la plataforma que se prefiera utilizar. Todo lo anterior, beneficia no solo la fluidez de la negociación, sino también a las partes involucradas, pues pueden calendarizar las reuniones que sean necesarias dentro de su horario laboral en su tiempo local y en la comodidad de sus instalaciones laborales.

- **Negociación por la vía diplomática:** es el tipo de negociación por medio del cual, según Paganini y Bran (2015), no se tiene contacto personal, es decir físico con la o las otras partes negociantes.

En esta negociación todo se hace por medio escrito, primero se realiza una propuesta de convenio o tratado dependiendo de los intereses que desean tratar con el otro país o parte negociante, una vez recibido se evalúa y se realizan contra propuestas por medio de notas verbales que son documentos que contienen comunicación de carácter oficial entre una embajada y una cancillería; así sucesivamente continúa el proceso hasta que finalmente se llega a un acuerdo de satisfacción entre ambas partes y concluyen en un solo convenio o tratado oficial y ya procede a ser firmado y legalizado.

Todas las modalidades anteriores son apropiadas para llevar a cabo una negociación, la modalidad que se utilice, dependerá de las condiciones y necesidades que presenten las partes involucradas. Todo traductor / intérprete debe estar preparado y capacitado para desempeñar su labor con profesionalismo en cualquiera de las modalidades que las partes involucradas prefieran utilizar.

## **2.6. Aspectos culturales a tomar en cuenta dentro de una Negociación Internacional. Negociación por continentes.**

Como se ha expuesto anteriormente, la cultura es uno de los desafíos más grandes a los cuales una negociación, conjuntamente con sus partes involucradas, se puede enfrentar, puesto que cada país tiene sus diferentes costumbres y hábitos para negociar.

En función de esclarecer lo anterior, Luis Puchol (2005, p. 165-269), expone aspectos culturales que se deben tomar en cuenta al momento de negociar con cualquiera de los siguientes países:

### **2.6.1. Europa**

- **Alemania**

Los negociadores de origen alemán consideran la formalidad y la puntualidad como los factores más importantes para direccionar una negociación al éxito. La puntualidad, particularmente, es el más tomado en cuenta, pues el más mínimo retraso puede llegar a incomodarlos y desconfiar de la viabilidad de la negociación en cuestión.

Pese a que los alemanes tienden a demostrar cierta superioridad ante su interlocutor, son personas altamente confiables. El aspecto que más los caracteriza es el formalismo, este lo demuestran desde el inicio de la negociación, principalmente en la presentación, por lo cual, protocolarmente se debe procurar utilizar el vocativo "*Herr Doktor*", que significa "Señor" o "Doctor", este último haciendo referencia al grado académico, lo anterior se realiza en función de demostrar respeto y apreciación por los negociadores en cuestión.

La vestimenta es otro aspecto de total importancia, pues demuestra la formalidad no solo del interlocutor, sino también de la negociación en sí. El idioma primordial con el que los alemanes prefieren comunicarse durante sus negociaciones es el alemán, sin embargo, no es indispensable, consideran aceptable utilizar el idioma inglés, pues es el segundo idioma de mayor habla en su país y por consiguiente lo manejan a un grado avanzado con gran fluidez y comprensión.

Es importante preparar con antelación los temas o asuntos próximos a tratar en la negociación en cuestión, puesto que ni las bromas, ni las improvisaciones son de agrado de los alemanes. Todo aquello que llegue a ser acordado dentro de la negociación tiene que quedar plasmado en papel, en estructura de contrato en función de prevenir malentendidos entre las partes.

Asimismo, los plazos de cumplimiento estipulados dentro de la negociación, deben ser cumplidos de acuerdo a lo establecido en la misma, en las fechas determinadas, sin derecho a prórroga alguna, en virtud de respetar el aspecto estricto que establecen los alemanes con respecto a la puntualidad.

- **Italia**

Al iniciar una negociación con personas de origen italiano, es necesario verificar que el interlocutor con el que vamos a llevar a cabo la negociación, le amerite la seriedad y formalismo correspondiente. Se debe saludar con un apretón de manos, firme pero delicado a la vez, pues los italianos se caracterizan por su calidez y delicadeza; por lo que apretar muy fuerte al saludar los podría molestar.

Independientemente de la nacionalidad del interlocutor, es indispensable tener siempre presente la cortesía, educación y buenos modales, pues estos demuestran una buena ética, no solo personal sino también profesional.



La primera impresión es lo que cuenta, la imagen es un aspecto de gran importancia para los italianos; en función de demostrar respeto y para dirigirse con propiedad hacia ellos, protocolariamente se utiliza el vocativo “*Dottore*”, masculino o “*Dottoressa*”, femenino, que significa “Doctor(a)” o “Licenciado(a)”, haciendo referencia al grado académico.

Los italianos aprecian bastante la calidad y el diseño, pues un buen diseño dará un extra a la propuesta que se tenga en mente ya que no les importa gastar un poco más siempre y cuando el producto sea de buena calidad.

La calidad y el diseño es importante para los italianos, un diseño innovador, presentable y profesional será una ventaja para la negociación, para ellos una buena inversión se demuestra en un producto con buenos acabados que presente una excelente calidad.

- **Holanda**

Los negociadores de origen holandés se caracterizan por su sencillez, lo anterior lo realizan en virtud de descartar toda manifestación de riqueza. Su manera de actuar es un tanto informal a la vista, sin embargo, nunca van a descuidar su etiqueta a la hora de vestir.

Los holandeses son personas responsables, personas que acostumbran a cumplir todo lo discutido y acordado dentro de la negociación en cuestión. Cuentan con alta capacidad para negociar, por tal motivo es recomendable prever con antelación cualquier percance que pueda surgir durante la misma.

- **Dinamarca**

Son grandes negociadores, personas directas y francas. La puntualidad también es un aspecto que los caracteriza y no suelen dar gran importancia a la jerarquía.

Son personas sumamente ocupadas, por lo que manejan un alto nivel de organización, tienen actividades estrictamente calendarizadas y muchas de sus reuniones pueden resumirse a un rápido almuerzo de sándwich y café. Aprecian la transparencia, no solo en los negocios, sino también en el ámbito personal. Aceptan el idioma inglés para llevar a cabo una negociación.

- **Grecia**

Es un país típicamente mediterráneo. Toman con gran seriedad el tema del compromiso, demostrándose muy seguros y directos. A diferencia de muchos países europeos, que precisan de contratos escritos para plasmar lo acordado, los griegos consideran esto un gesto de desconfianza. Es aceptable para ellos emplear un tanto de humor, siempre de una manera sutil y respetuosa.

## **2.6.2. América**

### **a) América del Norte**

- **Estados Unidos**

Siendo Estados Unidos una de las grandes potencias a nivel mundial, se convierte en un reto llevar a cabo una negociación con este país.

Un apretón de manos es el acostumbrado saludo respetuoso tanto para hombres como para mujeres. La puntualidad es tan importante para ellos como para los alemanes, por lo que es necesario cumplir con este aspecto. El idioma a utilizar durante la negociación, es el inglés, asimismo, el dólar, la moneda comercial establecida para todo tipo de transacción dentro de la misma.

Al momento de entrar en materia de negociación, en caso de negociar algún producto en particular, como por ejemplo materia prima, es preciso conocer el producto a totalidad, tomando en cuenta normativos que impliquen la importación y exportación del mismo, ya que cualquier titubeo puede causar desconfianza.

## **b) América Latina**

- **Argentina**

En Latinoamérica al hacer negocios con personas de nacionalidad argentina, se debe considerar la imagen y el prestigio, pues son aspectos relevantes para ellos. De igual forma, es importante tener conocimiento previo de los títulos académicos de los interlocutores con los que se va a llevar a cabo la negociación, ya que para los argentinos estos títulos son sinónimo de respeto, perseverancia y esfuerzo.

La puntualidad a diferencia de muchos países, en Argentina no es un factor de gran relevancia, para ellos es completamente normal llegar a una reunión con algunos minutos de demora.

Hacerles un obsequio es completamente aceptable, toda vez, éste, no sea de gran valor, ya que puede ser tomado como un soborno en lugar de un acto de cortesía.

- **Brasil**

En Brasil, los negociantes, suelen ser más espontáneos y casuales. La puntualidad, al igual que para los argentinos, no es de gran relevancia por lo que cualquier pequeña demora no será motivo de disgusto.

La presencia de mujeres en reuniones es casi nula, debido a que vienen de una sociedad machista, sin embargo son muy respetuosos si llega a existir la presencia de alguna.

Al igual que en la mayoría de países el aspecto es muy importante, debemos cuidar nuestra higiene y aspecto, es algo que ellos ven desde la presentación.

Para negociar con brasileños el idioma predilecto es el portugués, aunque si no se tuviera conocimiento del mismo el que puede utilizarse es el español, pero siempre es necesaria la presencia de un intérprete para evitar malentendidos.

- **Cuba**

Nuevamente como en varios de los países latinoamericanos, la puntualidad no es un factor relevante, pero la confianza sí, por lo que al conocer a un interlocutor por primera vez ya sea hombre o mujer el saludo será muy cordial a través de un apretón de manos.

El contacto visual se convierte en poco aceptable cuando es muy prolongado, ya que puede ser interpretado como falta de honestidad, sin embargo, se debe realizar espontáneamente para demostrar interés en lo discutido.

Debido a su cultura, en Cuba las decisiones se toman de manera jerárquica, toda decisión sobre algún acuerdo discutido durante la negociación en cuestión, es tomada por los puestos más importantes, los cuales son ocupados primordialmente por hombres.

- **Colombia**

En Colombia depende mucho la ciudad en donde se lleve a cabo la negociación, ya que si ésta se lleva a cabo en tierras bajas como Bucaramanga, Pereira y Barranquilla con un apretón de manos y un posible abrazo se manifiesta el saludo, por otro lado, si la negociación se lleva a cabo en Medellín, Cali, Montería y Bogotá ciudades más centrales, el recibimiento será mucho más afectuoso.

Su tono de voz es bastante alto, por lo que no se debe creer que están gritando, es simplemente la manera en la que ellos hablan. Es recomendable concertar las citas con la secretaria para evitar inconvenientes e imprevistos. La puntualidad no es un detalle predominante sin embargo no toleran retrasos de más de cinco minutos, fuera de esto lo considerarán como una falta de respeto.

- **México**

Como muchos de los países latinoamericanos mencionados anteriormente, la puntualidad no es una característica predominante en los mexicanos, por lo que se recomienda ser pacientes en caso que algún percance surja.

Muchas reuniones pueden llevarse a cabo de manera muy casual, es decir, durante algún almuerzo o reunión social. Los mexicanos no acostumbran a tomar una decisión precipitada, por lo que no es recomendable apresurar el proceso.

### 2.6.3. Asia

- **China**

Tomando en cuenta que es una cultura completamente distinta, antes de realizar un viaje de negocios a China, es necesario saber que en este país las negociaciones son a largo plazo y la relación comercial se forja a través de confianza y cooperación.

Las negociaciones en China son de extrema formalidad y seriedad primordialmente en la presentación. Al presentarse por primera vez los chinos se presentarán a ellos mismos con apellido, nombre, cargo y empresa para la que laboran.

En China se venera de manera extrema y absoluta a las personas mayores por lo que al saludar, se debe saludar jerárquicamente de acuerdo a las edades. El saludo que se utiliza cotidianamente es “*ni hao ma*” que significa “¿qué tal está usted?” seguido de un apretón de manos ligeramente suave y sutil.

Es importante tomar en cuenta que los chinos no acostumbran a decir o dar un “no” rotundo, sino que utilizan frases como “a lo mejor”, “quizá”, “puede ser”, “tal vez” o cualquier otra frase evasiva que implique una negativa.

Los chinos pueden iniciar una conversación sobre detalles personales a los cuales se recomienda dar una respuesta o bien tratar de evadir dichas preguntas de manera muy respetuosa, sin embargo, no es aceptable hacerles las mismas preguntas ya que puede interpretarse como un ataque a su privacidad.

La puntualidad es un tema importante en China, ya que ellos son extremadamente puntuales, acostumbran a estar en el lugar estipulado con antelación a la hora establecida.

Muchas de las negociaciones suelen llevarse a cabo durante un almuerzo de negocios, más nunca un desayuno. Durante este almuerzo se debe esperar que la comida sea colocada, siempre recordando la jerarquía de adultos a jóvenes. El anfitrión del almuerzo marca el inicio de la comida, dando un breve sorbo a su copa, interpretando este como un brindis y así se comprende que el almuerzo ha dado inicio.

En función de lo anteriormente mencionado, con respecto a las negociaciones a largo plazo, se recomienda asignar a un representante de la negociación en cuestión en dicho país con el objetivo de reportar inconvenientes existentes y avances actualizados.

De acuerdo a lo mencionado al inicio de este apartado, China es un país con un idioma y cultura completamente diferentes, por lo que la presencia de un intérprete es indispensable, ya que en este tipo de negociaciones las barreras del lenguaje tienden a incrementar.

- **Japón**

Al igual que en China, las negociaciones en Japón son a largo plazo, consideran detalladamente todos los aspectos de la negociación en cuestión antes de tomar cualquier decisión.

Toda decisión que pretenda ser tomada, debe ser aprobada por todas las partes involucradas en la negociación, en virtud de demostrar honestidad y confianza.

Los japoneses se caracterizan por ser personas calladas y analíticas, por lo que puede ser inquietante permanecer en una conversación con ellos por un tiempo prolongado, pues el silencio puede llegar a ser incómodo. Sin embargo, esto no implica que no tengan interés, al contrario, están concentrados y prestando atención.

En la cultura japonesa no se acostumbra el contacto físico, por lo que el saludo debe realizarse por medio de un apretón de manos ligeramente suave, ya que también son muy delicados.

#### **2.6.4. África**

África es un continente grande con diversidad de culturas, lenguas y pueblos, los cuales cuentan con sus propias costumbres y hábitos, a efecto de detallar aspectos particulares de África a continuación se detallan sus generalidades:

La impuntualidad es un aspecto que caracteriza a los africanos, ya que muchas veces pese a la calendarización y previa notificación de una reunión, para dar inicio o seguimiento a la negociación en cuestión, las partes africanas pueden cancelarla a última hora o simplemente no presentarse.

Los africanos tienden a ver los negocios como una interacción social, más que una batalla de ver quién gana o pierde.

El contacto visual con el interlocutor es considerado como acto de confianza y honradez. La apariencia es algo muy importante para ellos, por lo que se recomienda cuidarla y procurar una presentación impecable. Asimismo, la forma de hablar y gesticular, ya que con cualquier gesto o expresión podemos ser malinterpretados.

#### **2.6.5. Oceanía**

- **Australia**

Es un país con grandes influencias del Reino Unido a raíz de la colonización.

Las negociaciones con personas provenientes de Australia, se caracterizan por contar con varios interlocutores, los cuales se encuentran presentes en virtud de evitar malentendidos con respecto a ciertos términos o expresiones particulares de dicho país.

Los australianos no son estrictos con la puntualidad, sin embargo, la impuntualidad no es de su completo agrado. Es importante que todo acuerdo consensuado y aprobado dentro de la negociación quede plasmado en un contrato, no por desconfianza, en función de evitar malentendidos en el futuro.

#### **2.7. Proceso de Negociación de Convenios y Tratados Internacionales**

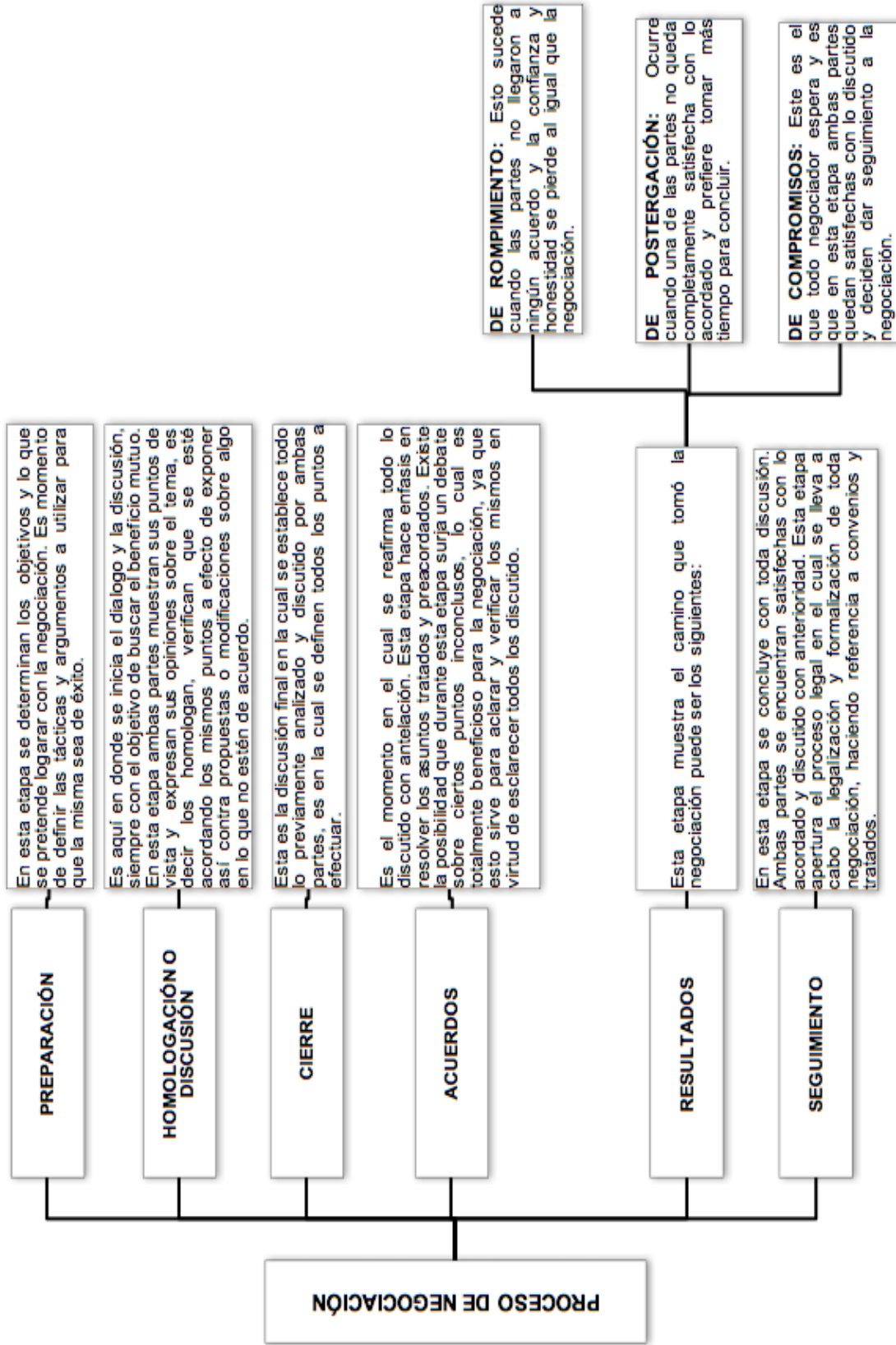
El proceso de negociación tiende a ser variable, debido a la voluntad política de las partes negociantes. Dicho proceso surge de la misma voluntad, a bien de resolver un problema o para obtener un beneficio.

Sin embargo, existen etapas a las cuales se les debe dar seguimiento, con el objetivo de alcanzar el éxito dentro de la negociación en cuestión.



A continuación, se encuentra un esquema, en el cual se detallan y exponen las etapas del mencionado proceso de acuerdo al Abogado Paganini, por medio de comunicación verbal, (marzo, 2016) y a la presentación Proceso y Estrategia de Negociación (Ruíz, C. 2014):

## Esquema 1 Proceso de Negociación



Fuente: (Ruíz López, Carlos Alberto, 2014. Paganini, Ricardo, comunicación verbal, 2016)

## **CAPÍTULO III**

### **3. Intervención del Traductor / Intérprete dentro del proceso de Negociación de Convenios y Tratados Internacionales**

#### **3.1. Competencias del Traductor / Intérprete**

Un traductor como se mencionó en el capítulo I, es quien transfiere un mensaje de un idioma a otro por medio escrito, ahora bien, un intérprete es quien realiza la misma tarea de manera verbal. Ambas tareas son difíciles y requieren de grandes habilidades tanto físicas como intelectuales.

Todo traductor / intérprete debe ser capaz de trabajar bajo presión y contar con un amplio conocimiento no solo de las técnicas que debe emplear dentro de dicha traducción o interpretación, sino también debe contar con una preparación académica que lo ayude a desempeñar tal labor de la mejor manera posible.

Traducir e interpretar son labores de mucha concentración y dedicación, es más que trasladar un mensaje, ya sea de forma escrita u oral, de un idioma a otro. Un traductor / intérprete es más que una persona bilingüe, es una persona que ha recorrido años de preparación enfrentándose constantemente a requerimientos con un alto nivel de responsabilidad. La mínima distracción puede conllevar a consecuencias irrevocables tanto a nivel nacional como internacional.

Es por esto, que la presencia de un traductor / intérprete es importante al momento de desconocer un idioma dentro de una negociación, puesto que es quien rompe fronteras y conecta culturas a través de sus idiomas. Es quien tiene la responsabilidad de facilitar la comunicación entre las partes involucradas en virtud de alcanzar el éxito de la negociación.

### **3.2. Competencias del Traductor / Intérprete especializado**

Con base a lo mencionado en el apartado anterior, un traductor / intérprete es una persona con diversas responsabilidades y múltiples e increíbles capacidades, no solo físicas sino también intelectuales. Debe contar con un amplio conocimiento de diversos temas, en función de ejercer su labor con excelencia en circunstancias en las que tenga pleno conocimiento del tema a tratar y procurar esforzarse al máximo en muchas otras donde sus servicios sean solicitados de improviso y no se encuentre completamente preparado en el tema en cuestión.

Es por esto, que muchos traductores e intérpretes se inclinan por un ámbito de su preferencia, médico, financiero, técnico, científico, académico, legal, jurídico, literarios, entre otros. En función de lo anterior, es indispensable un estudio más profundo y detallado no solo en el ámbito de traducción e interpretación, sino también en el área en la que decidan especializarse, pues todas y cada una de ellas tiene su peculiaridad, no solo en materia sino también en terminología. Cada una maneja sus propios términos y definiciones, las cuales es necesario que el traductor / intérprete conozca, a efecto de no confundirlas con las de otras especialidades.

El objetivo principal de especializarse en un área en específico, es conocerla a plenitud y profundizar en toda su terminología, en virtud de manejar cómodamente el tema, evitando ambigüedades y acortando las barreras del lenguaje que siempre existen.

Todo traductor / intérprete especializado desempeña con mayor excelencia una labor de traducción o interpretación cuando es especialista en el tema en cuestión, pues busca menos palabras en el diccionario, lo que le economiza tiempo, conoce el enfoque exacto que el cliente necesita y de tal manera la traducción o interpretación muestra un sentido y tono más natural que cuando se desconoce o no maneja el tema a plenitud.

### 3.3. Competencias del Traductor / Intérprete de acuerdo al PACTE (2003) (por sus siglas en inglés, *Process in the Acquisition of Translation Competence and Evaluation* / *Proceso de Adquisición de Competencia y Evaluación de Traducción*)

Ambos, traductor e intérprete precisan de grandes habilidades y capacidades, sus competencias son categorizadas como avanzadas, las cuales con práctica y perseverancia son posibles de alcanzar. De acuerdo a la licenciada Raquel Chang, (2014, p. 7) el grupo de investigación *PACTE* propone las siguientes:

- **Competencia Bilingüe:** conjunto de sistemas subyacentes tanto de los conocimientos como de las destrezas necesarias para la comunicación en dos idiomas. Aquí se incluyen los conocimientos de pragmática, sociolingüística, texto y léxico gramaticales.
- **Competencia Estratégica:** por medio de esta competencia se ha de garantizar la eficacia en el proyecto de traducción y la adecuada resolución de los problemas al utilizar las demás competencias. Este tipo de competencia es la que ayuda al traductor a planificar y elaborar la traducción, evaluar el proceso utilizado y los resultados que se obtengan durante el camino con relación al objetivo final, y también a identificar los procedimientos más adecuados para sus objetivos y naturaleza del trabajo.
- **Competencia Extralingüística:** dentro de esta competencia se encuentran los conocimientos relacionados con el mundo en general, los conocimientos de cultura general y los particulares según los ámbitos a tratar. Parte de esta competencia también integra los conocimientos enciclopédicos, temáticos y los relacionados con las culturas de la lengua de origen y la lengua meta.

- **Competencia Instrumental:** el conjunto de conocimientos y destrezas relacionados con el uso de las fuentes de documentación y las tecnologías de información y comunicación disponibles para aplicarse en el proceso traductológico así también como herramientas tales como diccionarios, buscadores de texto, gramáticas, glosarios, enciclopedias, entre otros.
- **Componentes Psicofisiológicos:** estos componentes se pueden dividir a su vez en tres tipos:
- **Componentes Actitudinales:** confianza, conocimiento, curiosidad intelectual, espíritu crítico, exactitud, motivación, persistencia.
- **Componentes Cognitivos:** atención, emoción, esmero, memoria, percepción.
- **Componentes de destrezas personales:** capacidad de análisis, creatividad, razonamiento lógico, síntesis.
- **Competencia Traductológica:** estas abarcan los conocimientos relacionados con los principios que rigen el proceso traductológico como: tipos, técnicas, métodos procedimientos, teorías, entre otros; y al mismo tiempo los estudios del ejercicio profesional de la traducción.

### **3.4. Tipos de traducción en la Negociación de Convenios y Tratados Internacionales**

Los siguientes tipos de traducción deben ser aplicados en la negociación de convenios y tratados internacionales:

- **Literal:** consiste en trasladar el mensaje con exactitud del idioma fuente al idioma meta. No permite cambios ni modificaciones sobre el mensaje y el formato. Lo anterior es en función de mantener ambos documentos con el mismo aspecto, pero en diferentes idiomas.
- **Especializada:** hace referencia a cada una de las áreas de especialización de un traductor, enfatiza sobre temas y términos relacionados con las mismas. En ese sentido, se comprende que un traductor especializado en temas médicos no puede realizar la traducción de un convenio o tratado financiero con mayor exactitud y precisión como lo haría quién si lo está.
- **Científico-Técnica:** este tipo de traducción abarca temas propiamente científicos con terminología técnica y específica del tema en cuestión.
- **Libre:** el término libre, no se refiere a realizar la traducción como mejor convenga, lo que pretende esclarecer es que puede ser de cualquier tema y el traductor que maneje el tema del documento solicitado, puede realizar dicha traducción. Por lo anterior, el presente tipo de traducción no requiere de firma y sello de traductor jurado certificado, puesto que es probable que sus fines no sean legales y únicamente se requiera comprender el contenido del texto.
- **Jurada:** es una traducción de ámbito propiamente legal, esta requiere firma y sello de traductor jurado certificado. Este tipo de traducción se realiza únicamente bajo requerimientos de procesos legales, por tal razón, se comprende la legalidad y formalidad de los documentos recibidos. La revisión y verificación en este tipo de traducción es muy importante, puesto que la mayoría de documentos contienen información confidencial.
- **Fiel:** el objetivo de este tipo de traducción es transmitir el mensaje contextual del texto fuente al texto meta, en función de mantenerlo con toda la claridad del mensaje original y libre de ambigüedades.

- **Yuxtalineal:** este tipo de traducción se realiza en columnas paralelas, es decir, una al lado de la otra. Del lado derecho el texto original y del izquierdo la traducción, esto en función de poder proporcionarle al lector la facilidad de lectura tanto en el idioma fuente como en el meta.
- **Interlineal:** el término interlineal significa, entre líneas, por tal razón este tipo de traducción se coloca de manera horizontal entre las líneas del texto fuente, con el objetivo de proporcionarle una mejor comprensión al lector. Pues al momento que lee el original, entre las líneas encontrará la traducción. Este tipo de traducción suele ser utilizada por personas en proceso de aprendizaje de algún idioma en particular.

### 3.5. Tipos de interpretación en la Negociación de Convenios y Tratados Internacionales

- **Consecutiva:** la interpretación consecutiva se basa en escuchar primero al interlocutor y cuando finalice el mensaje que quiere hacer llegar, se interpreta, para este tipo de interpretación es recomendable para el intérprete utilizar una libreta y tomar notas, ya que muchas veces aunque se les solicite a los interlocutores no hablar más de un minuto siempre se exceden, no se debe confiarse completamente en la memoria, pues los nervios suelen ser traicioneros.

Las siguientes fuentes son extractos de videos que ejemplifican la práctica de la interpretación consecutiva:

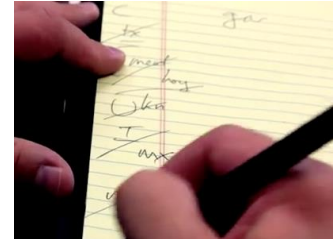


Fuente: Interpretación Consecutiva. (Academy, 2015)



Esta interpretación consecutiva se llevó a cabo durante el Magno Concierto del XXV Aniversario de *Voce in Tempore* en la sala Nezahualcóyotl, México en noviembre de 2014.

La intérprete Marcela Grobet, nombre que aparece en la descripción del video, tuvo la oportunidad de realizar dicha interpretación de manera consecutiva con el fin de transmitir el mensaje que el presentador quería comunicar a la audiencia y debido a que solamente habla inglés no pudo hacerlo por sí mismo por lo que solicitó los servicios de dicha intérprete.



*Fuente: Interpreter in Action (Translations, Inc, 2013)*

El video muestra cómo se realiza una interpretación consecutiva durante una pequeña reunión de negocios, en la cual el señor a la derecha habla inglés y la señorita a la izquierda español. La reunión se realiza con el fin de conocer más sobre México debido al crecimiento de una empresa, la cual quiere abarcar dicho territorio, información que la señorita proporciona. (*Translations, Inc, 2013*)

El intérprete se encuentra en el lugar estratégico, en donde ambas personas lo escuchan con claridad y no obstaculiza la visibilidad de ninguno. Toma notas de la manera apropiada, las lee en orden y las elimina conforme va leyendo para no confundirse. Es un intérprete muy preparado con una técnica de interpretación profesional.

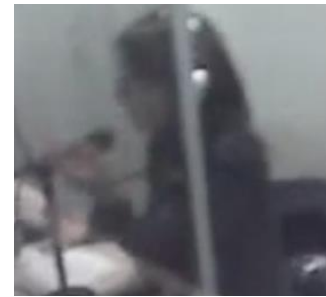
Ambos videos muestran cómo se lleva a cabo una interpretación consecutiva en la vida real. En ellos se puede observar como todos los intérpretes son diferentes y aplican la técnica con la que más cómodos se sienten.

La intérprete del primer video confía ciegamente en su memoria y no utiliza ningún material de apoyo más que su retentiva, aunque la interpretación no fue incorrecta, no fue apropiado realizarla de tal manera, ya que la mente puede fallar y se puede llegar a omitir o agregar información por la misma falta de retentiva. Esto puede llegar a perjudicar gravemente la interpretación y sobre todo la comprensión de la audiencia.

Por otro lado, el intérprete del segundo video se apega completamente a la manera en que los catedráticos del área de interpretación instruyen. El intérprete se ubica en el lugar apropiado en el cual no obstaculiza la visibilidad entre ambas personas, así también utiliza libreta de apuntes en donde hace anotaciones de la manera sugerida con símbolos y de manera vertical como es lo apropiado.

- **Simultánea:** este tipo de interpretación tiene más dificultad ya que la interpretación debe ser realizada al mismo tiempo en el cual el interlocutor habla, solo se permiten dos segundos de retraso, más de eso se considera como silencio prolongado o espacio muerto, lo cual no es bueno para un intérprete ya que pone en riesgo su credibilidad. Para este tipo de interpretación se necesita equipo técnico especializado, como transmisores que tienen micrófono y audífonos con entrada de sonido para el intérprete y receptores que son solo audífonos para quién escucha.

A continuación, se encuentran extractos de videos que muestran la práctica de la interpretación simultánea:



Fuente: *Interpreters Simultaneos*-Traductores en México. (Guerra, 2010)

La interpretación que se lleva a cabo en este video es de modalidad simultánea durante una conferencia educativa. Se puede observar como la intérprete se encuentra dentro de una cabina utilizando de manera apropiada el equipo de sonido para recibir y transmitir el mensaje.



Fuente: Interpretación Simultánea, *PROMPTRANSLATORS*. (PROMPTRANSLATORS, 2008)

En este se puede observar la interpretación simultánea, esta se lleva a cabo en el programa de televisión “Pensar México” durante una entrevista al Director General de la empresa Oscar de la Renta. La intérprete aplica la modalidad simultánea, sin embargo, no utiliza el equipo apropiado como cabina, audífonos, consola, etc.

Este video muestra la gran labor de un intérprete ya que el entrevistador no deja que la intérprete termine de transmitir el mensaje, sin embargo, ella logra alcanzar la velocidad de ambos, entrevistado y entrevistador. Realiza un gran trabajo, sumamente profesional.

Los videos anteriores muestran como un intérprete realiza una interpretación simultánea.

En el primer video se puede observar la manera correcta de realizar una interpretación simultánea, ya que la intérprete se encuentra en una cabina que a simple vista se puede apreciar que cuenta con las medidas establecidas por las Normas ISO, que son las siguientes: largo 3.2mts, ancho 2.4mts, altura 2.3mts y visibilidad 4.2mts cuadrados, debe cumplir con aspectos de: aislamiento, ventilación, superficie de trabajo, iluminación y ubicación.

El único inconveniente que se observa en esta cabina es la parte superior que se encuentra descubierta y esto permite que se filtre el sonido, lo cual puede ser un inconveniente tanto para la audiencia como para la intérprete, puesto que el sonido ambiental puede intervenir con la concentración de la intérprete y la voz de la intérprete puede incomodar a la audiencia, debido a que esto puede tener un efecto de eco en ellos, lo cual no es agradable. Fuera de este aspecto la interpretación parece desarrollarse sin ningún inconveniente.

En el segundo video se puede observar cómo se faltan a las medidas establecidas para desempeñar una interpretación simultánea ya que la intérprete se encuentra sentada junto al entrevistado y simplemente cuenta con equipo portátil y realiza la interpretación simultánea al momento que tanto entrevistador como entrevistado hablan. La técnica de esta intérprete es bastante inusual, puede ser tomada como interpretación de acompañamiento o escolta.

- **A la Vista:** esta modalidad se realiza por medio de la lectura, con la dificultad que el texto recibido, es un texto nuevo, pocas veces se tiene la oportunidad de revisarlo con antelación. El texto se encuentra en el idioma fuente, mientras se lee se debe interpretar hacia el idioma meta en voz alta y con fluidez. El objetivo de este tipo de interpretación es procurar un tono natural y claro, para que la audiencia que escucha pueda comprender al máximo.
- **De Susurro:** como mencionamos anteriormente la interpretación simultánea se realiza interpretando al mismo tiempo que el interlocutor habla con equipo especial de interpretación. La interpretación de susurro aplica dicha modalidad, con la diferencia que para esta no se cuenta con equipo de interpretación y tal cual su nombre lo indica la actividad realizada es susurrar sutilmente al oído del receptor lo que está siendo discutido en el momento.

El siguiente vínculo muestra un video en el cual se puede observar cómo el intérprete realiza interpretación de susurro y a la vez de escolta ya que le interpreta solamente a una persona, eventualmente se escucha como dicho intérprete realiza interpretación consecutiva ya que es notorio como el orador se detiene para dejar que el intérprete transmita el mensaje. Así también en otra ocasión debe cambiarse y aplicar la modalidad de susurro, escuchándose al fondo su voz mientras el orador da el mensaje original.



Fuente: Reporteros Sin Fronteras. Interpretación Consecutiva inglés español en Radio 3. (Sandín, 2015)

El video anterior muestra la modalidad de susurro durante una rueda de prensa sobre la problemática que Siria está enfrentando actualmente.

Se puede observar como ambos intérpretes susurran al oído de las personas que necesitan la interpretación de manera simultánea el mensaje que se está transmitiendo en el momento.

- **De Escolta:** consiste en acompañar todo el tiempo a nuestro interlocutor ya que fuera del tiempo de negociación siempre existen sugerencias, preguntas, comentarios que los negociantes quieren hacer entre ellos sin tanta formalidad, es cuando más se debe estar preparado y pendiente de interpretar ya que esto puede ser de forma de susurro, simultánea, consecutiva, dependiendo de la situación en la que se encuentre.

El siguiente video ayuda a comprender de mejor manera las diferentes habilidades y capacidades que un intérprete de escolta o acompañamiento debe realizar cuando la situación lo amerite.

Se puede observar como el intérprete acompaña a la persona que se le ha asignado a todos lados, el intérprete no puede abandonar a esta persona ya que en cualquier momento puede surgir un dialogo de improviso el cual puede ser muy formal que involucre una negociación de gran importancia o informal que simplemente sea de interacción social.

Es importante que el intérprete esté muy atento ya que como se mencionó anteriormente su presencia y servicios pueden ser requeridos en cualquier momento. Es imprescindible que preste atención a toda conversación, detalle e información ya que cualquier detalle puede ser relevante para cualquier conversación o discusión que se presente a futuro.



Fuente: Interpretación de Acompañamiento. (De Rioja, 2011)

En este video, Gema, intérprete de la Unión Europea, explica el papel que debe desempeñar un intérprete de escolta, las actividades que debe realizar y el protocolo que debe acatar. Se puede observar como varios intérpretes acompañan de cerca a las personas que necesitan sus servicios y realizan la modalidad de interpretación que el momento o situación requiera, puede ser consecutiva, simultánea o de susurro.

### **3.6. Proceso de traducción de Convenios y Tratados Internacionales**

A diferencia del intérprete que realiza su tarea en el momento que es solicitada, un traductor lleva un proceso más largo, el cual procede de la siguiente manera, de acuerdo a la entrevista realizada a la abogada Nancy Amaya, Asesora de la Dirección de Tratados Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala.

En palabras propias de la Abogada Nancy Amaya el proceso completo es el siguiente:

“Los documentos que vienen en otro idioma que ingresan a la Dirección de Tratados Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores se ingresan por secretaria, posteriormente se asignan a un asesor y previo a que este sea trasladado a las instituciones que daban opinar en relación al mismo se

traslada a la persona que debe realizar la traducción del inglés al español en este caso.

Cuando esta persona ya realizó la traducción se puede proceder a solicitar opiniones de las instituciones, posteriormente a las opiniones, se realiza el dictamen si todas son favorables para poder suscribirlo, en algunos casos derivados de esas opiniones se sugieren cambios mismos que deben ser insertados en el documento que se trasladará al país de origen que deberá ser enviado en idioma inglés, por lo tanto se traslada nuevamente a la persona que realiza la traducción para que incorpore los cambios al texto y poder trasladarlo así al país receptor del mismo.

Sí, estos cambios son aceptados por el país, nos notifican con una nota la cual también debe ser traducida al español, porque viene al inglés y de acuerdo a la Constitución Política de la República el idioma oficial de Guatemala es el español y nos notifican que sí están de acuerdo con el texto, si no están de acuerdo con los cambios realizados y envían otra propuesta de texto, este texto deberá nuevamente ser traducido para volver a trasladarlo a las instituciones en español y que opinen si están de acuerdo en esa versión.

Cuando ya la versión ha sido debidamente consensuada y aprobada por todas las instituciones y por Cancillería, se elaboran dos textos uno en español y uno en inglés, se suscriben siempre en dos idiomas para que la parte guatemalteca se quede con el texto en versión de idioma español y el país con el que se está celebrando el convenio se quede con una versión en idioma inglés, y se realiza la publicación y la ratificación siempre en idioma español". (Amaya, N. 03 de marzo de 2016).



La entrevista anterior permite enumerar los siguientes pasos concatenados ante los cuales un traductor debe ser flexible y estar preparado, para poder realizar la traducción de un tratado o convenio internacional de inglés a español o viceversa:

1. El traductor recibe el tratado o convenio que le ha asignado para traducir, en este caso de inglés a español o viceversa.
2. Es necesario que lea detenidamente el convenio o tratado asignado.
3. Durante su lectura, es probable que encuentre palabras que le son desconocidas o que probablemente no sabe cómo adaptar al texto en cuestión. Por lo tanto, se ve en la necesidad de consultar un diccionario y dar significado y apropiada traducción a dichos términos.
4. Procura realizar la primera traducción con la mayor precisión posible, sin embargo, por ser la primera es probable que necesite cambios y correcciones, por tal razón a esta primera traducción se le denomina, borrador.
5. El asesor a quien le fue asignado el convenio o tratado para negociar, lo revisa, lo homologa, es decir que verifica que lo que dice el texto fuente sea lo mismo que dice el texto meta; comprueba que los términos empleados sean los apropiados y que se encuentren en congruencia con el texto original, asimismo, valida que estos sean los que están acostumbrados a emplear institucionalmente.
6. Teniendo las correcciones y observaciones del asesor, el traductor realiza las mismas y revisa él mismo su traducción, en virtud de estar seguro de no tener que cambiar nada y si lo hubiese, arreglarlo y nuevamente presentárselo al asesor. Esta interacción es realizada las veces que sea necesaria hasta que ya no exista más que modificar, añadir o cambiar en el texto meta.

7. Una vez entregada la versión final que fue revisada y corregida varias veces tanto por el asesor como por el traductor. El asesor encargado envía dicha traducción a las instituciones involucradas para que puedan revisar el texto en mención y así poder emitir sus opiniones. Si las opiniones son favorables y están de acuerdo con el texto ya se puede proceder a emitir el dictamen. En caso que surjan cambios, estos deben ser insertados en el texto y dicho texto debe ser entregado nuevamente al traductor para que realice las correcciones correspondientes y pueda crear una versión final.

Estos cambios pueden surgir varias veces, por esta razón el traductor debe estar preparado y con la disposición de realizar los cambios requeridos, las veces que sea necesario, hasta que las partes involucradas queden satisfechas y se pueda dar seguimiento al tratado o convenio.

8. Finalmente, si no hay ningún otro cambio por concretar, se puede proceder a emitir el dictamen para posteriormente realizar la publicación y ratificación del mismo.

## CAPÍTULO IV

### 4. Necesidad que revela la Negociación de Convenios y Tratados Internacionales de contar con un Traductor / Intérprete Profesional

#### 4.1. Conocimientos específicos que debe poseer el Traductor / Intérprete Profesional

Como se ha detallado en los capítulos anteriores, todo traductor / intérprete profesional debe poseer y desarrollar diversas habilidades y capacidades, asimismo, debe poner en práctica todas sus competencias, como profesional, en toda labor que le sea asignada.

Se han definido varios temas sobre los conocimientos que deben poseer los profesionales en cuestión, sin embargo, al entrar en materia propiamente de convenios y tratados internacionales, algunos de los conocimientos indispensables que debe poseer tanto traductor como intérprete profesional son los siguientes:

- **Conocimiento Amplio de Derecho Internacional:** este campo es bastante amplio, por lo que si algún traductor / intérprete quiere especializarse en el mismo debe conocer tanto del Derecho Internacional Público como Privado en este caso que estamos hablando de traducción propiamente de Convenios y Tratados Internacionales su rama de enfoque sería el Derecho Internacional Privado. Entre tanto también debe conocer términos a utilizar con frecuencia para familiarizarse al igual que sus traducciones específicas dependiendo siempre del tema del convenio o tratado.

Las Naciones Unidas (2015, s.p.) define el Derecho Internacional como: "...las responsabilidades legales de los Estados respecto a su forma de proceder con otros países y al trato que brindan a las personas dentro de las fronteras estatales."

El Derecho Internacional se divide en dos ramas, Derecho Internacional Público y Derecho Internacional Privado.

- **Derecho Internacional Público:** el licenciado Larios Ochaita, (2007, p.34) define el Derecho Internacional Público también llamado Derecho de Gentes, como el ordenamiento jurídico que regula las relaciones entre estados. Ochaita esclarece que anteriormente los estados solían ser los únicos entes con derechos y obligaciones internacionales, sin embargo el Derecho Internacional Público de la actualidad atribuye derechos y obligaciones equitativamente a las organizaciones internacionales, comunidades internacionales, ordenamiento jurídico, ordenamiento internacional, personalidad, internacional y a las personas individuales y colectivas.

De igual forma también abarca temas como igualdad soberana de los estados, los sujetos de Derecho Público, sujetos internacionales, organismos internacionales, comunidad internacional, organizaciones internacionales entre otros. Todos los anteriores son de gran interés para un traductor / intérprete por lo que está claro deben ser de su conocimiento.

- **Derecho Internacional Privado:** la licenciada Nora Castro explica en su proyecto de Tesis “Estudio Jurídico de la Problemática de la Múltiple Nacionalidad en el Derecho Guatemalteco” (2011, p.1) que el Derecho Internacional Privado es la rama del ordenamiento jurídico que se encarga del estudio de las situaciones privadas internacionales. Es el conjunto de normas jurídicas que regulan las relaciones jurídico privadas de carácter internacional, tomando en cuenta los factores extranjeros que las califican.

La nacionalidad y naturalización, domicilio, nacimiento, extinción y consecuencia de la personalidad civil, matrimonio y divorcio, paternidad y filiación, patria potestad, adopción, tutela, entre otros son términos importantes de esta rama del Derecho Internacional que un traductor / intérprete debe conocer para poder realizar mejor su labor.

Las definiciones anteriores ayudan a un traductor / intérprete a comprender mejor ambas ramas del Derecho Internacional y así poder tener un concepto más claro sobre ambos para poder diferenciarlos y reconocerlos al momento de enfrentarlos.

- **Etiqueta y Protocolo:** todo traductor / intérprete debe conocer y poner en práctica sus valores y modales. Es importante que reconozca qué es lo correcto e incorrecto de hacer, dependiendo del lugar y la situación en la que se encuentre. Debe saber cómo manejar situaciones complejas en lugares importantes, con personas de alto rango. Por tal razón, es importante que el traductor e intérprete se mantenga preparado, demostrando siempre el profesionalismo que lo caracteriza.

La licenciada Thany Ortiz esclarece que el término etiqueta hace referencia a todas las costumbres y ceremonias que deben ser respetadas en ciertos ámbitos. El Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, aclara que dicho término proviene de la palabra francesa *étiquette*, que se refiere a una “ceremonia en la manera de tratarse las personas particulares o en actos de la vida privada, a diferencia de los usos de confianza o familiaridad”.

La licenciada Ortiz también amplía que el término etiqueta más que imponer reglas de comportamiento, enseña un estilo de vida correcto y aceptado por la sociedad, así también este establece el modo de comportamiento que deben seguir las personas para poder convivir en todas las áreas a las que la sociedad las expone. Ortiz expone los siguientes ejemplos:

- La indumentaria a utilizar en ocasiones solmenes.
- Ser hospitalario con un invitado.
- Masticar con la boca cerrada.
- No decir groserías a los semejantes.

Por otro lado, Ortiz expone que el término protocolo con base al Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española es “la regla ceremonial o diplomática establecida por decreto o por costumbre”.

Ortiz amplía este término a un rango más nacional extrayendo el mismo término del Manual Técnico de Etiqueta y Protocolo del Instituto Técnico de Capacitación y Productividad –INTECAP– (2008, p.65) el cual al mismo término lo define como “una serie ordenada de normas estrictas, establecidas para ceremonias y formalidades de carácter oficial, diplomático, militar, institucional o social”.

El protocolo establece ciertas reglas que cualquier individuo miembro de alguna sociedad debe acatar. Estas fueron creadas con el fin de establecer un orden definido y detallado para que cualquier evento tenga el éxito deseado.

Lo expuesto anteriormente esclarece que todo traductor / intérprete que destinado a enfrentar todo tipo de situaciones debe acatar y cumplir con la definición de los términos de etiqueta y protocolo, ya que debe saber cómo comportarse frente a diferentes eventos y sus participantes, debe cumplir y apegarse a las costumbres de los mismos y respetar las normas de protocolo establecidas.

Entre tanto debe saber y conocer el código de vestimenta, modales en la mesa y de socialización ya que se comprende que estará frente a diversidad de personas con diferentes personalidades y costumbres que deben ser respetadas. Es imprescindible que se apegue al orden y organización previamente establecidos y así contribuir y participar adecuadamente dentro de las ceremonias y actividades que se lleven a cabo durante cualquier evento en el que se encuentre.

Ningún traductor / intérprete puede ignorar los siguientes términos, puesto que son importantes para su carrera como profesional, debido a que es él mismo la cara y portada de su empresa, no puede permitir que se vea como maleducado o descortés; al contrario, siempre debe presentarse con formalidad y profesionalismo, demostrando modales, valores y principios que fuera de un trabajo excelentemente desempeñado son estos los que se mostrarán como su perfil y tarjeta de presentación.

- **Cultura Internacional:** es de suma importancia que sepa diferenciar los países y con esto sus acentos, costumbres, hábitos y tradiciones ya que en muchas de las reuniones de negocios sobre sale la cultura de cada una de las partes y es importante no solo aceptarlas sino respetarlas ya que cualquier gesto o expresión que no sea la correcta puede causar en lugar de beneficio conflicto que es lo último que se quiere y mucho menos viniendo del traductor / intérprete.

Es importante que todo traductor / intérprete tenga la capacidad de diferenciar los países, sus acentos, costumbres, hábitos y tradiciones, puesto que en la mayoría de reuniones de negocios a las que asista, prestando sus servicios, se involucra, inevitablemente, la cultura de los países nativos de las partes involucradas.

Se recomienda, evitar los malentendidos al ser prudente y cuidar gestos y expresiones faciales, pues en caso de hacer algo indebido, inconscientemente, puede ser malinterpretado por alguna de las partes involucradas y causar conflicto entre las mismas, afectando de tal manera la negociación.

En el capítulo IV, inciso 1.2.5, “Aspectos Culturales a tomar en cuenta dentro de una negociación internacional. Negociación por continentes” (López, R. 2016). Se exponen las diferentes costumbres que varios países tienen para negociar, asimismo se explican cuáles son sus hábitos y maneras de negociar.

En función de lo anterior, es importante enfatizar que como se ha mencionado en capítulos anteriores todo traductor / intérprete debe contar con la capacidad de desempeñar su labor con profesionalismo en todas y cada una de las diferentes situaciones que en su momento enfrente. Por tal razón, es imprescindible que se mantenga atento, mostrándose servicial, respetuoso y cordial, pero siempre prudente y limitado a ejercer labores que sean propiamente competentes de su labor como traductor / intérprete.

Saber cómo saludar, cómo despedirse, a qué distancia situarse de una persona, en dónde sentarse y qué vocabulario utilizar; son aspectos que todo traductor debe conocer, sin embargo, estos son indispensables para un intérprete, debido a su interacción cotidiana con diversas personalidades. El intérprete debe ser cauteloso en todas sus acciones, pues cualquier error, por mínimo que parezca, puede causar perjuicios a su carrera profesional. (López, R. 2016)

Los acentos son el reto cotidiano del intérprete, ya que tanto las personas que tienen el idioma inglés como su idioma nativo, dependiendo del país o estado en el que vivan, tienen un acento peculiar que los caracteriza, como las que tienen el idioma inglés como segundo idioma; su acento al hablar es aún más peculiar y difícil de comprender. Por tal razón, entrenar el oído para el intérprete es fundamental, puesto que mientras más educado lo tenga y mientras desarrolle mayor capacidad para identificar los diferentes tipos de acentos más fácil y clara será su comprensión.

- **Geografía:** este aspecto es considerado básico, pero de gran relevancia ya que no solo se deben conocer los países y su cultura, sino también en dónde están ubicados. Es esencial tener conocimiento sobre la geografía del planeta, pues un intérprete más que un traductor se encuentra en constante riesgo de ser abordado con preguntas o ser incluido en conversaciones de cultura general o de sucesos mundiales; al quedarse callado o mostrar ignorancia pone en riesgo su prestigio como profesional.



Como ya se ha esclarecido, un traductor / intérprete debe tener un amplio conocimiento sobre varios temas y la geografía es uno de ellos.

El Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española define el término geografía como “la ciencia que trata de la descripción de la Tierra”. Asimismo, esclarece que existen diferentes tipos de geografía, los cuales se encargan de estudiar diferentes ámbitos de la tierra, entre los de mayor interés para un traductor / intérprete se encuentran los siguientes:

- **Geografía Física:** parte de la geografía que trata de la configuración de las tierras y los mares. Esta realmente ayuda al traductor / intérprete para enriquecer sus conocimientos y tener presente la división de la tierra.
- **Geografía Histórica:** geografía que estudia la distribución de los Estados y pueblos de la Tierra a través de las distintas épocas. Con este tipo de geografía el traductor / intérprete conoce el motivo de separación de algunos países y los nombres con los que se les conoce actualmente.
- **Geografía Lingüística:** geografía que estudia la distribución de los fenómenos lingüísticos de un idioma, sobre el territorio en el que es utilizado. Este tipo de geografía es de suma importancia para el traductor / intérprete, ya que ayuda a que conozca la diversidad de idiomas que existen alrededor del mundo y cuáles son los de habla nativa en ciertos países y qué países utilizan otros como segundo idioma de comunicación. El objetivo principal por el cual un traductor / intérprete debe conocer sobre geografía lingüística, es justamente para identificar el idioma que debe y puede utilizar para comunicarse con todas y cada una de las personas que eventualmente conozca.

- **Geografía Política:** parte de la geografía que trata de la distribución y organización de la Tierra como morada del hombre. Como cultura general es necesario que el traductor / intérprete tenga conocimiento sobre la organización global de la Tierra, y la manera en que cada gobierno maneja su país.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, la geografía es más que la percepción de la ubicación física de los continentes y países. Por tal razón, es necesario que todo traductor / intérprete enriquezca y amplíe sus conocimientos constantemente, tomando en cuenta los términos anteriores para poder demostrar su profesionalismo de una mejor manera.

- **Historia Mundial:** conocer la geografía y la cultura de cada país es relevante pero su historia lo es un poco más, ya que muchas discusiones informales se llevan a cabo fuera de las negociaciones. Asimismo, pláticas dentro de las cuales el factor común querer culturizarse un poco más y siempre surgen preguntas o comentarios como: “Qué terrible lo que sucedió en Vietnam, ¿cierto?” o “¿Belice no es parte de Guatemala?” en estos casos una respuesta como “sí” o “no” es insuficiente. Es por esto, que es necesario estar informados no solo de lo actual sino del pasado también, no hay que olvidar que “Los pueblos que olvidan su historia están condenados a repetirla”, Cicerón.

El inciso anterior hace énfasis sobre el actual, ya que al conocer la geografía histórica y política de los países se conocen sus antecedentes e información y datos relevante que nos amplía aún más la historia de cada uno de ellos.

Al conocer la historia de los países abordamos su cultura y el porqué de sus tradiciones y costumbres; esto enriquece el conocimiento de cualquier persona y más aún de un traductor / intérprete, a quién le son de gran utilidad estos datos, en función de poder desempeñar de una mejor manera su labor, puesto que estos aspectos son importantes no solo para entablar una conversación, sino también para realizar una traducción / interpretación.

Lo anterior se esclarece en el sentido de conocer los precedentes de un idioma, en virtud de emplear de una mejor manera términos relevantes con una adaptación más acertada, lo cual es considerado una prioridad para el traductor / intérprete, ya que de esta manera tanto su traducción como interpretación tendrá un sentido y tono más natural, facilitando de tal manera la comprensión del receptor, a efecto que se sienta satisfecho, pues de esta manera surte cierta comodidad, como si alguien conocido le estuviera hablando, esa comodidad es el fin primordial que todo traductor / intérprete procura alcanzar.

- **Diplomacia:** es necesario recordar que la diplomacia es la ciencia que estudia las relaciones y los intereses de unas naciones con otras (Porto, J. & Gardey, A. 2011, s.p.), por lo que si el objetivo es especializarse en este ámbito, es necesario hacer una recopilación de todo lo anterior y ponerlo en práctica por medio de la diplomacia que es la que rige la negociación de convenios y tratados internacionales.

El autor Eduardo Jara Roncati explica claramente que la diplomacia “constituye el medio tradicional a través del cual los Estados se relacionan entre sí, ya sea directamente o mediante las organizaciones internacionales”. (1989, p. 13),

La diplomacia ha sido definida como la ciencia de las relaciones exteriores, el arte de negociar, el manejo de las relaciones internacionales, la ciencia de las relaciones que existen entre los diversos Estados, la forma de concretar una política internacional determinada.

Con lo anterior se esclarece, que cualquier manera en que se defina, la diplomacia lleva implícita la idea de las relaciones sociales. Entonces, se puede decir que los aspectos principales de la diplomacia son los siguientes:

- Socialización.
- Interacción social.
- Negociar.
- Orientar intereses de sus gobiernos en su vida de relación. Es decir, procurar manifestar los intereses de los diferentes gobiernos de la manera más respetuosa posible para que cualquier negociación pueda concretarse con éxito y así hacer perdurar la relación de manera amistosa por todo el tiempo que sea posible.
- Unir a los pueblos.
- Acercar gobernantes.
- Obtener apoyo para una determinada política, siempre con una actitud constructiva y amistosa.
- Búsqueda de la paz tanto regional como mundialmente.

Como se puede observar, todos los puntos anteriores juegan un gran papel, ya que para el largo trayecto de la búsqueda de la paz, el objetivo principal de la diplomacia, se deben aplicar adecuadamente las normas de etiqueta y protocolo de acuerdo a las costumbres y tradiciones de los diferentes países y sus particulares culturas.

#### **4.2. Manejo del idioma inglés en regiones más reconocidas en el ámbito Internacional**

Un oído educado es tan importante para un intérprete, como los ojos para un traductor, ya que estos son sus herramientas primordiales sin las cuales no podrían realizar sus labores cotidianas con tanta excelencia.

La parte más importante y profesional de un intérprete aparte de su cerebro es su oído. Como se mencionó anteriormente, el oído de un intérprete debe ser afinado, a tal grado que pueda desarrollar la capacidad para reconocer rápidamente y sin mayor dificultad, los diferentes acentos, del idioma inglés en este caso, de los diferentes interlocutores a los que posiblemente interprete a lo largo de su vida profesional.

Por otro lado, el traductor, pasa la mayor parte de su vida frente a una computadora leyendo sin parar por lo que son sus ojos los que más debe cuidar. Sus ojos y su intelecto son los que le indican el tipo de inglés utilizado en el texto que se encuentra traduciendo.

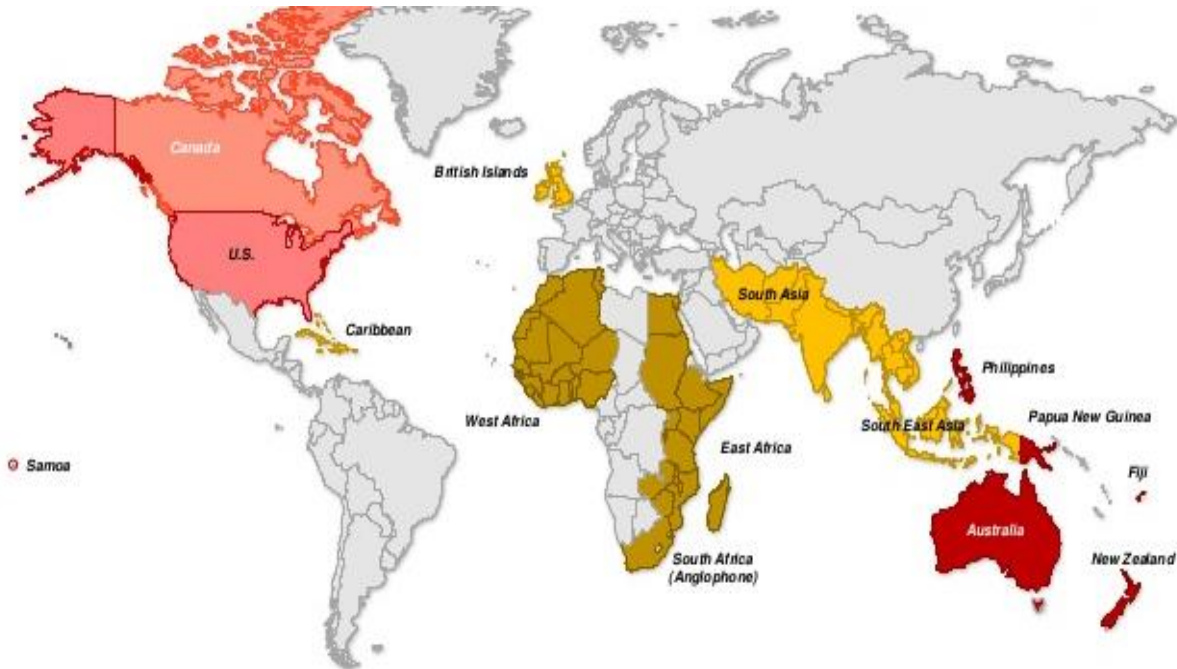
### **4.3. Tipos de inglés**

Realmente solo existen dos tipos de inglés; inglés británico e inglés estadounidense o americano.

A continuación, se encuentran varios mapas, los cuales muestran los diferentes tipos de inglés que existen a nivel mundial, los países que consideran el idioma inglés su idioma nativo, los que lo consideran como secundario y el nivel de inglés que muestran los diferentes países por continentes.

El siguiente mapa muestra los países o regiones que consideran el idioma inglés tanto británico como americano su idioma oficial / lengua materna.

**Mapa 1**  
**Países de habla inglesa**



- Inglés Americano (Canadá)
- Inglés Británico (El Caribe, Islas Británicas, Asia Meridional y Asia Sudoriental)
- Inglés Americano (Estados Unidos, Samoa Americana)
- Inglés Británico (África Oriental, África Occidental y Sudáfrica)
- Inglés Británico (Filipinas, Australia, Papua Nueva Guinea, Nueva Zelanda y Fiji)

Fuente: Países de habla inglesa. ("English Speaking Countries, 2013)

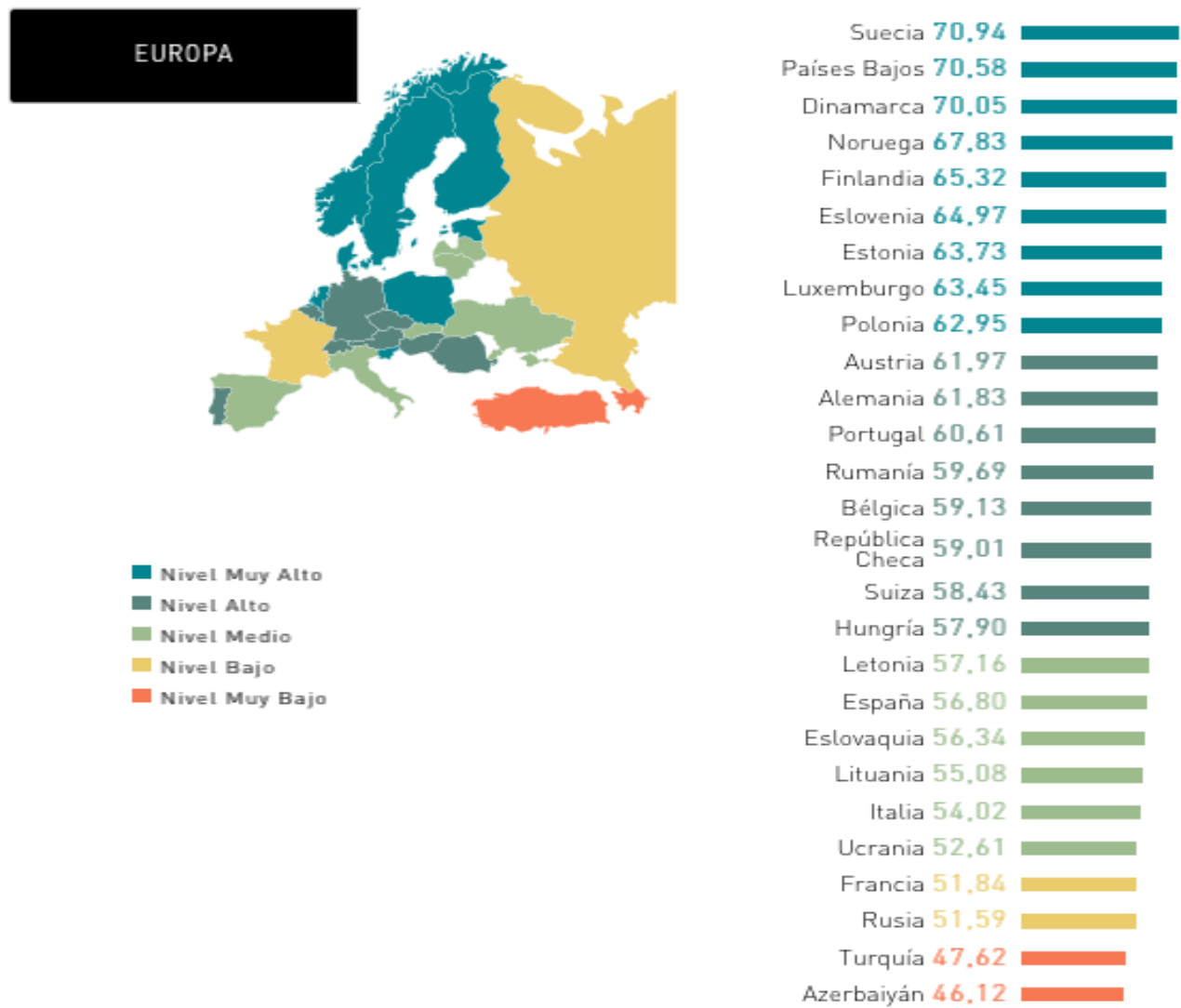
Las siguientes imágenes muestran los mapas de los países que tienen como segundo idioma el inglés y el nivel que cada uno de ellos en el idioma.

## Mapa 2 Clasificación del índice de nivel de inglés en América Latina



Fuente: Clasificación del índice de nivel de inglés en América Latina. (English First, 2012)

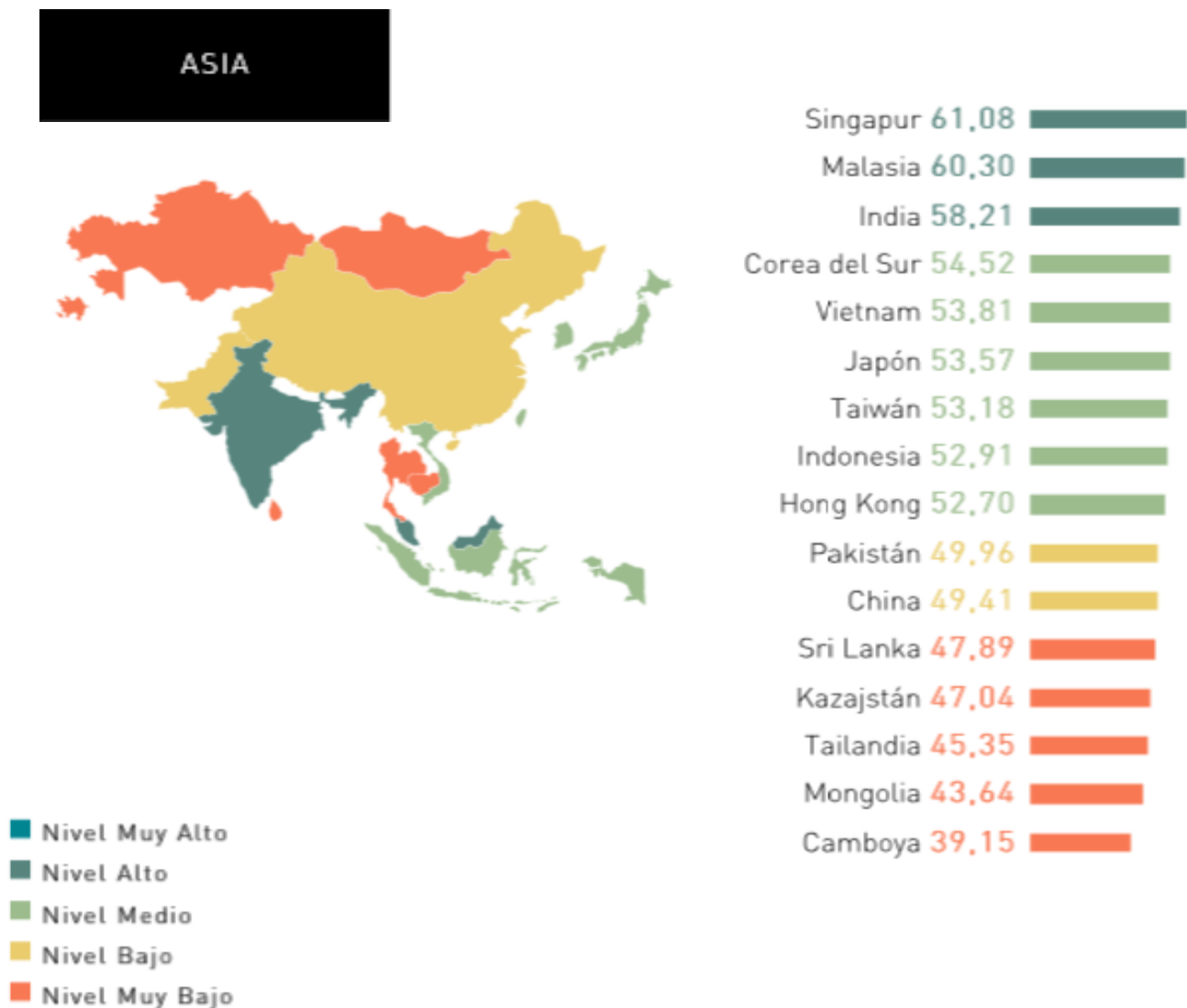
### Mapa 3 Clasificación del índice de nivel de inglés en Europa



Fuente: El ranking mundial más grande según el dominio de inglés (*Education First*, 2015)



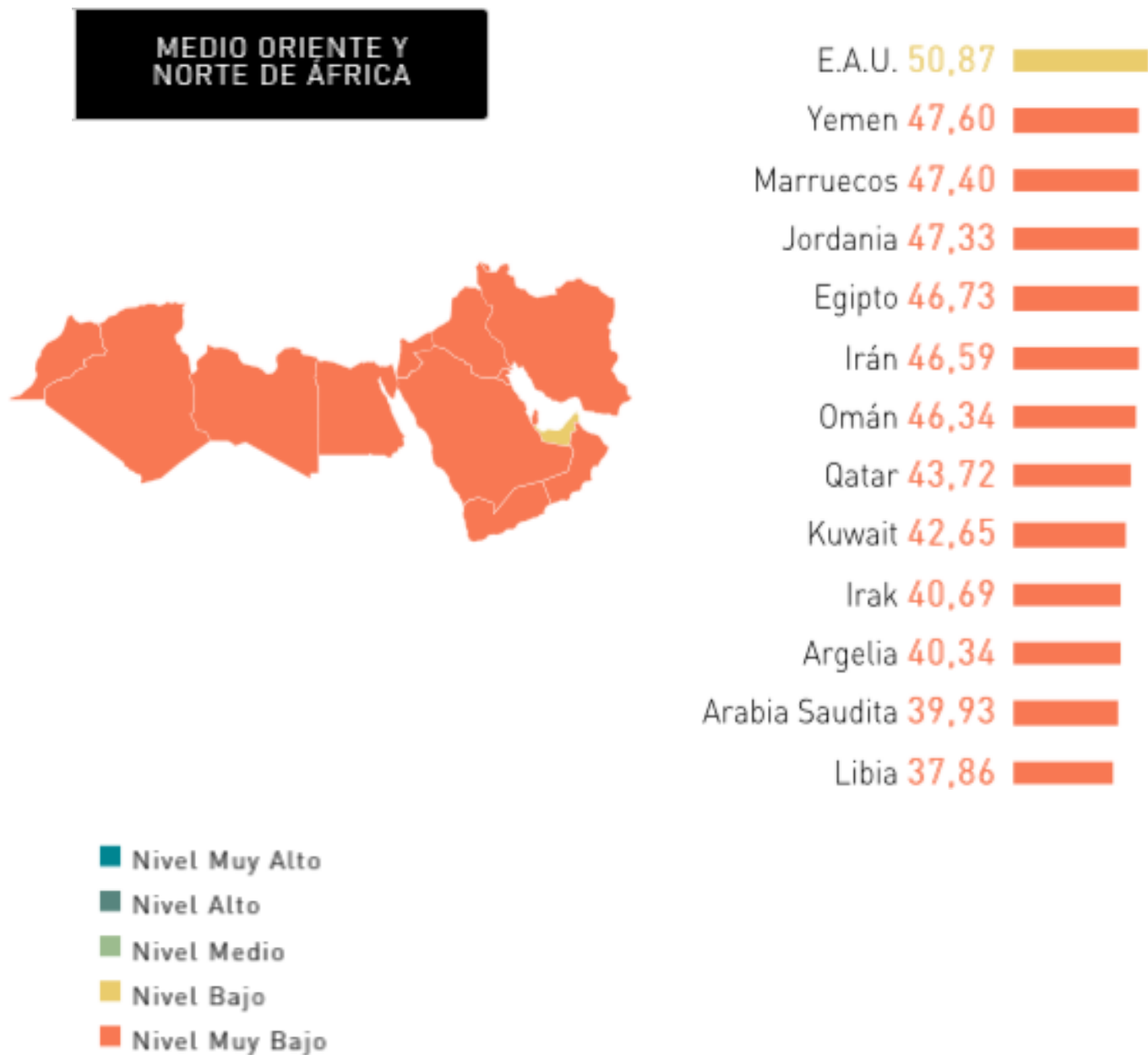
**Mapa 4**  
**Clasificación del índice de nivel de inglés en Asia**



Fuente: El ranking mundial más grande según el dominio de inglés (*Education First*, 2015)

## Mapa 5

### Clasificación del índice de nivel de inglés en el Medio Oriente y Norte de África



Fuente: El ranking mundial más grande según el dominio de inglés (*Education First*, 2015)

La diferencia es bastante obvia en cuanto a acento se refiere, ahora, en cuanto a escritura es un tanto difícil diferenciarlo, puesto que la gramática es igual, sin embargo son algunas palabras o expresiones las que marcan la diferencia como por ejemplo:

- Apartamento
  - Inglés Británico- *Flat*
  - Inglés Americano-*Apartment*
- Baño
  - Inglés Británico- *Toilet*
  - Inglés Americano-*Bathroom*
- Camión
  - Inglés Británico- *Lorry*
  - Inglés Americano-*Truck*
- Centro
  - Inglés Británico- *Centre*
  - Inglés Americano-*Center*
- Elevador
  - Inglés Británico- *Lift*
  - Inglés Americano-*Elevator*
- Honor
  - Inglés Británico- *Honour*
  - Inglés Americano-*Honor*
- Pantalones
  - Inglés Británico- *Trousers*
  - Inglés Americano-*Pants*
- Pañal
  - Inglés Británico- *Nappy*
  - Inglés Americano-*Diaper*
- Policía
  - Inglés Británico- *Policeman*
  - Inglés Americano-*Cop*
- Vía del tren o ferrocarril
  - Inglés Británico- *Railway*
  - Inglés Americano-*Railroad*

La siguiente tabla muestra una lista de palabras en inglés británico y americano junto con su definición, en función de esclarecer las mismas.

**Tabla 1**  
**Inglés americano vs. Inglés británico**

<b>Inglés Americano</b>	<b>Inglés Británico</b>	<b>Definición</b>
<i>Vacation</i>	<i>Holiday</i>	Un viaje que haces a otra ciudad o país. (Un <i>'holiday'</i> en inglés americano es un día importante como Navidad, Año Nuevo o Día de Acción de Gracias.)
<i>Lawyer</i>	<i>Barrister</i>	Una persona que asesora en cuestiones jurídicas y asiste a la corte.
<i>Pharmacy</i>	<i>Chemist Shop</i>	Una tienda donde se puede comprar medicina.
<i>Pants</i>	<i>Trousers</i>	Ropa que cubre tu cuerpo desde la cintura hasta los tobillos con un área separada para cada pierna. <i>'Pants'</i> en inglés británico significa ropa interior como los <i>boxers</i> .
<i>Fall</i>	<i>Autumn</i>	La temporada entre verano e invierno.
<i>Apartments</i>	<i>Flats</i>	Un edificio que contiene muchas unidades en las que la gente vive. Cada unidad es llamada <i>'apartment'</i> o <i>'flat'</i> .
<i>Elevator</i>	<i>Lift</i>	Un dispositivo usado para subir y bajar personas o mercancía.

Fuente: Inglés americano vs. Inglés británico (*English Live*, 2013)

Los siguientes ejemplos son capturas de pantalla de fragmentos extraídos de tratados / convenios internacionales reales del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala, estos esclarecen más lo expuesto previamente sobre las diferencias entre inglés americano y británico.

## **Fragmento 1**

### **Inglés Americano**

*General Agreement for Technical Cooperation Between the Government of the United States of America and the Government of Guatemala (Acuerdo General para la Cooperación Técnica entre el Gobierno de los Estados Unidos de América y el Gobierno de Guatemala)*

#### **ARTICLE I. TECHNICAL COOPERATION PROGRAMS AND PROJECTS**

1. The Government of the United States and the Government of Guatemala undertake to cooperate with each other in the interchange of technical knowledge and skills and in related activities designed to contribute to the balanced and integrated development of the economic resources and productive capacities of Guatemala. The obligations of the Government of the United States in connection with the activities conducted pursuant to this Agreement shall be carried out by such agency or agencies as that Government may designate for that purpose.

*Fuente: General Agreement for Technical Cooperation Between the Government of the United States of America and the Government of Guatemala (1954, p. 1)*

## Fragmento 2

### Inglés Británico

*Convention Establishing the Association of Caribbean States* (Convenio de establecimiento de la Asociación de Estados del Caribe)

#### ARTICLE XIII: Special Fund

The Ministerial Council shall also establish a Special Fund for the purpose of financing **programmes** of technical cooperation and related research consistent with the purposes and functions of the Association. The Ministerial Council shall determine the general framework of the **programmes** to be supported out of the Special Fund. Specific activities within this framework shall be elaborated by the Committee on Trade Development and External Economic Relations with the assistance of the Secretariat. The Special Fund shall be made up of resources that on a voluntary basis can be contributed by Member States, non- Members or other entities.

*Fuente: General Agreement for Technical Cooperation Between the Government of the United States of America and the Government of Guatemala (1954, p. 1)*

Como se puede observar en los fragmentos anteriores, la palabra “*Programs*” y “*Programmes*”, se encuentran resaltadas, ambas significan “Programas” en español, sin embargo, su ortografía es diferente tanto en inglés americano como en inglés británico. Son únicamente dos letras la “m” y la “e” la que marcan la diferencia entre estas palabras no obstante su significado es el mismo.

El siguiente fragmento ejemplifica una palabra de uso frecuente en el inglés británico, la cual, no es de uso común en el inglés americano.

### **Fragmento 3**

#### **Inglés Británico**

*United Nations Convention on the Law of the Sea* (Convenio de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar)

## **SECTION 2. LIMITS OF THE TERRITORIAL SEA**

### *Article 3*

#### ***Breadth*** of the territorial sea

Every State has the right to establish the **breadth** of its territorial sea up to a limit not exceeding 12 nautical miles, measured from baselines determined in accordance with this Convention.

*Fuente: United Nations Convention on the Law of the Sea (1970, p. 21)*

Como se puede observar la palabra resaltada es “*breadth*” que significa “anchura”, “amplitud” en español (Wordreference, 2016). Esta palabra en inglés americano es “*width*” que significa exactamente lo mismo que “*breadth*” en español.

Por lo expuesto y ejemplificado anteriormente se puede comprender que las diferencias entre el inglés americano y el británico en el ámbito comercial de negociaciones internacionales, son minuciosas, siendo la ortografía la que sufre primordialmente dichos cambios.

Cabe resaltar que la mayoría de los países europeos utilizan el inglés británico. Un dato curioso, ni India, ni Belice son parte de Europa, sin embargo, en el caso de Belice, debido a la colonización adoptaron este idioma; en el caso de India es una lengua extranjera que al paso de los años adoptaron como nativa; este tipo de inglés es utilizado en ambos países como idioma nacional, sin embargo, el acento los caracteriza con gran notoriedad.

Por otro lado, tanto Norte América como Latinoamérica utilizan el inglés norteamericano o americano, debido a que es el que más influencia ha tenido al pasar de los años sobre estos países, así también es el que en la mayoría de instituciones académicas instruyen.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, inglés es inglés, sin embargo, las personas y su acento son quienes se han encargado de marcar la diferencia entre todos los “tipos de inglés” que consideran que existen. Es por esto que es tan importante, tanto para un traductor como para un intérprete reconocer y especializarse en ambos tipos de inglés, americano y británico, pues nunca se sabe la situación que van a enfrentar, a qué persona le soliciten interpretar o el documento que puede llegar a traducir.

Hay que recordar que la práctica hace al maestro, como dijo Joseph Adison “Si quieres triunfar en la vida, haz de la perseverancia tu amigo del alma, de la experiencia tu sabio consejero, de la advertencia tu hermano mayor y de la esperanza tu genio guardián”, por tal razón, la práctica constante es la única manera como un traductor / intérprete puede llegar a alcanzar su máximo potencial como profesional.



## **CAPÍTULO V**

### **5. Necesidad del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala de establecer personal especializado en traducción de Convenios y Tratados Internacionales**

#### **5.1. Base legal de idiomas oficiales para la traducción en Guatemala y otros países**

Como se ha detallado en los capítulos anteriores, tanto traductor como intérprete tienen una labor importante dentro de la negociación de convenios y tratados internacionales, la cual requiere diversidad de capacidades y habilidades propias de un profesional en el área.

En México el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, UNAM, establece en el documento Códigos y Proyectos (2016, p. 178, 181), lo siguiente sobre tratados / convenios internacionales:

II. Los documentos redactados en idioma extranjero deberán acompañarse con la correspondiente traducción al español;

Art. 330. De la traducción de los documentos que se presenten en idioma extranjero, se mandará dar vista a la parte contraria para que, dentro del tercer día, manifieste si está conforme. Si lo estuviere o no dijere nada, se pasará por la traducción; en caso contrario, el tribunal nombrará traductor.

De igual forma en España, la Cooperación Judicial Internacional en Materia Civil (2001, p. 2), expone lo siguiente sobre tratados / convenios internacionales:

### 5.1.1 Formas de transmisión

- **Vía ordinaria:** directamente entre los organismos transmisores y los receptores
- **Vías extraordinarias:** cada Estado puede utilizar sus propios agentes diplomáticos o consulares para notificaciones y traslados de documentos a personas residentes en otro estado miembro. Los Estados pueden oponerse a la utilización de esta vía para nacionales que no sean del Estado requirente.

Por correo también es posible realizar la notificación o traslado directo de documentos judiciales a personas que residan en otro estado miembro.

Excepcionalmente, por vía diplomática o consular únicamente para envío de documentos judiciales, con fines de notificación o traslado, dirigidos a los organismos receptores.

### 5.1.2 Órganos Transmisores y Receptores

Con base al documento Convenios Internacionales (2001, p. 3), cada Estado miembro se encarga de designar a sus funcionarios públicos, autoridades u otras personas competentes para emitir o recibir los documentos judiciales. Puede tratarse de dos organismos diferentes o de uno solo, en cuanto sea el encargado de ambas funciones, transmisión y recepción.

Adicionalmente, cada Estado miembro designa una entidad central, la cual se encarga de facilitar información a los organismos transmisores, buscar soluciones a problemas que puedan requerir la emisión de documentos y excepcionalmente, únicamente a petición de un organismo transmisor, realizar una solicitud de notificación o traslado a un organismo receptor.

En España son órganos emisores y receptores los Secretarios Judiciales y la autoridad central es la Subdirección General de Cooperación Jurídica Internacional del Ministerio de Justicia.

### **5.1.3 Lengua**

En virtud de esclarecer el idioma o lengua en la cual se deben realizar los procesos (Convenios Internacionales, 2001, p. 3), se deben tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- En la solicitud, debido a que es un modelo impreso para todos los Estados, no es necesaria su traducción.
- Los espacios en blanco en la lengua oficial del Estado requerido o en la lengua que el Estado requerido haya declarado admitir. España acepta además del español inglés, francés, portugués.
- En el documento no es obligatorio que vaya traducido, pero el destinatario puede negarse aceptarlo en determinados casos.
- El Estado requerido puede negarse a aceptar el documento informando de inmediato al organismo transmisor.

Por otro lado, en Guatemala, con base al Artículo 143 de la Constitución Política de la República de Guatemala (1993, p. 34). El idioma oficial de Guatemala es el español. Las lenguas vernáculas, es decir, las lenguas propias de una población o país, forman parte del patrimonio cultural de la Nación.

En el Capítulo III Intervención del Traductor / Intérprete dentro del Proceso de la Negociación de Convenios y Tratados Internacionales, del presente trabajo de investigación, en el inciso 3.6. Proceso de traducción de Convenios y Tratados Internacionales, se detalla por medio de una entrevista realizada a la Abogada Nancy

Amaya, Asesora de la Dirección de Tratados Internacionales del Ministerio de Relaciones Internacionales de la República de Guatemala, el proceso de traducción de convenios y tratados internacionales en dicho Ministerio de Relaciones exteriores, refiere:

“Lamentablemente en dicho proceso quienes realizan las traducciones de documentos tan importantes son los practicantes de traducción que llegan por un par de meses a cumplir con su requisito universitario de pasantías o bien los propios asesores cuando no cuentan con ningún practicante. Lo ideal sería que los convenios y tratados internacionales fueran traducidos y firmados por un traductor jurado, pues se consideran documentos legales, así también debería existir alguna persona u organismo internacional especializado en las áreas tanto de Derecho Internacional como de Traducción para que puedan aprobar con más exactitud la versión final de la traducción de tales documentos. Sin embargo, no se cuenta con ningún ente que de fe y legalidad a tales documentos por lo que tampoco se cuenta con la aprobación final de la traducción, simplemente se verifica que las partes contratantes estén de acuerdo con lo estipulado en sus idiomas nacionales dentro de los convenios o tratados para poder proceder a ratificarlos, depositarlos y suscribirlos”. (Nancy Amaya, comunicación personal, 03 de marzo de 2016).

Realizar la traducción de algún convenio o tratado internacional es una gran oportunidad que a cualquier traductor se le puede presentar. Sin embargo al realizarla, este enfrenta varios retos como la modificación constante de los mismos, cambio de términos a los que los asesores utilizan de manera habitual, adaptación del texto por conveniencia, entre otros. Es importante mencionar que estos son aspectos ante los cuales un traductor debe ser flexible pues en su vida cotidiana como traductor profesional los enfrenta, puesto que todos los clientes de diferentes áreas siempre solicitan modificaciones, inclusiones, entre otros.

A pesar de los retos anteriores, la mayor dificultad que se puede presentar al realizar dicha traducción es la selección de la terminología apropiada de acuerdo al campo de especialidad, así como la adecuación de términos y frases a conveniencia de los asesores, esto con el fin de obtener la aprobación del convenio o tratado con mayor facilidad, lo cual está en contra de la ética profesional de un traductor ya que un traductor debe apearse tanto como sea posible al texto original y tanto el mensaje como el contexto original no debe cambiar.

Una traducción profesional tiene como objetivo principal transmitir el mismo mensaje tanto en el lenguaje fuente como en el meta. Es una gran falta alterar el mensaje, pues en ese momento la traducción pierde su fidelidad, lo cual es inaceptable en la labor de la traducción.

Esta labor, la traducción de tratados / convenios internacionales, debe ser realizada por traductores profesionales y especializados en el área, puesto que son documentos importantes no solo para los colaboradores del Ministerio de Relaciones Exteriores sino para toda la República de Guatemala; sin embargo lamentablemente es realizada por practicantes de la carrera de traducción, de la carrera de ciencias jurídicas y sociales con conocimiento y dominio del idioma inglés quienes solamente se encuentran dentro del Ministerio por algunos meses, o por los mismos asesores jurídicos quienes se apoyan en plataformas conocidas de traducción para realizar la misma.

Lo descrito anteriormente es realmente lamentable, ya que no solo se realiza una mala traducción, sino que no se hace de manera fiel al texto original, puesto que los mismos asesores a quienes solamente les interesa que el tratado o convenio sea aprobado con la mayor rapidez posible, adaptan la mayoría de contextos a como la otra parte contratante lo estipula, con el fin de cerrar la negociación a la brevedad.

Es un tanto indignante conocer el proceso de traducción de documentos tan importantes, documentos que influyen en nuestra situación internacional como país.

El hecho de saber que muchas de las oportunidades se han perdido por una mala traducción, o más bien por una traducción realizada a conveniencia de las otras partes es penoso.

A continuación, se muestra el organigrama del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala en donde se muestra la existencia administrativamente de la Dirección de Traducciones dentro de la Dirección General de Asuntos Jurídicos, Tratados Internacionales y Traducciones.

# ORGANIGRAMA



## **5.2. Ventajas y desventajas de contar con personal permanente especializado en traducción e interpretación dentro del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala**

Como se puede observar la Dirección de Traducciones existe, pero lamentablemente como se dijo con anterioridad, únicamente de manera administrativa. Dicha Dirección no existe de manera física, por lo que es lógico comprender que tampoco cuentan con personal profesional capacitado trabajando en dicha Dirección, no está de más volver a mencionar que esta labor la realizan practicantes universitarios y los mismos asesores jurídicos de la Dirección de Tratados Internacionales de la Dirección General de Asuntos Jurídicos, Tratados Internacionales y Traducciones.

A continuación, se presenta una tabla de ventajas y desventajas que el Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala puede presentar al habilitar la Dirección de Traducciones y contar con personal de planta que sea profesional y especializado en el área.



**Tabla 1**

**Ventajas y desventajas del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala de contar con personal de planta profesional y especializado en el área de Derecho Internacional para realizar traducciones de Convenios y Tratados Internacionales**

<b>VENTAJAS</b>	<b>DESVENTAJAS</b>
Tener mejor calidad de traducciones.	Solicitud constante de varios organismos e instituciones que necesiten traducciones profesionales de ámbito internacional.
Tener posibilidad de mejores negociaciones.	Incremento en el presupuesto.
Los asesores podrían despreocuparse por traducir los convenios y tratados internacionales.	Recursos tecnológicos adicionales.
Traducciones más acertadas.	Adecuación física para los profesionales del área.

<p>Brindar un mejor servicio y estadía a las partes extranjeras contratantes durante las negociaciones que se lleven a cabo en Guatemala, puesto que pueden contar con intérpretes profesionales que transmitan todo mensaje comunicado durante las mismas; apegándose a la cultura de dichas partes en virtud de proporcionar mayor comodidad y comprensión.</p>	<p>Inversión en equipo de traducción como software, herramientas de traducción, diccionarios electrónicos, memorias de traducción entre otros.</p> <p>Asimismo, es necesaria la inversión en equipo de interpretación pues tanto dentro como fuera del Ministerio de Relaciones Exteriores se llevan a cabo varias negociaciones que requieren los servicios de intérpretes profesionales para que realicen interpretaciones simultáneas si el número de participantes es extenso, para lo cual se necesitan cabinas, consolas, micrófonos, audífonos y demás. De igual forma en otras negociaciones el número de participantes es más reducido y se puede realizar interpretación consecutiva para la cual es necesario equipo inalámbrico con receptores, transmisores y micrófonos de diadema.</p>
---	---

Fuente: López, R. 2016.

Es necesario aclarar nuevamente, que la labor de traducción de convenios / tratados internacionales altamente importante y debe ser realizada por un profesional en el área no por personas bilingües con buen conocimiento y manejo tanto de los idiomas inglés y español.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, se puede asumir que el Ministerio de Relaciones Exteriores tiene una gran necesidad de contar con personal profesional en el área de traducción, puesto que, de no ser así, muchos de los beneficios y grandes oportunidades con países potenciales se pueden perder por negligencia, falta de profesionalismo y conocimiento al realizar dicha labor.

Para poder fundamentar lo expuesto con anterioridad se llevó a cabo una encuesta a diferentes trabajadores de la Dirección General de Asuntos Jurídicos, Tratados Internacionales y Traducciones del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala, en las cuales muchos de ellos para empezar desconocen su reglamento orgánico por lo que no saben que la dirección de Traducciones existe dentro de la misma Dirección General, de la cual son parte.

La mayoría de los colaboradores no tiene conocimiento de cuál es la diferencia entre traducción e interpretación por lo que desconocen qué tan frecuente es requerido este servicio.

Muchos expresan que no es lo mismo que un traductor profesional realice una traducción a que una persona bilingüe lo haga, sin embargo, hay otros que expresan que cualquier persona común, con nivel aceptable de inglés puede realizar la labor, lo cual es lamentable y frustrante, pues, aunque la persona tenga un alto conocimiento y manejo del idioma no conoce los normas y técnicas apropiadas de traducción.

Finalmente, gran parte de los encuestados reconocen que son los mismos asesores quienes realizan las traducciones y por lo expuesto anteriormente, también son conscientes que la manera en que se realizan las traducciones dentro del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala, no es la mejor para documentos tan importantes como lo son tratados y convenios internacionales.

### **5.3. Posibilidades de habilitar la Dirección de Traducciones del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala**

A pesar de los argumentos que se han tenido durante años en cuanto a la ejecución de la Dirección de Traducciones, lamentablemente, las posibilidades que dicha Dirección se habilite, físicamente dentro del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala y con su habilitación, cuente con personal especializado tanto en traducción como interpretación laborando de manera permanente dentro de la misma, son escasas, puesto que no solamente existe carencia de presupuesto, no solo para pagarle mensualmente un sueldo justo con prestaciones de ley a las personas que trabajasen dentro del Ministerio, sino también para realizar la adaptación física, pues la infraestructura del Ministerio de Relaciones Exteriores no cuenta con más espacio para habilitar oficinas apropiadamente equipadas, menos con espacio físico para realizar lo anterior.

Por lo anterior se esclarece nuevamente que dicho Ministerio tiene una gran necesidad de personal profesional en el área de traducción. Lamentablemente por falta de recursos tanto económicos como físicos no habilitan la Dirección de Traducciones y tampoco contratan personal externo con gran frecuencia para realizar dicha labor. La posibilidad de apertura de la Dirección de Traducción es analizada desde hace años únicamente como proyecto, pues ellos mismos reconocen su necesidad, sin embargo a la fecha sigue estancado, como proyecto y se desconoce la fecha o año en que ésta pueda ser habilitada.

La labor de un traductor / intérprete como fue detallada en el presente trabajo de investigación, es una labor ardua de mucho esfuerzo, empeño y de amplio conocimiento tanto técnico como intelectual. Es una labor importante en el ámbito de las negociaciones internacionales, sin embargo, es más importante que las personas la reconozcan como tal, puesto que un traductor / intérprete es el puente de comunicación, es quien facilita y conecta culturas.

Es necesario que el público en general reconozca que el ser bilingüe no hace a una persona traductora, que las herramientas y plataformas que ahora existen en internet no son remplazo para un traductor / intérprete humano, pues los conocimientos adquiridos durante tantos años de práctica y estudios no los puede adquirir una máquina.

“El lector ideal es un traductor. Es capaz de desmenuzar un texto, retirarle la piel, cortarlo hasta la médula, seguir cada arteria y cada vena y luego poner en pie a un nuevo ser viviente” (Manguel, s.f.). Ser traductor / intérprete es una profesión con infinidad de habilidades, aprendidas con gran esfuerzo. Debe ser valorada y respetada. En un traductor / intérprete se puede encontrar el mundo entero.

## CONCLUSIONES

1. Una negociación internacional es un proceso por medio del cual se pueden adquirir o perder varios beneficios para un país. Es por esto que debe ser realizada por personas profesionales y especializadas en el tema.
2. Por medio de los tratados y convenios internacionales se puede llegar a concretar diferentes acuerdos entre uno o varios países que pueden ser beneficiosos para Guatemala.
3. Las competencias y capacidades con las que debe contar un traductor / intérprete son diversas y abarcan un amplio grupo de campos de estudio, por lo que no solamente son conocimientos adquiridos, sino también responsabilidades, las cuales tanto traductores como intérpretes deben comprender y tener presente a la hora de desempeñar su labor.
4. Tanto traductores como intérpretes, interesados en el ámbito internacional, especialmente en las negociaciones, deben enriquecer aún más su conocimiento en diferentes ámbitos de cultura general y de aspectos específicos, puesto que es posible que enfrenten diversidad de situaciones que deben saber manejar de la mejor manera posible.
5. La necesidad de contar con traductores e intérpretes profesionales que realicen la traducción de convenios y tratados internacionales y que participen en negociaciones internacionales es enorme, pues como se mencionó anteriormente no es una labor cualquiera, son documentos importantes que involucran el bienestar de diversos países por lo que ameritan el interés e importancia pertinente.

## RECOMENDACIONES

1. Todo traductor / intérprete interesado en especializarse en el ámbito internacional, especialmente en el área de negociaciones internacionales, debe tener un amplio conocimiento de términos relacionados a negociaciones, tratados y convenios internacionales, al igual que de historia universal.
2. Se sugiere aplicar apropiadamente las técnicas aprendidas y adecuadas tanto de traducción como de interpretación que el caso amerite.
3. Se recomienda reconocer y tener en mente, que un traductor / intérprete debe ser una persona flexible y dispuesta a realizar diversidad de tareas en cuanto a su campo de trabajo se refiera, puesto que sus servicios podrán ser requeridos en el momento que menos lo espere.
4. Procurar mantenerse actualizado, en constante aprendizaje y capacitación no solo como traductor sino también como intérprete, puesto que para ambas labores tanto la técnica como el equipo de trabajo evolucionan rápidamente.
5. Fomentar en los estudiantes de la Escuela de Ciencias Lingüísticas de la Universidad San Carlos de Guatemala respeto, valoración y el reconocimiento apropiado hacia la profesión de traductor e intérprete, puesto que es una profesión que requiere perseverancia y dedicación, así también como de suma importancia pues estos profesionales son la conexión entre culturas al facilitar la comunicación.

## **ANEXO**



## GLOSARIO

<b>Término</b>	<b>Definición</b>
<b>A</b>	
<b>Audiencia</b>	Ocasión para aducir razones o pruebas que se ofrece a un interesado en juicio o en expediente
<b>C</b>	
<b>Capacidades</b>	Cualidad de ser capaz. Aptitud para ejercer personalmente un derecho y el cumplimiento de una obligación.
<b>Carácter Coercitivo</b>	Fuerza diplomática que fuerza la voluntad o conducta de alguien.
<b>Conocimientos</b>	Acción y efecto de conocer. Entendimiento, inteligencia, razón natural.

<p><b>Convenciones</b></p>	<p>Acuerdo o pacto entre personas, organizaciones o países.</p>
<p><b>Convenios Internacionales</b></p>	<p>Acuerdo entre Estados u organizaciones internacionales, regido por el derecho internacional, con la finalidad de establecer normas de relación o de resolver problemas concretos.</p>
<p><b>E</b></p>	
<p><b>Estados Beligerantes</b></p>	<p>Todos aquellos que ponen fin a una guerra.</p>
<p><b>Estados Semisoberanos</b></p>	<p>Son aquellos que solo pueden ejercer su soberanía interna. No tienen soberanía externa, es decir, sus relaciones exteriores son llevadas a cabo por otros Estados.</p>
<p><b>Ética</b></p>	<p>Conjunto de normas morales que rigen la conducta de la persona en cualquier ámbito de la vida.</p>

<b>G</b>	
<b>Gobierno de Facto</b>	Es aquel que no está reconocido por ninguna norma jurídica.
<b>H</b>	
<b>Habilidades</b>	Cada una de las cosas que una persona realiza con gracia y destreza.
<b>I</b>	
<b>Interpretación</b>	Acto de transmitir un mensaje de un idioma a otro de manera verbal.
<b>Intérprete</b>	Profesional del idioma que trasfiere un mensaje de un idioma a otro de forma verbal.
<b>L</b>	
<b>Lenguas Vernáculos</b>	Las lenguas propias de una población o país, forman parte del patrimonio cultural de la Nación.
<b>Ley Internacional</b>	Es aquella que se aplica al conjunto de normas jurídicas y legales que tienen por objetivo primario contribuir a que las relaciones entre los diferentes estados nacionales sean lo más ordenadas y

	congruentes posibles de manera de colaborar con relaciones de solidaridad, paz y colaboración.
<b>N</b>	
<b>Negociación</b>	Proviene del latín <i>negotiatio</i> , <i>negotiatiōnis</i> , que se refiere a la acción y efecto de negociar, en virtud de dirigir todos los tratos dirigidos y acciones a la conclusión de un convenio o pacto entre dos o varias partes.
<b>O</b>	
<b>ONU</b>	Siglas de la Organización de las Naciones Unidas. Organización internacional, la más importante que existe en la actualidad, que agrupa a los diferentes gobiernos del planeta con la misión de trabajar mancomunadamente en temas relevantes como ser: la paz mundial, la seguridad, el óptimo desarrollo económico y social de las sociedades, los derechos humanos, control del armamento y desarme y los asuntos humanitarios.
<b>Organismos Internacionales</b>	Entidad cuyos integrantes u objetivos no pertenecen a un único país.

<b>P</b>	
<b>Plenos Poderes</b>	Documento oficial que el canciller o embajador emite con el fin de designar a un funcionario público de su consideración para representar al Estado.
<b>T</b>	
<b>Traducción</b>	Acción por medio de la cual se transmite un mensaje de un idioma a otro por medio escrito.
<b>Traductor</b>	Profesional de los idiomas que transmite un mensaje de un idioma a otro por medio escrito.
<b>Tratados Internacionales</b>	Acuerdos de voluntades entre dos o más sujetos de Derecho Internacional Público que crea, modifica o extingue relaciones jurídicas.

## REFERENCIAS

*A-Learning México*. (2015). Interpretación Consecutiva. Recuperado el 23 de febrero de: [https://www.youtube.com/watch?v=R7wqw\\_ht7fk](https://www.youtube.com/watch?v=R7wqw_ht7fk)

Alvarez Vita, Juan. (2001). *Tratados Internacionales y Ley Interna*. Primera Edición. Fondo de Desarrollo Editorial, Universidad de Lima. 171pp. Lima, Perú.

Alves. F. (2003) *Building a Translation Competence Model, Pacte Group*. Recuperado el 10 de enero de 2016 de: [http://grupsderecerca.uab.cat/pacte/sites/grupsderecerca.uab.cat.pacte/files/2003\\_PACTE\\_Benjamins\\_0.pdf](http://grupsderecerca.uab.cat/pacte/sites/grupsderecerca.uab.cat.pacte/files/2003_PACTE_Benjamins_0.pdf)

Autor Anónimo. (s.f.). *Convenios Internacionales*. Recuperado 13 de marzo de 2016 de: [www.nodo50.org/ala/comisiones/civil\\_familia/12.-%20CONVENIOS%20INTERNACIONALES.doc](http://www.nodo50.org/ala/comisiones/civil_familia/12.-%20CONVENIOS%20INTERNACIONALES.doc)

Autor Anónimo. (s.f.). *Derecho Internacional Público*. Recuperado 11 de marzo de 2016 de: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1629/7.pdf>

Autor Anónimo. (s.f.). *Tratados Internacionales en otros Idiomas*. Recuperado 01 de abril de 2016 de: [http://smpslegal.com/uploads/1449165672626\\_ES\\_ARCHIVO\\_1.pdf](http://smpslegal.com/uploads/1449165672626_ES_ARCHIVO_1.pdf)

Boanerjes, V. (2008). *Interpretación Simultánea, PROMPTTRANSLATORS*. Recuperado el 23 de febrero de 2016 de: <https://www.youtube.com/watch?v=5PctLLwylAk>

Borrayo Obando, Sonia Lissett. La autorización de traductor e intérprete según los decretos gubernativos 251 y 1478. Sugerencias para su reforma. Tesis. Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad San Carlos de Guatemala. Octubre 2001.

Carranza, L. (1993) El Derecho Internacional Público frente a la Crisis del Golfo Pérsico. Recuperado el 05 de marzo de 2016 de: [http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/04/04\\_2947.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/04/04_2947.pdf)

Castro, N. (2011). Estudio Jurídico de la Problemática de la Múltiple Nacionalidad en el Derecho Guatemalteco. Tesis. Licenciada en Ciencias Jurídicas y Sociales. Universidad San Carlos de Guatemala. Recuperado el 10 de marzo de 2016 de: [http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/04/04\\_9084.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/04/04_9084.pdf)

Cifuentes, H. Problemática de la Traducción Literaria en Guatemala. Escuela de Ciencias Lingüísticas. Universidad San Carlos de Guatemala. Guatemala, septiembre de 2014.

Constitución Política de la República de Guatemala. Artículo 143. Guatemala, 1993.

Convención de Derecho Internacional Privado. (29 de febrero de 1928). Código de Derecho Internacional Privado de Bustamante. Recuperado el 11 de marzo de 2016 de: <https://www.oas.org/dil/esp/Código%20de%20Derecho%20Internacional%20Privado%20Código%20de%20Bustamante%20Republica%20Dominicana.pdf>

Convención de Viena sobre el derecho de los tratados. (1969). Vigente desde el 27 de enero de 1980.

*Convention Establishing the Association of Caribbean States.* (Convenio de Establecimiento de la Asociación de los Estados del Caribe). Vigente desde 1994.

Crónicas de la Emigración. (2012). Principios y Características del Convenio. Recuperado de: <http://www.cronicasdelaemigracion.com/articulo/cronicas/principios-caracteristicas-convenio/20110615124342042659.html>

De Rioja, L. (2011). Interpretación de Acompañamiento. Recuperado el 20 de febrero de 2016 de: <https://www.youtube.com/watch?v=TYWnt8P13PU>

Diccionario de la Real Academia Española. (2011). Recuperado el 27 de julio de 2016 de: <http://dle.rae.es/?id=AgBNpjl>

Echeverria, C. (s.f.). Elementos de un Contrato. Recuperado el 24 de agosto de 2015 de: <http://claudiaechevarria.galeon.com/cvitae1808034.html>

*Education First.* (2012). Imagen, Clasificación del Índice de Nivel de Inglés en América Latina. Recuperado el 13 de marzo de 2016 de: <http://www.universal.org.ar/wp-content/uploads/2012/10/ingles-latinoam.png>

*Education First.* (2013). Inglés Americano vs. Inglés Británico. Recuperado el 13 de marzo de 2016 de: <http://englishlive.ef.com/es-mx/blog/ingles-americano-vs-ingles-britanico/>

*Education First.* (2015). El ranking mundial más grande según su dominio del inglés. Recuperado el 06 de marzo de 2016 de: <http://www.ef.com/wwes/epi/>



*Education First.* (s.f.). Imagen, *English Speaking Countries*. Recuperado el 13 de marzo de 2016 de: <http://lghhttp.32183.nexcesscdn.net/80E716/magento/media/catalog/product/cache/1/image/1800x/1bbb40bae2932ac4b90453cdf8c463c5/e/n/english-speaking-countries-map-keynote-apps-store.jpg>

*Education First.* (s.f.). Imagen, Niveles de Inglés. Recuperado el 13 de marzo de 2016 de: [http://www.publimetro.cl/\\_internal/gxml!0/2qijkhn0ctpwx8acoz5fxkpvtnr4nbh\\$dqn4mjwervny9efmsmqzsd18dcjlozo/screen-shot-2015-02-13-at-3-33-57-pm.jpeg](http://www.publimetro.cl/_internal/gxml!0/2qijkhn0ctpwx8acoz5fxkpvtnr4nbh$dqn4mjwervny9efmsmqzsd18dcjlozo/screen-shot-2015-02-13-at-3-33-57-pm.jpeg)

Enciclopedia Jurídica. (2014). Derecho Internacional. Recuperado el 12 de marzo de 2016 de: <http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/derecho-internacional-publico/derecho-internacional-publico.htm>

Gappe, Sherry E. (2008). Manual de gestión terminológica. (1ª Edición). Editorial EUNA. Heredia, Costa Rica.

*General Agreement for Technical Cooperation Between the Government of the United States of America and the Government of Guatemala.* (Acuerdo General para la Cooperación Técnica entre el Gobierno de los Estados Unidos de América y el Gobierno de Guatemala). Gobierno de la República de Guatemala. Vigente desde 1954.

Giménez, A. ... et. Al. (2008) Manual Práctico de Comercio Exterior. Recuperado el 15 de octubre de 2015, de [http://www.extenda.es/catedras/descargas\\_generales/estudios/ext/manual\\_comercio\\_internacional\\_final.pdf](http://www.extenda.es/catedras/descargas_generales/estudios/ext/manual_comercio_internacional_final.pdf)

Gobierno de la República de Guatemala. United Nations Convention on the Law of the Sea. (Convenio de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar). 1970.

Gobierno de las Repúblicas de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración económica Centroamericana. Guatemala, 1958.

Guerra, E. (2010). Traductores en México. Video "*Interpreters Simultaneos*". Recuperado 23 de febrero de 2016 de: <https://www.youtube.com/watch?v=SLBOFStNbEY>

Guerrero Noj, Jennifer Fabiola. El Proceso de Traducción de Pases Legales en los Documentos provenientes del Extranjero. Tesina. Técnico en Traducción y Correspondencia Internacional. Escuela de Ciencias Lingüísticas, Universidad San Carlos de Guatemala. Guatemala, 2015.

Hernández Chang, Alicia Raquel. Traducción de Aplicaciones Android. Tesis. Licenciada en Ciencias Lingüísticas con énfasis en Traducción e Interpretación. Escuela de Ciencias Lingüísticas, Universidad San Carlos de Guatemala. Guatemala, 2014.

Hernández, A. (s.f.). Negociación Internacional. Recuperado de: <http://www.difusionjuridica.com.bo/bdi/biblioteca/biblioteca/libro193/lib193-8.pdf>

Hernandez, E. (2009). Características Elementales de los Principales Tratados Comerciales de México. Recuperado de: <http://www.slideshare.net/ediveth/caracteristicas-elementales-de-los-principales-tratados-comerciales-de-mexico>

Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM. (s.f.). Códigos y Proyectos.  
Recuperado 13 de marzo de 2016 de:  
<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/7/3006/13.pdf>

Larios Ochaita, Carlos. Derecho Internacional Público. (7ª Edición). Editorial Maya'Wuj. Guatemala, 2010.

Manual de Tratados. Preparado por la Sección de Tratados de la Oficina de Asuntos Jurídicos. Publicación de las Naciones Unidas. 2001.

Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Guatemala. (s.f.). Imagen, Organigrama. Recuperado de:  
[http://www.minex.gob.gt/userfiles/organigrama\(1\).pdf](http://www.minex.gob.gt/userfiles/organigrama(1).pdf)

Mountin, Georges; tr. Lago Alonso, Julio. (1971). Los problemas teóricos de la traducción. Gredos. 337pp. Madrid, España.

*OM Personal Multimedia English*. (1999). Inglés Británico vs Inglés Americano. Recuperado de:  
<http://www.ompersonal.com.ar/omexpress/idioma/britishVSamerican.htm>

Ortiz Ruano, Thany Noemí. Manual de Etiqueta y Protocolo del Intérprete Profesional de Guatemala. Tesis. Licenciada en Ciencias Lingüísticas con énfasis en Traducción e Interpretación. Escuela de Ciencias Lingüísticas, Universidad San Carlos de Guatemala. Guatemala, 2015.

Pacay Sierra, Gloria Elizabeth. Análisis Jurídico-Social de la importancia de la intervención del intérprete o traductor en el proceso penal guatemalteco. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad San Carlos de Guatemala. Guatemala, 2001.

Paganini, R. (2015). Presentación de Powerpoint. Negociación de Tratados. Guatemala, 2015.

Pérez López, Mario Francisco. Análisis Jurídico del Derecho del sindicado a elegir un traductor como parte del debido proceso en el sistema acusatorio en Guatemala. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad San Carlos de Guatemala, 2013.

Pizarro, J. (s.f.). Los Tratados Internacionales como fuentes del derecho administrativo: Incorporación global y automática de los tratados internacionales al derecho interno chileno. Recuperado 04 de agosto de 2015 de:

<http://www.analesderecho.uchile.cl/index.php/ACJYS/article/view/10312/10368>

Porto, J & Gardey, A. (2014). Definición de Diplomacia. Recuperado de: <http://definicion.de/diplomacia/>

Puchol, L. (2005) El libro de la Negociación. (1ª Edición). Ediciones Díaz de Santos. España.

Real Academia Española. (2016). Definición de Geografía. Recuperado 10 de marzo de 2016 de: <http://dle.rae.es/?id=J7JqPLh>

Reyes Puác, José Vicente. Consecuencias legales de la falta de preparación profesional en las personas que actúan como intérpretes de idiomas indígenas en los juzgados de paz. Tesis. Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad San Carlos de Guatemala, Guatemala. 2010.

Rodríguez Cerna, J. (1938). *Nuestro Derecho Internacional: Sinopsis de tratados y anotaciones históricas, 1821-1837*. (1ª Edición). Tipografía nacional. Guatemala.

Roncati, E. (1989). *La Función Diplomática*. Recuperado el 10 de marzo de 2016 de: [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/29597/S3272J37\\_es.pdf?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/29597/S3272J37_es.pdf?sequence=1)

Ruiz, C. (2014). *Proceso y Estrategias de Negociación*. Recuperado el 19 de octubre de 2015 de: <http://es.slideshare.net/cruizlopez/proceso-y-estrategias-de-negociacion>

Sandín, J. (2015). *Reporteros Sin Fronteras. Interpretación Consecutiva inglés español en Radio 3*. Recuperado el 20 de febrero de 2016 de: <https://www.youtube.com/watch?v=sImngbLWBO8>

Santa Cruz, T. (1993). *Problemática de la Teoría de la prueba en el Ámbito del Derecho Internacional Privado*. Recuperado el 12 de marzo de 2016 de: [http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/04/04\\_2834.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/04/04_2834.pdf)

Secretaría de Educación Pública de México. (s.f.). *Tipos de Convenios y Contratos que se pueden formalizar dependiendo de la situación*. Recuperado el 01 de septiembre de 2015 de: <http://www.updce.ipn.mx/Convenios/Paginas/Tipos-de-Convenios.aspx>

Sierra, Manuel J. (1963). *Derecho Internacional Público*. (4ª Edición Aumentada). Editorial Porruá, S.A. México.

*Tangient LLC*. (2016). *Tipos de Traducción e Interpretación*. Recuperado el 12 de marzo de 2016 de: <http://tipos-de-traducion.wikispaces.com/Tipos+de+traducción+e+interpretación>

Temas Mundiales. (s.f.). Derecho Internacional. Recuperado 11 de marzo de 2016 de: <http://www.un.org/es/globalissues/law/>

*Translations, Inc.* (2013). *Interpreter in Action*. Recuperado el 24 de febrero de 2016 de: <https://www.youtube.com/watch?v=bB-DFehnWS0>

Universidad Nacional de Colombia. (2008). Manual de Convenios y Contratos. Recuperado 10 de agosto de 2015 de: [http://www.unal.edu.co/gerencia\\_finad/documentos/manual\\_contratacion\\_UN\\_221208.pdf](http://www.unal.edu.co/gerencia_finad/documentos/manual_contratacion_UN_221208.pdf)

Vallecillos Morales, Efraín Roberto. (1986). Diligencias notariales de Recepción de testigos, para la obtención del título de Traductor Jurado. Tesis. Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad San Carlos de Guatemala. Guatemala,

Varela Quirós, L. (1996). Las Fuentes del Derecho Internacional Público. Editorial Temis S.A. Santa Fe de Bogotá, Colombia.

Vázquez, M. Rodas, J. (2014). Derecho Internacional Privado. Recuperado 11 de marzo de 2016 de: [https://www.oas.org/dil/esp/derecho\\_internacional\\_privado\\_conferencias\\_posiblestemascidipvii.htm](https://www.oas.org/dil/esp/derecho_internacional_privado_conferencias_posiblestemascidipvii.htm)

Villagrán Kramer, Francisco. (2003). Derecho de los tratados. F&G. 229pp. Guatemala.

Vincent. (2015). Tipos de Traducción que existen. Definición y Características. Recuperado de: <http://blog.intertext.es/2015/03/tipos-de-traduccion-que-existen.html>

Winberger, Eliot. (2000). Fuentes anónimas: una charla sobre traductores y traducción. BID. 20pp. Washington.

Word Press. (s.f.). Citas Celebres sobre Traducción. Recuperado de: <https://translatoruy.wordpress.com/2009/06/13/citas-celebres-sobre-la-traduccion/>

Word Reference. (2015). Recuperado de: <http://www.wordreference.com/es/translation.asp?tranword=breadth>