

MARCO METODOLÓGICO: TRES ENFOQUES CONVERGENTES

El programa integra tres perspectivas complementarias en una sola experiencia de aprendizaje:

1. COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA: DESDE LA TRADUCCIÓN E INTERPRETACIÓN (FABRIZIA LAURO)

- *El punto de partida es la premisa trabajada en la ponencia 'Del idioma a la estrategia': comunicar eficazmente no es solo elegir bien las palabras, es alinear al menos cinco dimensiones simultáneas: el sistema lingüístico (léxico, sintaxis, pragmática, registro), el paralingüístico (tono, ritmo, énfasis), el no verbal (postura, distancia, microexpresiones), el sociocultural (cortesía, jerarquía, gestión del conflicto) y el relacional de poder (quién habla, desde qué posición, con qué intereses).*

Esto se traduce en clase como:

- **Investigación previa al acto comunicativo:** Como el intérprete construye glosarios antes de una conferencia, el alumno prepara vocabulario y contexto antes de cada simulación.
- **Dramaturgia social aplicada al COMEX (Goffman):** El alumno aprende a modular su 'fachada' (rol, registro, formalidad) según el escenario negociación con proveedor japonés, reclamo a agente de carga, reunión con socio europeo.
- **Actos del habla (Austin) en operaciones reales:** 'Confirmamos el pedido', 'Revisaremos la propuesta' no son solo palabras son compromisos, estrategias, señales de poder. El curso entrena la conciencia de ese efecto performativo.
- **Pragmática intercultural:** El significado real de un enunciado depende de quién lo dice, a quién, en qué contexto y con qué conocimiento compartido. Este marco es el núcleo de cada módulo.

2. METODOLOGÍA DE RESCATE Y AGILIDAD COGNITIVA

- *Este sistema ha sido diseñado por Fabrizia Lauro a partir de su experiencia en la interpretación de conferencias de alto nivel. Se aleja del aprendizaje académico lineal para enfocarse en un entrenamiento de agilidad mental que permite al profesional de COMEX operar con seguridad bajo presión.*

Los pilares de esta metodología propia son:

- **El español como aliado de rescate:** Rompemos con el mito de que el español es el "enemigo" del bilingüismo. En situaciones de estrés, la riqueza sinonímica de tu lengua materna es un recurso cognitivo estratégico. Entrenamos tu mente para que use los conceptos que ya dominas como puentes de recuperación inmediata, asegurando que el mensaje nunca se detenga.
- **Gestión de la ansiedad y "sanación" comunicativa:** Entendemos que la parálisis al hablar suele ser emocional, no intelectual



Trabajamos explícitamente en desmontar la sensación de "incompetencia" que sienten los profesionales con alto dominio técnico al enfrentarse al inglés, transformando el bloqueo en autonomía y confianza

Anclaje emocional del lenguaje: En lugar de memorizar listas vacías, las palabras se fijan a través de emociones profesionales reales y situaciones críticas (como la presión de un embarque detenido o el cierre de una negociación)

Este enfoque garantiza que el vocabulario técnico se convierta en una herramienta de supervivencia profesional grabada en la memoria de largo plazo.

Activación de marcos conceptuales estratégicos: El objetivo no es "traducir", sino activar directamente estructuras de pensamiento en inglés aplicadas al comercio exterior

Al entrenar con casos reales, el alumno aprende a pensar desde la acción, logrando que su comunicación sea performativa y genere resultados operativos inmediatos

Entrenamiento modular de alto impacto: El programa no es lineal; cada sesión es una unidad de entrenamiento autónoma diseñada para una necesidad específica del día a día (llamadas, correos, reclamos), permitiendo un avance práctico desde la primera semana

3. LA SÍNTESIS : EL INTÉRPRETE COMO MODELO PARA EL PROFESIONAL DE COMEX

- *Lo que hace un intérprete de conferencias de alto nivel es exactamente lo que necesita hacer un importador en una negociación internacional: investigar el contexto antes de hablar, anticipar fricciones culturales, leer el poder en la sala, gestionar el clima social, adaptar el registro en tiempo real y usar el lenguaje como herramienta de objetivo — no como demostración de conocimiento. Este programa entrena esas habilidades de forma explícita, con la metodología cognitiva del BCT como motor de adquisición y el marco de comunicación estratégica de la interpretación como brújula de aplicación.*

Corrección personalizada: las actividades escritas y orales reciben retroalimentación directa de Fabrizia — no automatizada.

IA como herramienta, no como sustituto: se trabaja explícitamente con herramientas como DeepL y ChatGPT para borradores, y se entrena la capacidad de revisarlas y mejorarlas con criterio profesional.

Enfoque del programa:

“La comunicación como sistema multidimensional.”



CONTENIDO MODULAR

8 MÓDULOS

Cada mes agrupa dos módulos. La secuencia va de lo inmediato (llamadas, documentos) a lo estratégico (negociación, comunicación intercultural)

Módulo	Título / Enfoque	Contenido clave	Actividad práctica
1	First Contact: Comunicarse con el mundo	Presentaciones profesionales, small talk de negocios, manejo del teléfono y email de primer contacto	Role-play: Llamada a un agente de carga extranjero. Tarjetas de Rescate: Resolución de situaciones de crisis mediante la búsqueda rápida de sinónimos y conceptos bajo presión profesional
2	The Paper Trail: Documentación de importación en inglés	Invoice, packing list, BL, DAM, certificados. Vocabulario técnico documental	Ejercicio: completar y revisar documentos reales en inglés. Intérprete de Escenarios: Narración descriptiva de videos de COMEX analizando subtexto, pragmática y lenguaje no verbal
3	Logistics Conversations: Con transportistas, agentes y almacenes	Solicitar cotizaciones, confirmar ETAs, gestionar incidencias, comunicación con agentes de carga	Simulación: e-mail de reclamo por demora y respuesta estratégica. The Synonym Race: Competencia de agilidad mental para hallar múltiples equivalencias en inglés de términos clave en español.
4	The Deal: Negociación y comunicación con proveedores internacionales	Negociar precio, Incoterms, plazos, condiciones de pago en inglés con proveedores de Asia, EE.UU. y Europa	Dinámica: negociación simulada con rol cards culturales (japonés, alemán, norteamericano) Role-play con Fachada Cultural: Simulaciones de negociación adaptando tono, registro y "fachada" según el perfil cultural del interlocutor.
5	Beyond Words: Pragmática y dramaturgia social en COMEX	Adaptar registro, tono y estilo según el interlocutor y contexto cultural. Comunicación estratégica cross-cultural	Análisis de casos reales: ¿qué salió mal? ¿qué cambiarías? Document Detective: Identificación y denuncia oral inmediata de errores críticos en documentos reales (Invoices, BL, Packing Lists)
6	Real Business English: Reuniones, ferias y visitas técnicas	Dirigir y participar en reuniones, presentar la empresa, manejar preguntas difíciles, lenguaje de ferias internacionales	Simulación completa: presentación de empresa en feria + Q&A en inglés. Hot Seat (La Silla Caliente): Adivinanza de términos técnicos mediante descripciones estratégicas que prohíben mencionar la palabra clave.
7	Written English for COMEX: Correos y seguimiento comercial	Estructura de correos profesionales, follow-up, confirmación de operaciones, manejo de malentendidos por escrito	Taller de redacción: 5 correos tipo con corrección personalizada. Find Me (Búsqueda Rápida): Validación de comprensión auditiva mediante la ejecución inmediata de instrucciones operativas complejas. Story Cubes (Datos de Historias): Desarrollo de fluidez narrativa conectando símbolos visuales con hilos conductores de operaciones de comercio exterior.
8	AI vs. Human: Herramientas digitales + el factor humano	Uso estratégico de IA en comunicación (traducción, redacción), cuándo y por qué el humano sigue siendo irremplazable	Workshop: revisar y mejorar textos generados por IA para contextos reales de COMEX. Word Chain (Cadena de Palabras): Construcción de léxico técnico encadenado por categorías para ampliar el vocabulario de forma dinámica. The Staircase (La Escalera): Relevos de escritura grupal en pizarra para consolidar campos semánticos específicos de logística y negocios.