

Compartir:

8

Recomendar

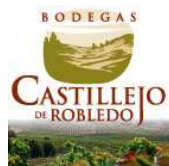
Twitter

Compartir

Menéame

0

G+



Para que no encuentres los asuntos de casa desordenados...

CASTILLA Y LEÓN

Un modelo de páginas web para las bodegas que exporten a EE.UU., China y Gran Bretaña



Las bodegas tienen una guía para mejorar sus ventas en el exterior.

Actualizado 21/01/2016 15:27:44

Una tesis doctoral de Cristina Sánchez Barbero, leída en la Facultad de Traducción e Interpretación del Campus de Soria, presenta un modelo de páginas web para las bodegas que deseen dirigirse a los mercados estadounidense, británico y chino.

La doctoranda se ha basado en teorías funcionalistas de Christiane Nord y demuestra en su tesis que para que la traducción de una página web de una bodega sea realmente eficaz, más que traducción deber ser una adaptación o incluso una reescritura de texto, según ha informado hoy la Universidad de Valladolid.

Sánchez Barbero ha revisado en su tesis, dirigida por el profesor Miguel Ibáñez, las páginas web de las 249 bodegas que integran la denominación de origen Ribera de Duero.

En el estudio que inició en 2011 comprobó cómo del total de bodegas analizadas, 215 tenían páginas web, aunque ninguna tenían traducciones específicas para estos mercados, sino que todas se igualaban sin importar sus destinatarios.

"Sin embargo, a la hora de dirigirse a un público determinado hay que tener en cuenta las diferencias socioculturales, que originan demandas diferentes", ha subrayado Sánchez.

De hecho, a la hora de traducir una página web dirigida a un público estadounidense hay conocer por ejemplo que el futuro cliente demanda los premios, medallas de esos caldos o la valoración que da Robert Parker a sus vinos, los denominados puntos Parker, que condiciona el precio de venta del vino en ese mercado.

Cientes

"A un cliente estadounidense no le importa tanto la historia de la bodega u otras informaciones que normalmente ofrece la bodega en España, cosa que por el contrario pide el público británico, y cuanta más información, mejor", ha explicado.

El mercado chino tiene otras peculiaridades porque es un cliente poco entendido y se fía mucho de las opiniones que ofrecen expertos o gurús, por esta razón, según la doctoranda, hay que ofrecerle valoraciones de este tipo.

La tesis se ha desarrollado en el marco del Grupo de Investigación Traduvino en la Facultad de Traducción e Interpretación del Campus Duques de Soria.

Esencia de Madre

49 gafas más de sol

MULTIOPTICAS

Jornadas de la Tapa 2016

La Croqueta

Conspique 5 sellos de los establecimientos participantes, vote su croqueta favorita y gana una escapada de fin de semana.

Todas las recetas en la APP Jornadas Croqueta Soria 2016 y en nuestra Web www.asotur.com

Concurso Provincial
8-17 abril
2016 Soria

¡ÚLTIMAS NOTICIAS!

14/04/2016 14:43:27
La intervención de la UCO espera detener a más de 20 personas por explotación sexual en España

14/04/2016 12:57:17
7 asociaciones juveniles recibirán ayudas municipales para 23 programas

14/04/2016 12:41:39
Ciento cincuenta proyectos para dotar de contenido la TI de Soria

14/04/2016 12:41:20
Retiran un buitre muerto en la N-234

14/04/2016 12:31:02
Las Cortes regionales debatirán medidas ante la expansión del cultivo en el Duero

EN-SORIA.COM

by SORIANoticias.com

CONSULTA AQUÍ EL DIRECTORIO DE EMPRESAS

Servicios

FARMACIAS TRANSPORTE

TV Y RADIO TELÉFONOS DE INTERÉS

LOTERÍA CINE

sprout

Con procesador Intel® Core™

COMPRAR

#goma

Intel Inside®
Para un rendimiento extraordinario