



# La actividad profesional del traductor en el ámbito del comercio exterior en el Perú

DOI: <https://doi.org/10.21158/21451494.v11.n0.2020.2638>

Ralph Arévalo-Montoya  
Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas  
u201523436@upc.edu.pe

Rossemarie Elie Cordova-Bernuy  
Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas  
u201514294@upc.edu.pe



1 Estudiante de Traducción e Interpretación Profesional de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7368-3565>

2 Bachiller en Traducción e Interpretación Profesional de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4388-3726>

**Cómo citar este artículo:**

Arévalo-Montoya, R.; Cordova-Bernuy, R. E. (2020). La actividad profesional del traductor en el ámbito del comercio exterior en el Perú. *Revista Comunicación, cultura y política*, 11, 28 - 62. DOI: <https://doi.org/10.21158/21451494.v11.n0.2020.2638>

Fecha de recepción: 21 de noviembre de 2019

Fecha de aprobación: 03 de julio de 2020

## **Resumen**

*El objetivo general de este estudio es describir la actividad profesional del traductor en el ámbito del comercio exterior en el Perú mediante los siguientes tres objetivos específicos: describir las actividades de los participantes para realizar la traducción comercial, describir las competencias que desarrollan a fin de traducir y describir el estatus del traductor profesional percibido en este ámbito. Por tanto, se parte de un enfoque cualitativo situado en el paradigma interpretativo. A partir de un muestreo no probabilístico, hubo 13 participantes entre traductoras profesionales de planta, traductores profesionales independientes y profesionales bilingües, a los que se les practicaron entrevistas. Se formularon tres guías de entrevistas semiestructuradas, en las que hubo preguntas sobre la profesión, la direccionalidad, la especialización en comercio exterior, el tiempo de servicio y el tipo y el rubro de empresa de comercio exterior de los participantes. Con respecto a los resultados, obtenidos, en cuanto a las actividades se encontró que las traductoras de planta realizaban otras tareas aparte de la traducción, lo que les permitió crecer personal y profesionalmente. Por otra parte, en lo relacionado a las competencias, los traductores profesionales consideraron conveniente llevar cursos de especialización en este ámbito a fin de tener mayor facilidad para traducir. Por último, en lo relativo al estatus, los traductores profesionales consideraron que la traducción todavía no es una profesión valorada y, en algunas empresas del ámbito comercial, se prefiere que los profesionales bilingües realicen las traducciones del ámbito con la finalidad de reducir costos.*

**Palabras clave:** traducción profesional; traductores profesionales; actividad profesional de traducción; traducción comercial; traducción en comercio exterior; competencias en traducción.

## **The professional activity of the translator in the field of foreign trade in Peru**

### **Abstract**

*The general objective of this study is to describe the professional activity of the translator in the field of foreign trade in Peru, by means of the following three specific objectives: 1) describing the activities of the participants in order to carry out the commercial translation; 2) describing the competences they develop in order to translate; and 3) describing the status of the professional translator that is perceived in this field. Therefore, the starting point is a qualitative approach located in the interpretative paradigm. Based on a non-probabilistic sample, there were 13 participants among professional in-house translators, independent professional translators, and bilingual professionals, who were interviewed. Three semi-structured interview guides were formulated, including questions about the profession, directionality, specialization in foreign trade, time of service, and the type and category of foreign trade company the participants work for. Regarding the results, it was found that the staff translators were performing other tasks besides translation, which allowed them to grow personally and professionally. On the other hand, as far as competences are concerned, professional translators considered it convenient to take specialization courses in this field in order to have greater ease in translating. Finally, with regard to status, professional translators considered that translation is not yet a valued profession and that some companies in the commercial field favor bilingual professionals to carry out their translations in order to reduce costs.*

**Keywords:** *professional translation; professional translators; professional translation activity; commercial translation; translation in foreign trade; translation skills.*

## **A atividade profissional do tradutor no âmbito do comércio exterior no Peru**

### **Resumo**

*O objetivo geral deste estudo é descrever a atividade profissional do tradutor no âmbito do comércio exterior no Peru mediante os seguintes três objetivos específicos: descrever as atividades dos participantes para realizar a tradução comercial, descrever as competências que desenvolvem a fim de traduzir e descrever o status do tradutor profissional percebido neste âmbito. Portanto, parte-se de um enfoque qualitativo situado no paradigma interpretativo. A partir de uma amostragem não probabilística, foram entrevistados 13 participantes entre tradutoras profissionais fixas, tradutores profissionais independentes e profissionais bilíngues. Formularam-se três guias de entrevistas semiestruturadas, nas que houve perguntas sobre a profissão, a direção, a especialização em comércio exterior, o tempo de serviço e o tipo e o setor da empresa de comércio exterior dos participantes. Com relação aos resultados obtidos, quanto às atividades encontrou-se que as tradutoras de planta realizavam outras tarefas além da tradução, o que lhes permitiu crescer pessoal e profissionalmente. Por outra parte, no relacionado às competências, os tradutores profissionais consideraram conveniente desenvolver cursos de especialização neste âmbito a fim de ter maior facilidade para traduzir. Por último, no relacionado ao status, os tradutores profissionais consideraram que a tradução ainda não é uma profissão valorizada e, em algumas empresas do âmbito comercial, se prefere que os profissionais bilíngues realizem as traduções do âmbito com a finalidade de reduzir custos.*

**Palavras-chave:** *tradução profissional; tradutores profissionais; atividade profissional de tradução; tradução comercial; tradução em comércio exterior; competências em tradução.*

## ***L'activité de traducteur professionnel dans le domaine du commerce extérieur au Pérou***

### **Résumé**

*L'objectif de cette investigation est de décrire l'activité professionnelle du traducteur dans le domaine du commerce extérieur au Pérou à travers trois objectifs spécifiques: décrire les activités des participants pour réaliser une traduction commerciale, décrire les compétences nécessaires à la traduction et décrire le statut du traducteur professionnel. La recherche se base sur une approche qualitative basée sur un paradigme interprétatif. Cette étude utilise un échantillonnage non probabiliste de 13 participants incluant des traducteurs professionnels, indépendants et bilingues. Trois types d'entretiens semi-structurés ont été réalisés et les questions portaient sur la profession, la spécialisation en commerce extérieur, l'ancienneté et le type d'entreprise de commerce extérieur des participants. En terme d'activité, les résultats obtenus montrent que les traducteurs effectuaient d'autres tâches en dehors de la traduction leur permettant de développer d'autres compétences tant professionnelles que personnelles et, certains d'entre eux ont ainsi jugé utile de suivre des formations ou spécialisations pour améliorer la qualité de leurs traductions. Enfin, en rapport au statut, les traducteurs professionnels estiment que la traduction n'est pas un métier suffisamment valorisé et, que dans certaines entreprises du secteur commercial, il est préférable que des personnels bilingues réalisent des traductions empiriques dans une optique de réduction des coûts.*

**Mots-clés:** *traduction professionnelle; traducteurs professionnels; activité de traduction professionnelle; traduction commerciale; traduction en commerce extérieur; compétences en traduction.*

## 1. Introducción

El Perú ha incrementado su participación en las exportaciones, las cuales en el 2012 alcanzaron los USD 11,197 millones (Pérez, 2017). En este sentido, las empresas tradicionales podrían verse motivadas a ingresar al mercado internacional, lo que significaría un crecimiento en la demanda de traducciones (Mora y Infante, 2012). Así, entonces, el traductor profesional sería la persona ideal para laborar en el ámbito del comercio exterior, ya que traduciría de forma correcta aquellos documentos relacionados con este ámbito. No obstante, pocas empresas contratan traductores profesionales para que realicen estas traducciones y, más bien, los profesionales bilingües que laboran en estas y presentan perfiles relacionados con el ámbito de los negocios se encargan de traducir documentos comerciales (Mayoral, 2006). Como consecuencia, estas empresas podrían perder prestigio y posicionamiento en los mercados internacionales (Martín, 2012) por falta de rigurosidad en el proceso de traducción de los profesionales bilingües (Aguayo, 2013).

A causa de esta situación, este estudio tiene como objetivo general describir la manera en que se desarrolla la actividad profesional del traductor en el ámbito del comercio exterior en el Perú. Para esto se tuvo como objetivos específicos describir las actividades que realiza a fin de lograr la traducción comercial —traducción de documentos del comercio exterior—, describir las competencias que desarrolla para traducir documentos comerciales y describir su estatus —percepción sobre su actividad profesional y cómo considera que las personas externas piensan sobre dicha actividad— en este ámbito.

Cabe mencionar que también se tomó en cuenta a los profesionales bilingües que realizan traducciones en las empresas de comercio exterior con el propósito de explicar mejor este fenómeno. De esta manera, luego de comparar la actividad de los traductores profesionales y profesionales bilingües se podrá optar por una posición como profesionales de la traducción. Por último, el presente estudio cuenta con las secciones de metodología, resultados, discusión y conclusión. Con respecto a la metodología, se explica cómo se llevó a cabo la recopilación de datos. Sobre los resultados, se exponen los hallazgos de la investigación obtenidos a partir de los objetivos específicos. En cuanto

a la discusión, se comparan los hallazgos de este estudio con aquellos que se encuentran en estudios previos relacionados con la traducción comercial. Referente a la conclusión, se relaciona el supuesto base planteado en esta investigación con lo encontrado a lo largo del estudio a fin de comprobar si este se cumple o no.

## 2. Metodología

Esta investigación parte de un enfoque cualitativo que permite especificar características y perfiles de personas o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis (Danhke, 1989). También mide, evalúa y recoge datos sobre componentes del objeto de investigación (Colás, 1998). Así, en este estudio se exploró y analizó la actividad profesional de los traductores en el ámbito del comercio exterior.

A fin de reclutar a los participantes primero se identificó su perfil y se consideró entrevistar a traductores profesionales de planta que hubieran trabajado como mínimo un año, requisito que se repite en el estudio de Escobedo y Garvich (2016), quienes buscan entender la situación del traductor de planta en Lima, en una empresa de comercio exterior en los últimos cinco años —2014-2019— con el propósito de obtener información más reciente. Sin embargo, luego de la información recogida en las dos primeras entrevistas se optó por no establecer un rango de tiempo específico.

Por otra parte, dado que los profesionales bilingües son «un activo intangible de escaso y de difícil localización en las organizaciones» (Valencia, 2015), se consideró a aquellos que hayan traducido documentos comerciales al menos seis meses en una empresa de este ámbito con la finalidad de contrastar sus respuestas con respecto a sus dificultades para traducir. También se incluyó a traductores independientes que traduzcan documentos del ámbito, ya que su participación ayudaría a cubrir los objetivos específicos del estudio. Por último, así como en Escobedo y Garvich (2016), y en Medina y Morón (2016), no se establecieron rubros ni tipos de empresas de comercio exterior a fin de comparar las perspectivas que podrían surgir de las particularidades de los diversos sectores.

Es así que se contó con 13 participantes: tres profesionales bilingües, cinco traductores profesionales independientes y cinco traductoras profesionales de planta. De igual forma que en Villanueva, Hermozay Bravo (2017), Escobedo y Garvich (2016) y Valencia (2015), se realizó el muestreo no probabilístico denominado bola de nieve, porque ayuda a encontrar a aquellas personas que no son fáciles de localizar y se les contacta por medio de aquellos insertados en su misma red de trabajo o con características parecidas a las que se buscan en el estudio (Adams, Khan y Raeside, 2007).

Así, gracias a algunos docentes de la carrera de Traducción e Interpretación Profesional de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) se contactó y entrevistó a nueve participantes. A los cuatro restantes se les contactó vía correo electrónico, ya que se encontró su información de contacto en la página oficial del Colegio de Traductores del Perú (CT) y en el Blog de Traducción e Interpretación Profesional en Facebook; allí se indicaba que habían traducido documentos comerciales o habían trabajado en empresas del ámbito.

Se formularon tres guías de entrevistas semiestructuradas —una para cada grupo de participantes— para llevar a cabo las entrevistas. En este tipo de entrevista el investigador crea una estructura en la que puede improvisar y agregar diferentes conceptos emergentes que surgen durante la entrevista (Myers, 2008). En las guías de entrevistas hubo preguntas sobre la profesión, la direccionalidad, la especialización en comercio exterior, el tiempo de servicio y el tipo y el rubro de empresa de comercio exterior de los participantes. También hubo preguntas orientadas a los objetivos específicos del estudio. Por esta razón, para la formulación de las preguntas se utilizó la técnica de análisis de empleos (Jirasinghe y Lyons, 2004), proceso encargado de la gestión de los recursos humanos de una empresa, a fin de conseguir información precisa de la actividad profesional de los trabajadores. Además, se usó la técnica *critical incidents* (Jirasinghe y Lyons, 2004) con el propósito de exponer situaciones laborales complicadas a los participantes para que rememoren cómo actuaron y solucionaron diversos problemas. Por último, se empleó la técnica *repertory grid* (Jirasinghe y Lyons, 2004) a fin de reconstruir sus percepciones sobre su trabajo.

En el análisis de datos se utilizó la metodología cualitativa teoría fundamentada (Glaser y Strauss, 1967), la cual hace referencia a la teoría que emerge de los datos que se recopilan y analizan mediante un proceso de investigación en el



que la recolección de datos, el análisis y la teoría que surgirán presentan una estrecha relación entre sí. Lo anterior en razón a que la teoría fundamentada utiliza como base los datos obtenidos, crea conocimientos, incrementa la comprensión y ofrece una guía valiosa para la acción (Strauss, Corbin y Zimmerman, 2002).

En este estudio se llevó a cabo la codificación a partir del planteamiento de una teoría creada sobre la base de los datos empíricos del trabajo de campo. Así mismo, se empleó la codificación abierta, en la que los datos se segmentan, examinan y comparan con respecto a sus semejanzas y diferencias, y las comparaciones se registran en anotaciones que van junto a cada código (Charmaz, 2006). Por tanto, se establecieron distintos códigos junto con sus descriptores, así como su explicación. Para cada código se crearon subcódigos a partir de los grupos de participantes —TI: traductores independientes; TP: traductoras de planta; y PB: profesionales bilingües—. Finalmente, la codificación abierta permitió que surgieran distintas categorías que permiten explicar el sujeto de estudio (Hernández, 2014).

Para la sistematización de datos se utilizó el *Systems Exchange Model*, el cual tiene como objetivo el análisis y el registro de la naturaleza de los intercambios y las expectativas entre el trabajador y la empresa (Economic Research Institute, 2012). Este modelo plantea que, por una parte, el trabajador brinda sus habilidades, conocimientos y esfuerzos para realizar su labor, y el resultado final se refleja mediante las recompensas —extrínsecas o intrínsecas— y la satisfacción seguidas del desempeño de las actividades que realiza; por otra, la empresa ofrece recursos —materiales, herramientas, métodos— e impone restricciones —políticas de trabajo y supervisión— a fin de que los trabajadores realicen su labor. El resultado final se refleja en las personas, los datos, la calidad, la cantidad y el tiempo, con lo que se obtiene información sobre las actividades —físicas, mentales e interactivas—.

Este modelo ayudó a establecer la relación de trabajo entre los participantes y las empresas en las que trabajaron, porque el trabajo crea una conexión (Economic Research Institute, 2012). También se adaptó con el fin de sistematizar los datos de los traductores independientes, porque, si bien no trabajaron en empresas de comercio exterior, mantienen una relación de trabajo con sus clientes.

### 3. Resultados

La tabla 1 muestra los datos obtenidos por medio de las entrevistas realizadas durante el periodo marzo-junio del 2019, así como de las que se recopiló información sobre la profesión, el tiempo de servicio en el ámbito del comercio exterior, la especialización en comercio exterior, el tipo y el rubro de empresa de los participantes.

Tabla 1.  
 Participantes y  
 características  
 Fuente. Elaboración  
 propia.

Participante	Profesión	Tiempo de servicio —años—	Especialización en comercio exterior	Tipo y rubro de empresa
TP1	Traducción e interpretación	Dos años y medio —2005-2008—	Sí	Exportadora e importadora — minería—
TP2	Traducción e interpretación	Un año —2006-2007—	Sí	Exportadora e importadora — minería—
TP3	Traducción e interpretación	Cinco años —2014-2019—	Ninguna	Importadora — médico—
TP4	Traducción e interpretación	Cinco años —2011-2016—	Sí	Exportadora e importadora — industria alimentaria—
TP5	Traducción e interpretación	Cuatro años —2015-2019—	Ninguna	Exportadora — servicios—
TI1	Traducción e interpretación	Más de 20 años hasta la actualidad	Ninguna	—
TI2	Traducción e interpretación	Cinco años —2014-2019—	Sí	—
TI3	Traducción e interpretación	Seis años —2013-2019—	Sí	—
TI4	Traducción e interpretación	13 años —2006-2019—	Sí	—
TI5	Traducción e interpretación	Dos años —2017-2019—	Negocios Internacionales — primera carrera—	—
PB1	Administración de empresas	12 años —2002-2019—	Ninguna	Importadora — automotriz—
PB2	Negocios internacionales	Un año —2009-2010—	Negocios Internacionales (pregrado)	Exportadora — automotriz—
PB3	Turismo, educación y antropología	Dos años —2017-2019—	Ninguna	Exportadora e importadora — industria alimentaria—

### 3.1 Actividades de los participantes para realizar la traducción comercial

#### 3.1.1 Identificación de las actividades de las traductoras de planta.

La mayoría de traductoras de planta no solo traducía documentos, sino que también realizaba interpretación telefónica para videoconferencias o de enlace con el fin de tratar temas confidenciales con los empresarios. También redactaban cartas y correos, contestaban llamadas telefónicas, negociaban y coordinaban citas o reuniones. Para traducir, todas se documentaban con anticipación, usaban bases de datos en línea, diccionarios y glosarios, validaban sus glosarios y consultaban a los profesionales de otras áreas sobre la terminología que emplearían en las traducciones y negociaciones.

Sobre la base del *Systems Exchange Model*, en cuanto a los recursos proporcionados por las empresas para que tradujeran documentos del ámbito, tres comentaron que las empresas no contaban con programas de traducción, pero no necesitaban usarlos. Por otra parte, las traductoras de planta —TP4 y TP5— afirmaron lo contrario, e incluso una indicó que «como los volúmenes de traducción son muchos, es necesario y aparte porque trabajamos en grupo. Tenemos que trabajar sí o sí con Trados —SDL Trados Studio, programa de traducción— para uniformizar. La empresa lo compró a pedido nuestro» (TP5, 2019).

No obstante, la TP4 indicó que, a pesar de que descargó la versión de prueba de dicho programa para hacer notar la necesidad de este, la empresa consideró innecesario comprar la licencia porque era la única traductora. Dado esto, comentó que a veces no entregaba traducciones de calidad por la presión de los plazos de entrega e incluso trabajaba horas extras a fin de terminar de traducir. Por otra parte, todas solicitaron la compra de diccionarios especializados con la finalidad de traducir con más facilidad, a lo que las empresas accedieron. Sobre la maquetación —diseño gráfico de un texto para su entrega, bien sea dirigido a publicación o bien a uso directo (Olvera, Castro, Muñoz, Robinson y Villena, 2003)—, tres indicaron que solo les solicitaban los textos traducidos, ya que esta tarea se derivaba a otras áreas.

Respecto a las restricciones de las empresas —el método aplicado para la revisión de su trabajo—, cuatro manifestaron que tenían el control absoluto sobre sus traducciones y sus superiores no las revisaban porque no dominaban los idiomas que traducían. No obstante, tres contaron que con sus compañeras

traductoras revisaban sus traducciones y se ayudaban entre sí. Por último, la TP4 indicó que, aunque el jefe del área de exportaciones a veces revisaba sus traducciones del español al francés porque era su lengua materna, por lo general ella era el único filtro en la revisión; incluso, indicó que por falta de tiempo a veces ella tampoco las revisaba, lo que afectaba su calidad.

### **3.1.2 Identificación de las actividades de los traductores independientes.**

Todos señalaron que creaban glosarios, revisaban textos paralelos y siempre se documentaban sobre temas del ámbito comercial. Así mismo, plantearon que realizar estas actividades antes y durante su proceso de traducción les permitía traducir mejor.

Si bien los traductores independientes —T11, T12 y T14— no consideraban necesario el uso de herramientas de traducción para realizar la traducción comercial, para los T13 y T15 manejarlas reducía su tiempo de trabajo e incrementaba su productividad. Sobre la maquetación, los T12, T13 y T15 indicaron que debían encontrar la forma más eficiente de hacerla, con el fin de reducir el tiempo que empleaban para transformar archivos.

Sobre la base del *Systems Exchange Model*, con respecto al método aplicado en la revisión de su trabajo, cuatro participantes indicaron que sus clientes a veces corregían términos en sus traducciones por su uso en el campo o preferencias propias. Por otra parte, si bien cuatro indicaron que no contaban con un revisor cuando traducían textos comerciales porque autoevaluaban su trabajo, tres consultaban sus dudas sobre la terminología con sus clientes o especialistas del campo.

### **3.1.3 Identificación de las actividades de los profesionales bilingües.**

Los profesionales bilingües —PB1 y PB2— comentaron que usaban *Google Translate* y buscaban información en internet y diccionarios en línea para traducir documentos del ámbito. Así mismo, consultaban a los ingenieros o abogados de las empresas cuando dudaban sobre algunos términos. Cabe mencionar que todos traducían, pero tenían otros cargos en las empresas y no se formaron en traducción e interpretación. Sobre la base del *Systems Exchange Model*, en cuanto al método aplicado para la revisión de sus traducciones, mientras que dos indicaron que solo se encargaban de revisarlas, el PB3 comentó que la empresa derivaba sus traducciones a un área específica de revisión.

Por otra parte, si bien traducir no era la actividad principal de estos participantes, el PB2 señaló que cuando lo contrataron le indicaron que traduciría. No obstante, él consideró que debió tener una variación en sus ingresos, porque traducir era un valor agregado a su labor principal. Finalmente, los PB1 y PB2 consideraron que no era necesario contratar los servicios de traductores profesionales porque era más económico para las empresas que sus trabajadores tradujeran en lugar de tercerizar.

### **3.2 Competencias para realizar la traducción comercial**

#### **3.2.1 Percepción de las traductoras de planta sobre las competencias que permiten llevar a cabo la traducción comercial.**

Todas indicaron que les fue útil trabajar en equipo, consultar a sus compañeros de trabajo a fin de resolver sus dudas y comprender los procesos comerciales de las empresas, así como tener flexibilidad para realizar otras actividades fuera de la traducción. Sobre este último aspecto, las TP1 y TP2 manifestaron que, si se hubieran negado a hacerlas, no habrían desarrollado las habilidades que les sirvieron para formar sus empresas de traducción. Así mismo, ambas contaron que no haber tenido una perspectiva negativa sobre realizar otras actividades ayudó al crecimiento de la empresa, así como a su crecimiento personal y profesional, ya que notaron una evolución en su carrera profesional por haber trabajado en estas empresas.

Por otra parte, todas resaltaron la importancia de adquirir habilidades comunicativas para negociar y lidiar con clientes —tanto por teléfono como en persona—. Así mismo, señalaron que estas habilidades las ayudaron a desarrollarse mejor, porque se comunicaban de forma directa con sus jefes o los clientes si dudaban sobre sus encargos de traducción. Además, todas enfatizaron la relevancia de entender las diferencias culturales cuando interactuaban con clientes extranjeros y hacían negociaciones, porque la cultura desempeñó un rol fundamental en el cierre de estas.

Por último, sobre los conocimientos técnicos, la mayoría comentó que no necesitaba contar con ellos porque las empresas de comercio exterior en las que trabajaron no tenían programas de traducción. Así mismo, como se explicó, otras áreas de las empresas se encargaban de la maquetación de los documentos. Si bien todas indicaron que para ser contratadas como traductoras no les solicitaron haber trabajado en una empresa de comercio

exterior, cuatro afirmaron que debían ser traductoras profesionales. Sin embargo, la TP5 contó que no era un requisito ser traductora profesional para realizar traducciones en la empresa y, más bien, cuando ingresó era asistente bilingüe.

### **3.2.2 Percepción de los traductores independientes sobre las competencias para llevar a cabo la traducción comercial.**

Cuatro de estos participantes resaltaron que un traductor que lidia con textos comerciales debe investigar de forma constante sobre diversos temas para entender cómo funciona el comercio exterior, las leyes y los tipos de contratos presentes en el campo a fin de emplear los términos correctos en las traducciones. Si bien la mayoría consideró que este conocimiento se complementa con cursos de especialización en comercio exterior y consultas a profesionales del ámbito, los T11 y T14 señalaron que investigaban de manera autónoma y su último recurso era contactar a un especialista.

Ahora bien, todos resaltaron que conocer los distintos géneros textuales de los documentos comerciales y sus estilos de redacción facilita el proceso de traducción. Entre los géneros textuales más comunes mencionaron: facturas, documentos con incoterms —acrónimos de los términos ingleses del comercio exterior—, boletas, contratos de compra-venta, documentos de aduanas, conocimiento de embarque, fichas técnicas, licencias de funcionamiento, estatutos de empresas que desean hacer licitaciones con el Gobierno —pasaportes y reglamentos internos de las empresas—, cartas comerciales, notas de crédito y la documentación para la *due diligence* —proceso de evaluación de información financiera realizado por el potencial comprador o inversor de una sociedad a fin de conocer los riesgos reales de una empresa— (¿En qué casos se emplea una *due diligence*?, 2017).

Por último, todos afirmaron que mantienen una buena relación con sus clientes a fin de poder contactarlos si tienen dudas sobre sus encargos. Por otra parte, aunque tres no usaban herramientas de traducción, dos argumentaron que gracias a ellas maquetan fácilmente, reducen tanto el tiempo como la cantidad de su trabajo y ofrecen un mejor servicio.

### **3.2.3 Percepción de las traductoras de planta y traductores independientes sobre las competencias para llevar a cabo la traducción comercial.**

En razón a la variedad de los géneros textuales del ámbito, la complejidad de la terminología y los conocimientos previos que el ámbito demanda, nueve traductores indicaron que el traductor comercial debe realizar cursos de especialización en comercio exterior. De hecho, seis de los diez participantes señalaron que se especializaron debido a sus dificultades para traducir los documentos del ámbito —p. ej., la presencia de incoterms y las abreviaciones de algunas facturas—. Por esta razón, afirmaron que gracias a la familiarización con los temas que traducían entendieron el procedimiento de exportación o importación de un producto, las cláusulas y los requerimientos de los contratos comerciales, etc. Así mismo, todos comentaron que de forma progresiva realizaron su trabajo sin solicitar en gran medida la ayuda de otros profesionales y tomaron decisiones con base en su criterio propio y el aprendizaje sobre el ámbito.

### **3.2.4 Percepción de los profesionales bilingües sobre las competencias para llevar a cabo la traducción comercial.**

Todos explicaron que no les era complicado traducir textos comerciales porque su carrera de formación y práctica en el campo, la poca demanda de traducciones y la constante solicitud de traducciones del mismo tipo de documentos los ayuda a entender y familiarizarse con los términos y los textos. Por una parte, el PB1 consideró que era sencillo traducir gracias a internet y, para esto, básicamente se requería saber bien el idioma inglés. El PB2 consideró que saber redactar era importante para traducir. Por otra, si bien el PB3 también afirmó que los documentos que traducía eran sencillos y usaba internet cuando tenía dudas, manifestó que la contratación de un traductor a veces era necesaria. Por tanto, admitió que él no traducía aquellos documentos muy especializados e, incluso, la empresa tercerizaba los contratos o documentos legales a traductores públicos juramentados, quienes trabajan según el reglamento del Ministerio de Relaciones Exteriores y son aptos para llevar a cabo traducciones oficiales escritas de documentos de un idioma extranjero al español —traducción directa— y del español a un idioma extranjero —traducción inversa— (Gob.pe, 2019).

Aunque todos respondieron que nunca hubo problemas o malentendidos por sus traducciones, el PB1 admitió que, si su inglés hubiese sido avanzado, hubiera traducido con mayor facilidad y rapidez algunos documentos. Finalmente, todos indicaron que no les solicitaron formación profesional en traducción, experiencia en traducción de documentos ni certificados de los idiomas que traducían para realizar las traducciones de las empresas e, incluso, uno afirmó que no necesitaba tener el inglés avanzado.

### **3.3 Estatus del traductor**

A partir de lo señalado por Dam y Zethsen (2011), en este estudio se consideraron tres componentes del estatus. El primero es la visibilidad, el cual se encuentra relacionado con el grado de contacto profesional, con la naturaleza del contacto profesional con otros clientes, traductores, etc., con la aproximación a la toma de decisiones, con la ubicación física en las empresas y con la visibilidad general como grupo profesional de los traductores. El segundo componente son los ingresos y el tercero es el poder. Este último se relaciona con el nivel de poder que los traductores profesionales tienen sobre las decisiones de sus productos finales y con las probabilidades de las traductoras de planta de ascender.

#### **3.3.1 Percepción de los traductores profesionales sobre su visibilidad.**

La mayoría afirmó que, si bien muchas veces los servicios de traducción son necesarios, aún no se solicitan lo suficiente en el Perú. Así mismo, todos indicaron que el desconocimiento de muchos clientes sobre la carrera influye en la presión y el precio que a veces desean imponer, porque consideran que la traducción es una actividad sencilla que pueden realizar bilingües sin formación profesional, y se suele recurrir a los traductores profesionales cuando las traducciones deben tener el sello de una institución. Esto último se confirmó cuando la TP3 comentó que su empresa de forma constante requería traducciones certificadas, esto es, un documento traducido por un traductor colegiado certificado y que cumple los requisitos establecidos en el Manual de Procedimientos de la Traducción Certificada (Colegio de Traductores del Perú, s. f.). A su vez, el traductor colegiado certificado es un licenciado en traducción incorporado como Miembro Ordinario de la Orden y está habilitado por el CTP para realizar traducciones certificadas (Colegio de Traductores del Perú, s. f.). Por tanto, debido a que la TP3 y sus compañeras pertenecían al Colegio de Traductores del Perú, consideraron que necesitaban de sus servicios.



Ahora bien, cinco comentaron que habían recibido encargos para corregir las traducciones del personal bilingüe de algunas empresas de comercio exterior —secretarías o asistentes—, porque los empresarios se dieron cuenta de que el resultado final no era el apropiado.

### **3.3.1.1 Percepción de las traductoras de planta sobre su visibilidad.**

Todas consideraron que, si bien no tenían una oficina propia o dirigida solo para traductores, su ubicación física en la empresa era adecuada. De igual modo, afirmaron que el contacto profesional con los clientes, los compañeros de trabajo y los jefes era alto porque interactuaban de forma constante con ellos a fin de aclarar sus dudas respecto a su trabajo.

Sobre su aproximación a la toma de decisiones, a pesar de que la aproximación de cuatro fue alta porque tomaron las decisiones finales sobre sus traducciones y eran el único filtro en su revisión, la aproximación de la TP4 fue baja. Esta señaló que, si bien necesitaba el programa SDL Trados Studio, la empresa no compró la licencia porque lo consideraba innecesario. Incluso, aseguró que pidió la contratación de un practicante, pero no lo aceptaron pese a su considerable carga de trabajo. No obstante, las otras cuatro participantes afirmaron que, aunque las empresas en la que trabajaron contrataban traductores, sus empleadores desconocían qué herramientas suelen usar. Por tanto, afirmaron que, si el traductor considera necesario el uso de herramientas de traducción, tiene que explicarle a su empleador por qué debería invertir en ellas y cuáles serían los beneficios que aportarían a la empresa. De hecho, la TP5 indicó que la empresa compró la licencia de dicho programa porque le explicó a su empleador su relevancia en la ejecución de sus labores, lo cual terminó por beneficiar a la empresa.

Por su parte, la TP3 señaló que su jefe y sus compañeros sabían qué actividades realizaba como traductora, ya que las responsabilidades de todos eran muy específicas en su trabajo. Sin embargo, las otras cuatro participantes comentaron que cuando ingresaron a trabajar en las empresas de comercio exterior sus compañeros no sabían cuáles eran sus labores o desconocían su carrera. Incluso, la TP4 comentó que sus compañeros pensaban que era una asistente bilingüe. Por esta razón, todas afirmaron cómo gracias a que les explicaron a sus jefes y compañeros sobre su carrera, su visibilidad en las empresas fue mayor y dejaron de asociar su trabajo con el de las asistentes bilingües.

### **3.3.1.2 Percepción de los traductores independientes sobre su visibilidad.**

Debido a que la mayoría recibía sus encargos de traducción por una plataforma virtual o vía telefónica, indicaron que su contacto profesional con sus clientes era bajo. No obstante, mencionaron que trataban de mantener una buena comunicación con ellos para resolver dudas sobre sus encargos. Sobre la naturaleza del contacto profesional, tres comentaron que solicitaban la ayuda de otros especialistas del ámbito con la finalidad de corroborar la terminología en las traducciones. Por último, todos coincidieron en que para que sus clientes se dieran cuenta de la importancia de sus servicios les explicaban en qué consistía su profesión y cuál era el valor agregado que podrían brindarles.

### **3.3.2 Percepción de los traductores profesionales sobre sus ingresos.**

Todos consideraron que uno de los motivos por los que la labor del traductor aún no es valorada se debe a la creciente competencia desleal entre traductores, quienes, por conseguir más clientes, disminuyen mucho sus tarifas y afectan el mercado. En el ámbito específico del comercio exterior ocho concordaron en que la labor del traductor tampoco era lo suficientemente valorada, ya que algunos empleadores, con el propósito de reducir costos, no recurrían a este profesional porque creen que un trabajador que pertenece al ámbito podría encargarse de las traducciones. Por último, la mayoría manifestó que esto se debe a que muchos empresarios no entienden lo que implica ser un traductor profesional y la relevancia de sus servicios de traducción en el ámbito.

#### **3.3.2.1 Percepción de las traductoras de planta sobre sus ingresos.**

Todas respondieron que estaban conformes con sus sueldos. Las TP1 y TP2 comentaron que no ganaban el sueldo mínimo porque sus jefes eran conscientes de sus labores y les tenían mucha consideración. Por su parte, la TP4 comentó que sus superiores evaluaban su desempeño y notaban que apoyaba a otras áreas, de modo que cada año le aumentaban el sueldo sin que lo solicitara, aparte de las utilidades que recibía.

#### **3.3.2.2 Percepción de los traductores independientes sobre sus ingresos.**

A pesar de que cuatro admitieron que alguna vez se plantearon ser traductores de planta, la baja remuneración y la realización de otras actividades asociadas con las de una asistente bilingüe fueron factores que los detuvieron para postularse a empresas de comercio exterior. Así mismo, cuatro participantes consideraron que el trabajo del traductor de planta en este ámbito podría ser abrumador porque realiza muchas actividades nuevas, como, por ejemplo,

lidar con distintos clientes o negociar con empresarios extranjeros. Si bien comentaron que ser traductor de planta permite ganar experiencia y sería más apropiado para los recién egresados porque desean encontrar empleo rápido, manifestaron que un traductor independiente con experiencia, probablemente, no sería traductor de planta porque podría ganar más ingresos como independiente. Cabe mencionar que las TP1 y TP2 compartieron esta última idea, pues contaron que trabajaron en estas empresas recién graduadas a fin de ganar experiencia.

### **3.3.3. Percepción de los traductores profesionales sobre su poder.**

Sobre las traductoras de planta, ya que sus superiores no revisaban sus traducciones y eran el único filtro en su revisión, presentaron un nivel alto de poder sobre estas. No obstante, todas afirmaron que solo tendrían posibilidades de ascenso si estudiaban una carrera relacionada con los negocios o el ámbito comercial. Incluso, la TP4 señaló que, debido a esto, evaluó su situación en la empresa y renunció. Por su parte, la TP3 comentó que se veía más trabajando como administradora a partir de su experiencia en este ámbito, y gracias a la motivación que el comercio exterior le había generado decidió comenzar a estudiar la carrera de administración y gerencia.

En cuanto a los traductores independientes, si bien todos indicaron que autoevaluaban y revisaban sus traducciones, su poder era bajo porque sus productos finales se veían modificados por las recomendaciones y los cambios de sus clientes.

## 4. Discusión

### 4.1 Actividades de los participantes para realizar la traducción comercial

Al igual que en Aguayo (2013), Medina y Morón (2016) y Orts (2016), las traductoras de planta que participaron en este estudio realizaban otras actividades además de la traducción. Sobre las actividades para realizar la traducción comercial, si bien el estudio de Escobedo y Garvich (2016) no solo se enfoca en el ámbito del comercio exterior, también se encontró que los traductores de planta revisaban sus traducciones. Así mismo, al igual que las participantes de esta investigación, en dicho estudio se halló que los traductores de planta creaban glosarios y se documentaban a fin de traducir. Por último, coincidentemente se usaba más la modalidad de interpretación de enlace en las reuniones de las empresas (Aguayo, 2013; Álvarez, 2015; Escobedo y Garvich, 2016).

Sobre los traductores independientes, dado que las actividades que explicaron estaban relacionadas netamente con el proceso de traducción, se infiere que su prioridad era solo la traducción de los textos. No obstante, el T13 y el TP5 resaltaron la importancia de las herramientas de traducción y la maquetación para reducir su tiempo de trabajo cuando lidiaban con documentos de diferentes formatos. Este hallazgo coincide con lo establecido por Rodríguez-Castro (2011), quien manifiesta cómo debido a que los volúmenes de traducción aumentan de forma constante y los plazos de entrega siempre se acortan, se debe poseer conocimientos técnicos con el fin de mejorar la productividad y garantizar la calidad del producto.

Ahora bien, el conocimiento de los géneros textuales del comercio exterior y la investigación continua facilitaron el proceso de traducción de estos participantes. Esto último indica que llevar cursos de especialización fue una ventaja e inversión para que estos traductores realizaran mejor su trabajo (Orts, 2016).

Con respecto a los profesionales bilingües, los hallazgos en este estudio coinciden con los de Mayoral (2007) y Aguayo (2013), en los que se halló que a veces se subcontratan los servicios de traductores profesionales, pero por lo general las traducciones se derivan a los profesionales bilingües que laboran en las empresas. A diferencia de los estudios citados que estipulan que esto sucede por motivos de confidencialidad y económicos, los profesionales bilingües y traductores profesionales que participaron en el presente estudio consideraron que se debe a que las empresas desean reducir costos.

A partir de los hallazgos sobre las actividades cumplidas por los tres grupos de participantes, un aporte de la presente investigación es que la diferencia de estas actividades reside en el contexto laboral de cada grupo. Si bien las traductoras de planta fueron contratadas con la finalidad de realizar traducciones en las empresas de comercio exterior, posiblemente para sus empleadores su dominio de idiomas era una fortaleza que debían aprovechar al máximo. Por tanto, les encargaron otras actividades que implicaban estos conocimientos con el fin de expandir más las empresas a nivel internacional (Aguayo, 2013; Medina y Morón, 2016).

Por otra parte, las condiciones en las que estas traductoras ejecutaban las actividades enfocadas en la traducción estaban ligadas al apoyo de las empresas en cuanto a los recursos que les brindaron. Este apoyo repercutió en su trabajo con respecto al tiempo que algunas participantes emplearon en traducir y en la cantidad de traducciones que llevaron a cabo. Así mismo, como estas participantes revisaban sus traducciones por sí mismas, su calidad recaía en la supervisión y la evaluación que tuvieron sobre su propio trabajo (Orts, 2016; Escobedo y Gavich, 2016). Sobre los profesionales bilingües, debido a su desconocimiento sobre las herramientas de traducción, utilizaban *Google Translate* para traducir.

También se infiere que aquellos empleadores que no invertían en la contratación de traductores profesionales —de planta o independientes— y derivaban las traducciones a los profesionales bilingües que laboraban en las empresas, tampoco solicitaban la revisión de estas y confiaban en lo que estos profesionales les entregaban. Esta situación perjudicaría a los traductores profesionales porque no recibirían encargos de traducción por empresas del sector, las cuales tampoco los contratarían. Como resultado de esto, estos profesionales cuestionarían su postulación a dichas empresas.

## **4.2 Competencias de los participantes para realizar la traducción comercial**

### **4.2.1 Competencias de los traductores profesionales.**

A partir de lo indicado por estos participantes, los hallazgos con respecto a las competencias de las traductoras de planta coinciden con lo planteado por Medina y Morón (2016). Ambas autoras establecen: «Parece que su dominio de las nuevas herramientas tecnológicas de traducción o de gestión terminológica queda relegado a un segundo término, mientras que sus competencias interculturales, interpersonales, temáticas o estratégicas tienden a adquirir un mayor protagonismo» (Medina y Morón, 2016, p. 229). En el presente estudio, las participantes del grupo de traductoras de planta enfatizaron el desarrollo de sus competencias interculturales e interpersonales, en lugar de su dominio de herramientas de traducción o sus conocimientos técnicos.

Es así que, respecto a las herramientas tecnológicas de traducción, los resultados de esta investigación sugieren que los conocimientos técnicos del traductor comercial dependen del contexto en el que realiza su trabajo. Es decir, si bien para las TP4 y TP5 el uso y el dominio de herramientas de traducción contribuían a su labor, las empresas del ámbito comercial no solían contar con ellas y, en otros casos, no invertían en ellas. De igual forma, en tres de los casos presentados otras áreas de las empresas se encargaban de maquetar los documentos.

Por otra parte, dado a que, en términos generales, los traductores independientes autogestionan su trabajo, les resultaba útil dominar herramientas de traducción, así como saber maquetar con el fin de aminorar su trabajo y dar un mejor servicio a sus clientes. Esto último explica lo establecido por Rodríguez-Castro (2011), quien argumenta que la gestión de un alto volumen de traducción puede ser un gran reto para los traductores independientes que no dominan herramientas de traducción porque podría generar que rechacen encargos.

Con respecto a las competencias interculturales, la constante exposición e interacción con clientes extranjeros permitió que las participantes del grupo de traductoras de planta de esta investigación las desarrollaran. Debido a que comprendieron que «negociar entre culturas es todavía más complicado, debido a las posibilidades de malentendidos que nacen de las diferencias culturales, pues los estilos de negociación difieren de país a país» (Orts, 2016,

p. 258), lograron realizar las negociaciones de las empresas y tomaron en cuenta las realidades y diferencias que surgen a partir de las diversas culturas. En cuanto a las competencias interpersonales, ambos grupos de traductores que participaron en este estudio las desarrollaron. Mientras que la comunicación con sus jefes y clientes ayudó a las traductoras de planta a tener siempre claro sus encargos de traducción, la comunicación con sus compañeros de trabajo les fue útil para aclarar sus dudas con respecto a la terminología de los documentos del ámbito. En el caso de los traductores independientes, ellos también comentaron que cuando tenían dudas sobre sus encargos, se contactaban de forma directa con sus clientes o con las empresas que los contrataba y, sobre la terminología, con profesionales del ámbito.

Estos hallazgos explican lo que plantea Kelly (2002) sobre el traductor, quien se debe «preparar para saber tratar de forma profesional con otras personas involucradas, tales como clientes, iniciadores, intermediarios comerciales, autores, usuarios, o expertos en los campos temáticos tratados en las traducciones o interpretaciones» (Kelly, 2002, p. 18) mediante la adquisición de la competencia interpersonal.

Ahora bien, los traductores profesionales que participaron en este estudio desarrollaron la competencia temática (Álvarez, 2015; Álvarez, 2017; Morón y Medina, 2016), porque desarrollaron cursos de especialización con la finalidad de comprender mejor los procesos comerciales y, de esa manera, facilitaron su proceso de traducción. De igual forma, gracias a su voluntad por llevar cursos de especialización, desarrollaron la competencia de aprendizaje (Márquez, 2013), dado que adquirieron y retuvieron nuevos conocimientos acerca del ámbito comercial y los pusieron en práctica en su trabajo, bien fuera mediante las traducciones, las negociaciones o bien por interpretaciones. Así mismo, también desarrollaron la competencia de autonomía (Márquez, 2013) porque, en específico, las traductoras de planta realizaron estos cursos sin que sus empleadores se lo solicitaran. Por esta razón, a medida que estos participantes obtuvieron conocimientos del ámbito, fueron más autosuficientes, ya que solo solicitaban la ayuda de profesionales del campo cuando los documentos eran muy especializados y requerían de su orientación. Es decir, la competencia de autonomía afectó de forma positiva el desarrollo de otras competencias.

Al igual que en el estudio de Escobedo y Garvich (2016), debido a que todos los traductores que participaron en este estudio revisaban sus traducciones de forma minuciosa a fin de entregar productos de calidad, adquirieron la competencia de orientación a la calidad, exactitud y orden (Marquéz, 2013). Estos participantes se aseguraban de la excelencia y la calidad de los textos metas mediante la comprobación y el control constante sobre su trabajo por medio de consultas a sus clientes, a profesionales del ámbito y, en el caso de las traductoras de planta, a sus compañeros de trabajo o jefes. También desarrollaron la competencia textual (Grupo Pacte, 2001; Orts, 2016; Medina y Morón, 2016) porque se familiarizaron con los géneros textuales del ámbito, respetaron sus estilos de redacción e identificaron los focos de dificultad durante su proceso de traducción. Finalmente, desarrollaron la competencia de trabajo en equipo y de relación con otras personas del mismo o distinto ámbito profesional (Cifuentes, 2017), ya que, mediante la colaboración mutua, trabajaron con personas de diversos ámbitos y acudieron a aquellas que podían ayudarles para realizar su trabajo.

Sobre las traductoras de planta que participaron en este estudio, los hallazgos en torno a la realización de otras actividades fuera de la traducción coinciden con lo planteado por Aguayo (2013), Medina y Morón (2016) y Orts (2016). En sus estudios se afirma que el traductor comercial, una vez insertado en la empresa, va a realizar diversas actividades y debe ser flexible para ejecutarlas. Por tanto, ya que las participantes de este estudio percibieron el deseo de las empresas por expandirse y la necesidad de sus servicios lingüísticos, desarrollaron la competencia de flexibilidad (Márquez, 2013) porque no se negaron a realizar otras actividades. De igual forma, como lo plantearon Medina y Morón (2016) y Orts (2016), el traductor comercial precisa desarrollar la competencia psicofisiológica (Grupo Pacte, 2001) para que entienda cómo, si cuenta con una formación especializada, es capaz de llevar a cabo diversas actividades que permitan la internacionalización de las empresas sin perjudicar su reconocimiento profesional.

A diferencia del estudio de Medina y Morón (2016), en el que se encontró que los traductores de planta tuvieron una perspectiva negativa sobre la realización de otras actividades fuera de la traducción, lo que causó una falta de identidad profesional en ellos, en la presente investigación las traductoras de planta adquirieron la competencia psicofisiológica (Grupo Pacte, 2001). Ahora bien, debido a que comprendieron que su labor era relevante y exigente



en razón a que sus actividades impactaban de forma directa en el crecimiento de las empresas, así como en la culminación de las negociaciones, notaron la necesidad de la contratación de sus servicios para la organización sin sentir una falta de identidad profesional por realizar actividades fuera de la traducción.

Sobre esto último, la mayoría de traductores independientes que participó en este estudio manifestó que, ya que en este ámbito se realizan muchas actividades que son nuevas para un traductor y se negarían a llevarlas a cabo, no optarían por trabajar en empresas de comercio exterior en razón a las características del ámbito. No obstante, el aprendizaje que las traductoras de planta señalaron que ganaron trabajando en estas empresas justificaría el desarrollo de su flexibilidad porque se involucraron en dicho sector.

Es así que estos hallazgos permiten cuestionar una idea generalizada en el campo de la traducción según la cual realizar otras actividades es un obstáculo del traductor que contribuye a su baja valoración. En este estudio, mientras que los traductores independientes tendrían una percepción negativa sobre los traductores de planta porque son vistos como profesionales que no hacen respetar su perfil profesional, las traductoras de planta, al verse enfrentadas a una realidad diferente y difícil en un comienzo, se arriesgaron a realizar estas otras actividades. Como resultado, crecieron profesionalmente porque desarrollaron otras competencias y obtuvieron nuevos conocimientos. Por ende, podría decirse que la idea de bajo estatus depende de las percepciones, los contextos laborales y las experiencias de cada individuo.

#### **4.2.2 Competencias de los profesionales bilingües.**

Los hallazgos de esta sección difieren con los del estudio de Mora e Infante (2012), en el cual se entrevistó a profesionales bilingües y traductores profesionales que tradujeron los tratados de libre comercio entre EE. UU. y Colombia con el fin de conocer su percepción sobre la traducción. A diferencia del estudio citado, en el que se encontró que los profesionales bilingües consideraron que es un error por parte de aquellos bilingües pensar que manejar dos lenguas los capacita para traducir, la mayoría de profesionales bilingües que participó en este estudio no sabía qué implica la traducción profesional.

Por una parte, aunque el PB1 consideró que traducir era sencillo, admitió que, si hubiera tenido un inglés avanzado, habría traducido de forma fácil y rápida algunos textos comerciales. Esta aparente contradicción sugiere que algunos profesionales bilingües no reflexionan sobre la traducción como un traductor profesional; por ende, obvian los problemas de traducción que estos textos presentan y es probable que sus traducciones carezcan de calidad. Por otra, el hallazgo sobre el PB3, quien dijo que a veces era necesario contratar a un traductor profesional y que no traducía documentos especializados, demuestra que, si bien algunos profesionales bilingües tienen una percepción superficial sobre la traducción, existen otros que reconocen el grado de dificultad de esta actividad y no pueden traducir todo tipo de documentos.

### **4.3 Estatus del traductor**

#### **4.3.1. Visibilidad.**

Los hallazgos de esta investigación sobre la visibilidad general como grupo profesional concuerdan con los estudios de Dam y Zethsen (2011), así como con los de Quiroz, Gómez y Zuluaga (2013) acerca de la labor del traductor en Dinamarca y Colombia, respectivamente. Estos estudios plantean que la profesionalización de la carrera aún está en proceso y las personas externas asocian la profesión con una práctica que puede ser ejercida por cualquier persona que sepa idiomas sin necesidad de estudios ni profesionalización. Por tanto, podría decirse que estas condiciones no solo suceden en el contexto colombiano o danés, sino que también se dan en el Perú, ya que, según los participantes de este estudio, aún persiste esta concepción sobre la carrera. Incluso, en el estudio de Dam y Korning (2008) se encontró que la mayoría de los compañeros de trabajo de los traductores de planta en una empresa danesa pensaba que la traducción requería un nivel inferior de estudios del que se requiere en realidad. Esto indica una falta de conciencia de los conocimientos especializados, la capacitación y la experiencia para traducir, así como la subestimación de la preparación para ser traductor profesional. Por otra parte, si bien todos los traductores profesionales que participaron en este estudio consideraron que las personas externas a la profesión no suelen valorarla, afirmaron que dependió de ellos explicarle a sus compañeros, jefes y clientes sobre su carrera. Así mismo, gracias al trabajo que realizaban, comentaron que estas personas externas notaron la importancia de su contratación. Esto último coincide con los hallazgos de Escobedo y Garvich (2016) y Ruokonen (2013), quienes encontraron que, aunque el estatus del

traductor se percibe como muy bajo por los traductores, podría mejorar si se lograra una mayor visibilidad y cooperación por medio de estos profesionales y otros agentes. Para esto se precisa concientizar a las personas externas a la profesión a fin de seguir trabajando en la visualización de la carrera (Ruokonen, 2013). Así, los traductores profesionales tendrían más oportunidades de trabajo en el ámbito del comercio exterior, bien sea por el número de encargos o bien porque reciban como traductores independientes o por su contratación en empresas del ámbito.

En cuanto al hallazgo sobre la corrección de traducciones, este sugiere que la valoración del trabajo del traductor profesional se ve afectada dentro del comercio exterior porque no se solicitan sus servicios en primera instancia y solo si hay errores en las traducciones hechas por los profesionales bilingües que trabajan en las empresas. Por tanto, las habilidades especializadas de los traductores profesionales no son reconocidas por las personas externas, quienes consideran que la traducción es una función de las secretarías (Katan, 2009; Ruokonen, 2013), y en las empresas de comercio exterior las actividades de traducción son derivadas a profesionales bilingües —principalmente, secretarías bilingües—. No obstante, este hallazgo también revela que, en muchas ocasiones, los traductores profesionales se hacen necesarios porque, si bien, un profesional bilingüe que se desarrolla en el ámbito comercial posee conocimientos del campo y de idiomas, esto no asegura traducciones de calidad. Por tanto, cuando los empresarios mandan a corregir las traducciones se pierde tiempo y dinero, lo que posiblemente no ocurriría si se contrataran los servicios de un traductor profesional en primer lugar.

Con respecto a la ubicación física en la empresa, al igual que en Dam y Korning (2008), las traductoras de planta que participaron en este estudio consideraron que era adecuada y no se sentían aisladas físicamente de sus compañeros de trabajo. Sobre el grado y la naturaleza del contacto profesional, los hallazgos de este estudio coinciden con los de Dam y Korning (2008) y Dam y Zethsen (2011). Así como en el estudio del 2011 se encontró que los traductores de planta y de agencias tuvieron puntuaciones altas en este parámetro, en la presente investigación se halló que las traductoras de planta sentían un grado de contacto profesional alto porque interactuaban de forma constante con sus compañeros en las empresas, con sus jefes y clientes para resolver dudas sobre su trabajo. Por otra parte, al igual que en el estudio de Dam y Zethsen (2011), en el que la puntuación promedio de contacto profesional de los traductores

independientes fue mucho más baja que la de los traductores de planta y de agencias, en el presente estudio también se debió a que los traductores independientes, por lo general, reciben sus encargos por plataformas virtuales o vía telefónica y no interactúan físicamente con sus clientes.

#### **4.3.2. Ingresos.**

Si bien en este estudio no se preguntó por los ingresos exactos de los participantes, hubo una diferencia con el estudio de Dam y Zethsen (2011). En ese estudio se encontró que, a pesar de que los traductores de planta presentaron un mejor estatus con relación a los traductores independientes, tuvieron ingresos más bajos que los independientes. Por ende, no existió una relación directa entre su estatus y el nivel de ingresos. No obstante, en la presente investigación, si bien todas las traductoras estaban conformes con sus sueldos, la afirmación de los traductores independientes acerca de que ser traductor de planta ayuda a ganar experiencia, pero por su experiencia no lo serían porque ganan más como independientes, revela que para ellos existiría una asociación entre la experiencia y su estatus, lo cual influye en sus ingresos. Así, entonces, bajo la percepción de estos traductores independientes, a medida que un traductor gana experiencia en el mercado laboral no precisa trabajar en empresas del ámbito comercial y los traductores de planta aceptan hacer otras actividades a causa de su falta de experiencia.

Por otra parte, el comentario del PB3 acerca de la tercerización de los contratos o documentos legales a traductores públicos juramentados sugiere que algunas empresas de comercio exterior solicitan los servicios de traducción solo cuando la documentación debe traducirse por este tipo de traductores. Este hallazgo coincide con lo indicado por algunos traductores profesionales que participaron en este estudio, ya que «con los empíricos hay cierto tipo de traducciones que no van a poder validar porque necesitan ser traducidas por traductores certificados. Al final el traductor certificado va a tener que intervenir» (TI3, 2019). Esto indica que los traductores que pertenecen a las asociaciones que avalen sus servicios de traducción podrían tener más oportunidades de trabajo, porque algunos documentos del ámbito comercial requieren ser traducidos únicamente por ellos. Por esta razón, si constantemente las empresas necesitan traducciones por traductores colegiados certificados o traductores públicos juramentados, se valoraría y solicitaría más sus servicios, lo que repercutiría en sus ingresos.

### 4.3.3 Poder.

Si se toma como referencia el concepto de poder de Dam y Zethsen (2012), relacionado con el poder de los traductores sobre sus productos y las probabilidades de ascender, hubo semejanzas y diferencias con el estudio de Katan (2009). En dicho estudio se encontró que los traductores e intérpretes que participaron consideraban que tenían un alto poder sobre sus productos —traducciones e interpretaciones, respectivamente—. Incluso, más de la mitad afirmó que era el único especialista que podía gestionarlos. También, se encontró que los traductores independientes que participaron solo tenían poder sobre sus traducciones cuando trabajaban con clientes recurrentes, quienes no hacían cambios a menos de que se lo consultaran.

En el presente estudio, por una parte, el poder de cuatro traductoras de planta era alto porque tenían el control absoluto sobre sus traducciones; por otra, el poder de los traductores independientes era menor porque sus traducciones eran modificadas por sus clientes. Este hallazgo se puede explicar sobre lo planteado por Derber (1983), quien manifiesta que existe una pérdida de control para elegir o definir el producto final del trabajo de una persona, su disposición en el mercado y sus usos en la sociedad. Es así que el nivel de poder del traductor sobre sus productos finales dependería del cliente y del grado de confianza que el cliente tenga sobre su trabajo, porque, de acuerdo con los hallazgos del presente estudio, la diferencia del nivel de poder surgió por el contexto en el que ambos grupos de traductores trabajaron. Es decir, ya que los jefes de las traductoras de planta conocían de cerca su trabajo diario en las empresas, confiaron de manera progresiva en ellas y sus traducciones no requerían una supervisión minuciosa. En cambio, dado que los traductores independientes, por lo general, tenían nuevos clientes, fueron más propensos a recibir modificaciones o sugerencias en sus traducciones hasta que sus clientes se volvieron frecuentes y confiaron en su trabajo.

Finalmente, sobre el parámetro relacionado con las probabilidades de ascender, si bien las traductoras de planta que participaron en este estudio tenían un poder alto sobre sus traducciones, al igual que en los estudios de Dam y Zethsen (2011) y Dam y Zethsen (2012), ninguna podía ascender como traductora. En los estudios citados, los traductores de planta indicaron que los puestos directivos son difíciles de alcanzar en el campo de la traducción y la influencia de los traductores se limita hasta el punto de que puede describirse como uno de los mayores retos de la profesión.

Estos hallazgos explican lo planteado por Aguayo (2013), en su estudio, en el que se entrevistó a representantes que siguen la internacionalización de algunas empresas en Andalucía, se encontró que cuando los traductores profesionales se forman en comercio exterior pueden desarrollarse en un puesto dentro del ámbito. Por esta razón, en el presente estudio es probable que la TP3 optara por estudiar otra profesión, porque como traductora no lograría hacer línea de carrera. Por otra parte, el testimonio de la TP4 sugiere que la falta de posibilidades para ascender fue uno de los motivos de su renuncia.

A diferencia del estudio de Aguayo (2013), en el presente estudio los traductores profesionales se enfocaron en los beneficios que la formación en comercio exterior le dio a su actividad profesional —p. ej., mayor facilidad para traducir a causa de la familiarización con los procesos del ámbito—.

Ahora bien, gracias a que en el estudio de Aguayo (2013) se contó con los testimonios de representantes que supervisan la internacionalización de empresas, se puede entender mejor lo que se busca en un traductor profesional que desee trabajar en el ámbito comercial. Si bien en la presente investigación las traductoras de planta comentaron que no era un requisito haber trabajado en empresas del ámbito para ser contratadas como tales, nueve traductores profesionales afirmaron que formarse en comercio exterior u otros ámbitos relacionados es un valor agregado para los traductores interesados en trabajar en estas empresas y haría que los empleadores los tomen más en cuenta para su contratación.

## 5. Conclusiones

Esta investigación partió del supuesto base según el cual el estatus del traductor se vería afectado por la preferencia de algunos empresarios por derivar la traducción de documentos del ámbito comercial a sus trabajadores bilingües y, por tanto, no contratarían los servicios de traductores profesionales. No obstante, a lo largo de la investigación el enfoque se orientó a que el estatus del traductor se vería afectado porque este profesional consideraría que los empresarios en el ámbito comercial no valoran su actividad profesional, ya que suplen los servicios de traducción con los profesionales bilingües que trabajan en las empresas. Por ende, en razón a la poca valoración, el traductor profesional no estaría interesado en ofrecer sus servicios de traducción, bien sea como traductor independiente o bien de planta, a empresas de comercio exterior porque consideraría que no tendría oportunidades laborales en dicho ámbito, ya que temería ser reemplazado por un profesional bilingüe. Sin embargo, tras analizar los hallazgos del estudio, el supuesto base modificado no se cumple. Si bien las traductoras de planta y los traductores independientes fueron conscientes de que los profesionales bilingües también forman parte de esta realidad porque se les encargan traducciones en las empresas de este ámbito, remarcaron que sus servicios profesionales son necesarios. De hecho, la ejecución de diversas actividades fuera de la traducción y la baja remuneración en las empresas de comercio exterior fueron factores que detuvieron a los traductores independientes para trabajar en ellas. Por tanto, los traductores profesionales no temen ser reemplazados por los profesionales bilingües que laboran en estas empresas.

Así, entonces, como conclusión final se infiere que la actividad profesional del traductor en el ámbito del comercio exterior en el Perú se condiciona por el contexto en el que este profesional ejerce su trabajo. Sobre el primer objetivo específico relacionado con las actividades para realizar la traducción comercial, por una parte se concluye que, si bien el traductor de planta inmerso en el ámbito comercial realiza otras actividades, además de traducir, su percepción acerca de esto influirá en su identidad y crecimiento profesional; por otra, mientras el traductor independiente se familiariza con los géneros

textuales en este ámbito para traducir los documentos, los profesionales bilingües que trabajan en empresas de comercio exterior traducen estos textos a pedido de sus empleadores y aplican sus conocimientos de idiomas y de su formación a fin de lograrlo.

De acuerdo con el segundo objetivo específico relacionado con las competencias orientadas a realizar la traducción comercial, tanto los traductores independientes como los de planta desarrollan las competencias traductorales y otras obtenidas gracias a los cursos de especialización que los ayudan a insertarse en el ámbito comercial. Por último, respecto al tercer objetivo específico relacionado con el estatus del traductor, en cuanto a la percepción del traductor sobre su actividad profesional, es alto porque es consciente de su labor y cómo afectará la culminación de las negociaciones para las empresas de comercio exterior. No obstante, su estatus, en cuanto a cómo considera que las personas externas piensan sobre su actividad profesional en este ámbito, es bajo porque percibe una falta de valoración de su profesión, ya que algunos empresarios prefieren encargar las traducciones a los profesionales bilingües con el fin de reducir costos.

## Referencias

Adams, J.; Khan, H.; Raeside, R.; White, D. (2007). *Research methods for graduate business and social science students*. Nueva Delhi: SAGE publications.

Aguayo, N. (2013). El traductor-intérprete en el comercio exterior: ¿Realidad o necesidad? *Revista de Traducción y Comunicación Intercultural*, 5, 57-74.

Álvarez, C. (2015). *El acceso de los traductores e intérpretes al conocimiento experto en materia económica: especialización en comercio exterior* (Tesis doctoral). Universidad Pablo de Olavide. Sevilla, España. Recuperado de <https://rio.upo.es/xmlui/handle/10433/2110>

Álvarez, C. (2017). Los textos en el ámbito del comercio exterior: una taxonomía para la formación de traductores. *Sendebarr*, 28, 113-133.

Charmaz, K. (2006). *Constructing grounded theory: a practical guide through qualitative analysis*. Londres: SAGE publications. Recuperado de <http://bit.ly/2KFgDPw>



Cifuentes, P. (2017). Las diez competencias fundamentales para la empleabilidad según egresados, profesorado y profesionales de la traducción y la interpretación. *Quaderns. Revista de Traducció*, 24(1), 197-216.

Colás, M. P. (1998). Métodos y técnicas cualitativas de investigación en psicopedagogía. En C. Casado (Ed.) *Métodos de Investigación en Psicopedagogía* (252-287). Madrid: MacGraw-Hill.

Colegio de Traductores del Perú. (s. f.). *Definiciones*. Recuperado de <http://bit.ly/2qvjWly>

Dam, H.; Korning, K. (2008). Translator status: a study of Danish company translators. *The Translator*, 14(1), 71-96. DOI: <https://doi.org/10.1080/13556509.2008.10799250>

Dam, H.; Zethsen, K. (2011). The status of professional business translators on the Danish market: a comparative study of company, agency and freelance translators. *Meta: Journal des traducteurs*, 56(4), 976-997. DOI: <https://doi.org/10.7202/1011263ar>

Dam, H.; Zethsen, K. (2012). Translators in international organizations: a special breed of high-status professionals? Danish EU translators as a case in point. Translation and Interpreting Studies. *The Journal of the American Translation and Interpreting Studies citation*, 7(2), 212-233. DOI: <https://doi.org/10.1075/tis.7.2.07dam>

Danhke, L. (1989). Investigación y comunicación. En C. Fernández-Collado; L. Danhke (Eds.) *La comunicación humana: Ciencia social*. (385-454). Barcelona: MacGraw-Hill.

Derber, C. (1983). Managing professionals. *Theory and Society*, 12(3), 309-341. DOI: <https://doi.org/10.1007/BF00171555>

Economic Research Institute. (2012). *Conducting job analysis*. Washington: ERI. Recuperado de <http://bit.ly/37yuxgu>

¿En qué casos se emplea una due diligence? (29 de agosto de 2017). *Conexión ESAN*. Recuperado de <http://bit.ly/2O3AhXM>

Escobedo, S.; Garvich, M. (2016). El mercado de la traducción de planta en Lima (Perú). *Comunicación, Cultura y Política*, 7, 159-190. DOI: <https://doi.org/10.21158/21451494.n0.0.1768>

- Glaser, B.; Strauss, A. (1967). *El desarrollo de la teoría fundada*. Chicago: Aldine.
- Gob.pe. (24 de julio de 2019). *Traducción de documentos para uso oficial*. Recuperado de <http://bit.ly/3376gL1>
- Grupo Pacte (2001). La competencia traductora y su adquisición. *Quaderns: Revista de Traducció*, (6), 39-45.
- Hernández, R. (2014). La investigación cualitativa a través de entrevistas: su análisis mediante la teoría fundamentada. *Cuestiones Pedagógicas*, 23, 187-210.
- Jirasinghe, D.; Lyons, G. (2004). *The competent head: a job analysis of headteachers' tasks and personality factors*. Londres: Routledge. DOI: <https://doi.org/10.4324/9780203627150>
- Katan, D. (2009). Translation theory and professional practice: a global survey of the great divide. *Hermes-Journal of Language and Communication in Business*, 22(42), 111-153. DOI: <https://doi.org/10.7146/hjlc.v22i42.96849>
- Kelly, D. (2002). Un modelo de competencia traductora: bases para el diseño curricular. Puentes. *Hacia nuevas investigaciones en la mediación intercultural*, (1), 9-20.
- Márquez, D. (2013). Las once competencias del traductor: el perfil ideal en servicios de traducción. *Comunicación, Cultura y Política*, (4), 53-68.
- Martín, M. (2012). La figura del Traductor-Intérprete en procesos de internacionalización: el caso de las convocatorias de becas del ICEX. *Sendeban*, (23), 251-274. Recuperado de <https://bit.ly/3hXwPJQ>
- Mayoral, R. (2006). Argumentos en contra de la literalidad en la traducción jurada. *Butlletí de l'Associació de Traductors i Intèrprets Jurats de Catalunya*, 1-16.
- Mayoral, R. (2007). La traducción comercial. En P. Fuertes (Ed.) *Problemas lingüísticos en la traducción especializada*. (33-48). Valladolid: Universidad de Valladolid.
- Medina, A.; Morón, M. (2016). La competencia del traductor que no «traduce»: el traductor en ámbitos de internacionalización empresarial. *MonTI. Monografías de Traducción e Interpretación*, (8), 225-256. DOI: <https://doi.org/10.6035/MonTI.2016.8.7>
- Mora, D.; Infante-Martínez, M. (2012). *El papel de los traductores en los tratados de libre comercio —Colombia-Estados Unidos—* (Tesis de licenciatura). Universidad EAN. Bogotá, Colombia. Recuperado de <http://bit.ly/34aCXZe>

Myers, M. D. (2008). *Qualitative research in business and management*. California: SAGE publications.

Olvera, M.; Castro, M.; Muñoz, R.; Robinson, B.; Villena, I. (2003). Nuevas tecnologías y didáctica de la traducción: innovación docente vía internet. *Revista de Enseñanza Universitaria*, 21, 97-108.

Orts, M. (2016). El traductor y el comercio internacional. *Quaderns de Filologia. Estudis lingüístics*, (21), 247-265. DOI: <https://doi.org/10.7203/qfilologia.21.9322>

Pérez, A. (2017). El potencial exportador peruano y estrategias del sector en el corto, mediano y largo plazo. *Ciencia Empresarial*, 9(23), 26-29.

Quiroz, G.; Gómez, N.; Zuluaga, J. (2013). Panorama general del traductor e intérprete oficial en Colombia. *Núcleo*, 25(30), 165-203.

Rodríguez-Castro, M. (2011). *Elements of task, job, and professional satisfaction in the language industry: an empirical model* (Tesis doctoral). Kent State University, Kent, Estados Unidos. Recuperado de <http://bit.ly/2XutwBs>

Ruokonen, M. (2013). Studying translator status: three points of view. *Haasteena näkökulma, Perspektivet som utmaning, Point of view as challenge, Perspektivität als Herausforderung. VAKKI-symposiumi*, 33(7), 8-2.

Strauss, A. L.; Corbin, J.; Zimmerman, E. (2002). *Bases de la investigación cualitativa: técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Medellín: Universidad de Antioquia.

Valencia, L. (2015) *El valor agregado por el bilingüismo a los profesionales bilingües de los sectores industrial, comercial y servicios de la ciudad de Manizales* (Tesis doctoral). Universidad Nacional de Colombia. Manizales, Colombia. Recuperado de <http://bdigital.unal.edu.co/50690/8/1053776960.2015.pdf>

Villanueva, I.; Hermoza, F.; Bravo, M. (2017). Experiencias profesionales y percepciones sobre la subtitulación intralingüística en Lima, Perú. *Mutatis Mutandis*, 10(2), 123-148. DOI: <https://doi.org/10.17533/udea.mut.v10n2a05>

