

«El traductor es un eterno “buscador de respuestas”»

La traducción en el campo del comercio exterior es una de las áreas de especialización de mayor crecimiento en el último tiempo. Para conocer los detalles de esta especialidad clave en el mundo actual, hablamos con una colega que conoce muy bien este terreno.

| Por la **Traductora Pública Claudia Goldman**, integrante de la Comisión de Área Temática Jurídica



Los colegas que formamos la Comisión de Área Temática Jurídica del CTPCBA analizamos recientemente las distintas áreas de especialización en las que podemos desarrollarnos como traductores jurídicos, y consideramos que una de las que más ha crecido en los últimos tiempos, gracias a la globalización del comercio, es la traducción en el ámbito del comercio exterior. La Traductora Pública Andrea Viaggio es la persona indicada para hablar de estas cuestiones, y, desde la Comisión, le agradecemos mucho por su colaboración y generosidad.

¿Cómo llegaste al comercio exterior? ¿Cómo te especializaste dentro de esa área?

Como siempre decimos, a veces, vos encontrás la especialización y, otras veces, la especialización viene a vos. Lo mío es algo que empezó a gestarse de chiquita. Papá trabajaba en comercio exterior y viajaba mucho, y yo viajaba con él. Me llevaba a recorrer las bodegas de los barcos, hacíamos viajes internacionales y veíamos todo lo que transportaba un país, lo que recibía. Si eran materias primas, si no lo eran... Fui creciendo, me convertí en Traductora Pública, empecé a traducir contratos y siempre me gustó el tema del comercio y la compraventa internacional. Me encargaron bastantes traducciones de contratos de comercio internacional. En realidad, nunca me lo propuse como una especialización, sino que empecé a trabajar en ella.

Cuando quise saber más, fui a la Fundación ICBC. De hecho, hice un curso de comercio internacional, aprendí sobre cómo se hace un contrato de compraventa internacional, los pagos, los bancos, los seguros internacionales de mercadería, etcétera. Estudié la legislación argentina, fui buscando equivalencias en terminología y pude encontrar la traducción de los términos. Seguí investigando y encontré las convenciones que rigen el comercio exterior; investigué un poco más sobre los incoterms, los seguros sobre las mercaderías, los barcos, los buques, los distintos tipos de transportes.

En fin, fue un tema que fue abriéndose y atrapándose cada vez más, y así es como desde hace dieciocho años que hago traducción relacionada con el comercio internacional. También organicé talleres, porque siempre digo que lo más lindo es compartir en nuestra profesión. No doy un curso, sino que comparto información y mi formación, lo que tengo, con mis colegas.

¿Qué consejo les darías a los colegas que quieren ingresar en ese mundo? ¿Cómo pueden capacitarse? ¿Qué fuentes de información tenemos hoy para conocer la terminología de este campo?

Aconsejo no forzar situaciones, escucharse, hacer lo que a uno le gusta. Seguramente, les va a salir bien y lo van a disfrutar. Como les digo a mis alumnos en la facultad, la capacitación es constante. El traductor es un eterno «buscador de respuestas».

En cuanto al comercio internacional, es útil leer mucho sobre el tema, ir a la legislación argentina y a la extranjera, leer convenciones internacionales al respecto. Asimismo, asistir a cursos en instituciones específicas es de suma importancia, te conecta con gente especialista en el tema.

Hoy contamos con excelente material de consulta. En lo personal, me guío por textos teóricos de diferentes autores, tales como Ratalocchi, Riva y Gardner, López Saavedra, entre otros. Luego, el Código Aduanero, el Código Civil y Comercial; siempre los códigos. Y, por supuesto, diccionarios monolingües y bilingües y textos paralelos.

Especializarse es un largo camino, pero, cuando encontrás lo que verdaderamente te gusta traducir, entonces especializarte o «superespecializarte» —como les gusta decir en el Viejo Mundo— te lleva al maravilloso desafío de «crear tu propia aventura». □