

Artículo de Investigación

Salidas profesionales de los traductores e intérpretes en los ámbitos del comercio exterior y las relaciones internacionales

Professional opportunities for translators and interpreters in the fields of international commerce and international relations

Carolina Conde-García: Universidad de Granada, España.

carolinaconde25@gmail.com

Juan Rojas-García¹: Universidad de Granada, España.

juanrojas@ugr.es

Fecha de Recepción: 13/05/2024

Fecha de Aceptación: 11/10/2024

Fecha de Publicación: 31/12/2024

Cómo citar el artículo:

Conde-García, C. y Rojas-García, J. (2024). Salidas profesionales de los traductores e intérpretes en los ámbitos del comercio exterior y las relaciones internacionales [Professional opportunities for translators and interpreters in the fields of international commerce and international relations]. *European Public & Social Innovation Review*, 9, 1-17. <https://doi.org/10.31637/epsir-2024-1108>

Resumen:

Introducción: Con frecuencia, los alumnos de los estudios en traducción e interpretación que tienen la intención de hacerse un hueco en el mercado laboral desconocen la realidad de su funcionamiento. Por tanto, es necesario que cuenten con orientación profesional durante su preparación académica. Por ello, en la asignatura “La Profesión del Traductor e Intérprete”, impartida en el último curso del Grado en Traducción e Interpretación de la Universidad de Granada, durante el curso 2023/2024, los alumnos realizan un estudio de campo en el que entrevistan a profesionales de distintas áreas. **Metodología:** En este trabajo se presenta un análisis comparativo de las entrevistas a cuatro profesionales del comercio exterior con formación en traducción e interpretación, y a otros cuatro profesionales del ámbito de las relaciones internacionales. Además, se encuesta al estudiantado del último curso del mencionado Grado (177 sujetos) para recabar su percepción sobre las salidas profesionales en el comercio exterior y las relaciones internacionales, ya que dicho Grado no ofrece asignaturas

¹ Autor de Correspondencia: Juan Rojas-García. Universidad de Granada (España).

que permitan inspeccionar estas áreas. **Resultados:** Ambos sectores se erigen como salidas profesionales prometedoras, pero los traductores e intérpretes requieren de conocimientos especializados para abrirse camino en ellos. Los traductores e intérpretes son figuras versátiles en la empresa y demuestran su valía cuando esta comienza su proceso de internacionalización. **Discusión:** Las entrevistas condensan una visión, si bien incompleta, absolutamente certera de ambos sectores, que resulta de utilidad para los futuros egresados que deseen labrarse una trayectoria laboral en alguno de esos ámbitos. **Conclusiones:** Dado que, en la encuesta, más del 85 % de los estudiantes manifiesta su interés por adentrarse profesionalmente en esos ámbitos, sería conveniente que, en futuras reformas del programa académico del Grado, se integraran asignaturas que brinden a los alumnos una panorámica general de ambos sectores.

Palabras clave: traducción; interpretación; salida laboral; comercio exterior; relaciones internacionales; fomento de la empleabilidad; entrevista a profesionales; mejora del programa académico.

Abstract:

Introduction: Students of translation and interpreting who intend to find a place in the labor market are often unaware of the realities of how it works. It is therefore necessary for them to receive professional guidance during their academic preparation. For this reason, in the subject "The Translator and Interpreter's Profession", taught in the last year of the Degree in Translation and Interpreting at the University of Granada, during the 2023/2024 academic year, students carried out fieldwork in which they interviewed professionals from different areas. **Methodology:** This paper presents a comparative analysis of interviews with four international commerce professionals trained in translation and interpreting, and four other professionals in the field of international relations. In addition, students in the last year of the aforementioned degree program (177 subjects) were surveyed to obtain their perception of the professional opportunities in international commerce and international relations, since this degree program does not offer courses that allow them to study these areas. **Results:** Both sectors are promising career opportunities, but translators and interpreters require specialized knowledge to find their way into them. Translators and interpreters are versatile figures in the company and prove their worth when the company begins its internationalization process. **Discussions:** The interviews condense a vision, although incomplete, absolutely accurate of both sectors, which is useful for future graduates who wish to build a career in one of these fields. **Conclusions:** Given that, in the survey, more than 85% of the students expressed their interest in entering these fields professionally, it would be advisable that, in future reforms of the academic program of the Degree, subjects that provide students with a general overview of both sectors be integrated.

Keywords: translation; interpreting; professional opportunity; international commerce; international relations; promoting employability; interviews with professionals; improvement of the academic program.

1. Introducción

Con frecuencia, los alumnos de los estudios en Traducción e Interpretación (TeI) que tienen la intención de hacerse un hueco en el correspondiente mercado laboral desconocen la realidad de su funcionamiento. Por tanto, es necesario que cuenten con orientación profesional durante su preparación académica.

Así pues, siguiendo las recomendaciones de Calvo (2009), que sugiere que la forma de abordar la empleabilidad del estudiantado sea prospectiva, basada en el potencial del estudiante como agente social y centrada en su identidad, en la asignatura obligatoria «La Profesión del

Traductor e Intérprete», que se imparte en el último curso del Grado en Traducción e Interpretación de la Universidad de Granada, los propios alumnos realizaron, durante el curso académico 2023/2024, un estudio de campo en el que, tras hacer la correspondiente investigación teórica, entrevistaron a profesionales de distintas áreas de la traducción y la interpretación.

Como resultado de tal actividad, este trabajo se centra en los ámbitos del comercio exterior (CE) y las relaciones internacionales (RRII). Se presenta un análisis contrastivo de las entrevistas realizadas a cuatro profesionales del CE con formación en TeI, y de las entrevistas a otros cuatro profesionales vinculados con el ámbito de las RRII. Además, se encuesta al estudiantado del último curso del Grado en TeI de la Universidad de Granada, durante el curso 2023/2024 (177 sujetos), para recabar su percepción sobre las salidas profesionales en el CE y las RRII, ya que dicho Grado no ofrece asignaturas que permitan inspeccionar, al menos sucintamente, ambos sectores.

Consecuentemente, los objetivos del presente trabajo son: (1) conocer, a través de la entrevista como herramienta de investigación, ciertos aspectos de los ámbitos del CE y las RRII que resulten de utilidad para los futuros egresados en TeI que abrigan la intención de labrarse un futuro profesional en dichas áreas; y (2) recabar la percepción, que el alumnado en TeI posee, sobre las salidas profesionales en el CE y las RRII mediante una encuesta.

El CE y las RRII son disciplinas académicas que se enmarcan en la rama de las Ciencias Sociales, Políticas y Jurídicas. Requieren del dominio de lenguas extranjeras para aplicar conocimientos sobre cuestiones jurídicas y económicas a nivel internacional. En concreto, el CE abarca funciones laborales que se derivan del intercambio de bienes y servicios fuera de las fronteras geográficas de un país, y se fundamenta en la internacionalización de las empresas, es decir, en la capacidad de estas para comercializar con otros países. Por tanto, son necesarios conocimientos sobre contabilidad, logística, legislación (mercantil y tributaria) y gestión financiera (Aguayo-Arrabal, 2013).

En cambio, las RRII se caracterizan por un enfoque multidisciplinar, que combina la historia, la filosofía, el derecho, la política y la sociología. Los expertos en RRII analizan aspectos geopolíticos, económicos, sociales y culturales, que se derivan de la interrelación entre países, y que son imprescindibles en el diseño y gestión de proyectos para la cooperación internacional, la ayuda humanitaria y los derechos humanos, entre otras finalidades. Además de ocupar puestos en consulados, embajadas u organizaciones internacionales, un experto en RRII puede desempeñar funciones en empresas, en las que asesora para su internacionalización, que implica el análisis de los riesgos, el mercado exterior y el panorama internacional (Morón-Martín y Medina-Reguera, 2016).

Este artículo se estructura de la siguiente manera. En la Sección 2, por una parte, se ofrecen las características de las tres muestras que forman parte de este estudio, esto es, los profesionales entrevistados del CE (cuatro sujetos) y de las RRII (cuatro sujetos), y el estudiantado del Grado en TeI que se ha encuestado (177 sujetos); por otra parte, se describe el análisis cualitativo y cuantitativo de los datos recopilados con las tres muestras. En la Sección 3, en primer lugar, se comparan y se analizan las respuestas de los ocho profesionales entrevistados en relación con las salidas profesionales de los egresados en TeI en los sectores del CE y las RRII; en segundo lugar, tras escrutar la percepción del estudiantado sobre su profesionalización en el CE y las RRII, se recogen los resultados de la encuesta efectuada. La Sección 4 discute los resultados de las entrevistas. El artículo se cierra con la Sección 5, que plantea algunas de las conclusiones que se extraen de la exploración de ambos sectores a través de las entrevistas y la encuesta.

2. Metodología

En este trabajo se exponen, por una parte, los datos obtenidos en entrevistas individuales realizadas a cuatro profesionales del CE y a otros cuatro profesionales de las RRII para conocer aspectos de estos ámbitos laborales desde la perspectiva de los egresados en los estudios de traducción e interpretación. La investigación se encuadra dentro del paradigma exploratorio-interpretativo porque se recopilan datos cualitativos para elaborar un análisis interpretativo (Grotjahn, 1987). No se ofrecen resultados generalizables, sino información cualitativa a partir de los contenidos de las entrevistas. La herramienta de investigación es la entrevista porque el objetivo no es cuantificar, sino conocer qué necesitan los egresados en Tel para adentrarse en el CE o las RRII y labrarse una trayectoria profesional en uno de esos ámbitos. No se aplica el grupo de discusión porque algunos de los entrevistados manifestaron su disconformidad a compartir su experiencia y consejo en presencia de otros colegas a los que desconocían.

Por otra parte, se recaba la percepción, sobre las salidas profesionales en el CE y las RRII, que posee el estudiantado del último curso del Grado en Traducción e Interpretación de la Universidad de Granada (177 sujetos). La herramienta de investigación es la encuesta, con diez preguntas cerradas y tres posibles respuestas, que nos permite cuantificar la proporción de sujetos que se posiciona ante cada una de las tres respuestas a cada pregunta.

2.1. Recopilación de los datos de las entrevistas

Entre los meses de octubre y diciembre de 2023, se realizan ocho entrevistas individuales y de manera presencial, en las que se aplica el patrón de una entrevista semiestructurada, como se refleja en la Sección 3. Cuatro de las entrevistas corresponden a profesionales del CE, y otras cuatro, a personas vinculadas con las RRII. El audio de las entrevistas se graba con el consentimiento de los interpelados, y más tarde se transcribe para su lectura y análisis contrastivo pregunta por pregunta. La duración de cada entrevista se mantiene en el intervalo de 45-75 minutos.

2.2. Muestra de entrevistados pertenecientes al ámbito del comercio exterior

La selección de los entrevistados se realiza de acuerdo con los siguientes criterios: (1) ser graduado en estudios de traducción e interpretación; y (2) poseer experiencia profesional en el ámbito del CE.

Se entabla comunicación con posibles entrevistados, que cumplen con los dos criterios de selección, a partir de los contactos de los autores de este artículo en la red social LinkedIn. Aceptan participar en la entrevista cuatro profesionales que ejercen, o han ejercido, en el ámbito del CE. A continuación, se ofrece una descripción más detallada de los cuatro sujetos de la muestra.

Esther Sarachaga es gerente de compras en la empresa Elecnor Deimos de Ciudad Real, que brinda soluciones de ingeniería en el mercado aeroespacial.²

Antonio Arrés es responsable de exportación en la empresa Herogra Especiales en su sede de Granada (España), que comercializa productos y servicios de ingeniería agrícola.³

² LinkedIn de Esther Sarachaga: <https://es.linkedin.com/in/esther-sarachaga-32a71a97>.

Sitio web de Elecnor Deimos: <https://elecnor-deimos.com/es/inicio-es/>.

³ LinkedIn de Antonio Arrés: <https://es.linkedin.com/in/antonioarres>.

Sitio web de Herogra Especiales: <https://herograespeciales.com/>.

David Villanueva ha sido gestor de proyectos de internacionalización durante cuatro años en la Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (Agencia IDEA) con sede en Sevilla (España), que ofrece servicios a las empresas andaluzas para captar inversiones internacionales.⁴

Carlos Parejo es auditor de calidad en las transacciones comerciales en NGA Human Resources con sede en Granada (España), que provee a empresas con *software* y servicios relacionados con la gestión de los recursos humanos.⁵

2.3. Muestra de entrevistados pertenecientes al ámbito de las relaciones internacionales

La búsqueda de profesionales, con formación en traducción e interpretación, que realmente trabajaran, o hubieran trabajado, en el ámbito de las RRII fue ardua, y menos fructífera de lo esperado. Consecuentemente, los criterios de selección de entrevistados se modifican para dar cabida en la muestra a sujetos que tienen, o tuvieron en el pasado, algún tipo de vinculación con las RRII.

Bajo estas condiciones, se incluyen en la muestra cuatro sujetos. Se entrevista, por una parte, a Juan García Meca⁶ y Pilar León Araúz⁷, ambos licenciados en traducción e interpretación y con formación universitaria en RRII, cuyos rumbos profesionales se alejaron del sector de las RRII. Por otra parte, intervienen dos profesores de la Universidad de Granada, con formación en Ciencias Políticas y Derecho, que imparten la asignatura «Relaciones Internacionales» en grado y posgrado, a saber: Antonio José Ortega Sánchez⁸ y Amelia Díaz Pérez de Madrid⁹.

2.4. Elaboración de las preguntas para las entrevistas

Se elaboran diez preguntas para las entrevistas a los profesionales del CE y las RRII, que se enuncian en la Sección 3.1. Con dichas preguntas, se recaba información sobre cuatro dimensiones que consideramos de utilidad para los futuros egresados de los estudios en Tel con interés profesional en el CE o las RRII. Estas cuatro dimensiones aluden a: (1) si los sectores del CE y las RRII constituyen mercados laborales en auge para los egresados de los estudios en Tel; (2) si ambos sectores requieren de conocimientos especializados para que los egresados en Tel se abran camino en ellos; (3) si el empleado con formación en Tel es una figura versátil en las empresas de ambos sectores; y (4) si estas empresas sienten la necesidad de contratar a un graduado en Tel.

2.5. Recopilación de los datos de la encuesta y descripción de la muestra

El Grado en Traducción e Interpretación de la Universidad de Granada no oferta asignaturas que permitan al estudiantado conocer, al menos someramente, los ámbitos profesionales del CE y las RRII. Por esta razón, se recaba la percepción, del alumnado de último curso de dicho grado, sobre las salidas laborales en ambos sectores mediante una encuesta en línea, diseñada *ad hoc* para este estudio.

⁴ LinkedIn de David Villanueva: <https://es.linkedin.com/in/david-villanueva-gonz%C3%A1lez-93802929>.

Sitio web de la Agencia IDEA: <https://cutt.ly/1chMddS>.

⁵ LinkedIn de Carlos Parejo: <https://es.linkedin.com/in/carlos-parejo-53701314b>.

Sitio web de NGA Human Resources: <https://www.ngahr.com/es/nuestra-historia>.

⁶ LinkedIn de Juan García Meca: <https://www.linkedin.com/in/juan-garc%C3%ADa-meca/>.

⁷ Correo electrónico de Pilar León Araúz: pleon@ugr.es.

⁸ Correo electrónico de Antonio José Sánchez Ortega: santega@ugr.es.

⁹ Correo electrónico de Amelia Díaz Pérez de Madrid: amdiaz@ugr.es.

La encuesta se distribuye a través de la plataforma GoogleForms, en el mes de diciembre de 2023. La encuesta consta de diez preguntas cerradas con tres posibles respuestas. De estas diez preguntas, cinco indagan en la percepción de los sujetos sobre la salida laboral en el CE; y otras cinco preguntas, sobre la salida laboral en las RRII.

Para facilitar la distribución de la encuesta, los sujetos que se incluyen en la muestra son aquellos que cursaban la asignatura obligatoria de 4.º curso «La Profesión del Traductor e Intérprete», que se imparte en el primer semestre. Un número total de 177 sujetos responden a la encuesta, que representa el 71 % del estudiantado matriculado en la asignatura en el curso académico 2023/2024.

En la Sección 3.3, se indican las preguntas de la encuesta, se muestra el porcentaje de sujetos que marca cada una de las tres posibles respuestas para cada pregunta y se describen los resultados.

3. Resultados

3.1. Entrevistas a los profesionales del comercio exterior

Se entrevista a cuatro profesionales, todos licenciados en TeI, que trabajan, o han trabajado, en el ámbito del CE, a saber: Esther Sarachaga, Antonio Arrés, David Villanueva y Carlos Parejo.

A continuación, se enuncian las diez preguntas realizadas y, para cada pregunta, se aporta un análisis contrastivo de las respuestas obtenidas.

1.ª Pregunta: «Aparte de su formación en traducción e interpretación, ¿ha recibido formación en comercio exterior? ¿Su empresa ofrece formación interna?»

Esther Sarachaga, Antonio Arrés y David Villanueva afirman que se formaron en CE con anterioridad a desempeñar sus puestos de trabajo. Esther asistió al curso que organiza la Cámara de Comercio de Ciudad Real, que se centra en la gestión de compras, almacenes y aduanas; Antonio culminó tanto un ciclo formativo de grado superior como un máster universitario en CE; y David cursó un máster universitario en Unión Europea y Cooperación Internacional, y otro máster en gestión y elaboración de proyectos europeos. En cambio, Carlos Pareja ha recibido formación interna en su empresa sobre gestión de proyectos y recursos humanos; aunque su empresa organiza frecuentemente cursos de formación de carácter opcional, Carlos desvela que superar dichos cursos es esencial para promocionar hacia puestos de mayor responsabilidad.

Con la excepción de Carlos Pareja, los otros tres entrevistados lamentan que sus respectivas empresas no ofrezcan a sus empleados cursos de formación en cuestiones específicas del CE para perfiles tan versátiles como el de traductor e intérprete. Además, los cuatro están de acuerdo en que los graduados en TeI pueden desempeñar una labor fructífera en la internacionalización de las empresas, pero requieren, previamente, de una formación especializada en el ámbito, ya sea con másteres universitarios o con la formación que imparten las Cámaras de Comercio en cada región.

2.ª Pregunta: «¿Considera que su puesto de trabajo es dinámico? ¿Su puesto le exige viajar, por ejemplo, para asistir a ferias o congresos?»

No albergan ningún ápice de duda cuando los cuatro profesionales sostienen que sus puestos de trabajo son sumamente dinámicos y multitarea. Entre las labores que enumeran se encuentran contactar, a diario, directamente con los clientes o con potenciales clientes; preparar documentación comercial y financiera para las ventas; coordinar la comunicación entre fábricas y empresas transitorias cuando se genera un pedido; organizar acciones de promoción exterior; elaborar informes comerciales, memorias de seguimiento e informes de evaluación; y gestionar la comunicación de proyectos europeos de internacionalización en los que participan empresas andaluzas.

Asimismo, confirman que, ya que su labor abarca la comunicación interlingüística, en ocasiones deben viajar. Por ejemplo, Esther Sarachaga explica que suele participar en ferias internacionales del sector aeroespacial, como el Space Tech Expo, porque allí se inician contratos internacionales con Europa, Asia, Estados Unidos y Sudáfrica. Pero también visita asiduamente el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, dada la naturaleza de las mercancías que se tratan en los contratos de su empresa. Antonio Arrés presenta los productos de su empresa en ferias internacionales agronómicas para fidelizar o abrir nuevos mercados, o se reúne con clientes extranjeros en sus propios países, como Polonia, China o Turquía, para avanzar en la relación comercial. Carlos Parejo relata que su empresa desarrolla aplicaciones *software* en colaboración con grupos de investigación de la India, que implica frecuentes viajes para coordinar los proyectos y la documentación que se genera.

3.^a Pregunta: «En el departamento en el que usted está integrado dentro de su empresa, ¿qué otras tareas se realizan?»

Los interpelados aclaran que su función en la gestión del comercio exterior de la empresa requiere de la asistencia de otros grupos de trabajo del mismo departamento. De esos grupos, resaltan el equipo legal para la elaboración de los contratos; el director de la unidad de negocio para fijar los precios y las condiciones; el equipo administrativo para la gestión documental (órdenes de compra, archivo de contratos y otros documentos sensibles); el equipo de selección de proveedores logísticos y organización de pedidos; y el equipo de mercadotecnia y publicidad.

4.^a Pregunta: «Con su perfil de traductor/intérprete en el área de comercio exterior, asumimos que debe tratar con los clientes internacionales de su empresa. Si es así, ¿cómo afronta esa tarea?»

Los cuatro profesionales aseguran que mantener el contacto con los clientes forma parte de sus funciones, y es una actividad de gran responsabilidad. En el caso de Antonio Arrés, dicha responsabilidad recae plenamente sobre sus hombros, porque es la persona que se encarga en la empresa de captar y fidelizar clientes en el área de países que tiene asignada, esto es, China, Turquía, Marruecos y Polonia.

Cuando se trata por primera vez con un cliente, los profesionales coinciden en señalar que se inicia una conversación para observar qué línea de negociación debe emprenderse; la actitud directa, agresiva o más bien reservada de un cliente, y su lenguaje no verbal son la clave para proceder con ellos. Además, aunque la conversación se establezca en inglés, los entrevistados aconsejan saludar al cliente y despedirse de él en su lengua materna, porque es una estrategia que contribuye a crear vínculos y hacerles sentir cómodos en la negociación. En cuanto al mantenimiento de los clientes, se presta atención a lo que cada cliente necesita y a cómo prefiere cada uno que se lo trate. Algunos exigen un seguimiento diario, y otros, mensual; los hay que reclaman principalmente contacto por teléfono, y otros, correspondencia comercial por correo electrónico.

Una cuestión fundamental que los cuatro interpelados enfatizan es que una mala gestión lingüística puede truncar una negociación comercial o quebrantar la relación con un cliente. David Villanueva atestigua que, cuando se elabora un proyecto europeo para la internacionalización de una empresa o la cooperación internacional, para que ese proyecto cristalice, es primordial que la figura del traductor sea capaz de facilitar soluciones lingüísticas óptimas para la comunicación internacional e intercultural. Esther Sarachaga trae a colación una anécdota en la que unos clientes francófonos hablaban en inglés con unos ingenieros aeronáuticos de su empresa; puesto que la pronunciación inglesa de los francófonos no favorecía la comunicación fluida, la conversación llegó a tensionarse tanto que peligraba la relación comercial. Afortunadamente, la formación de intérprete de Esther en la combinación francés-español y su familiaridad con la terminología del ámbito aeronáutico subsanaron aquella embarazosa situación.

5.^a Pregunta: «Con anterioridad a su puesto de trabajo actual, ¿ha tenido vinculación con el comercio exterior?»

Exceptuando a Carlos Parejo, los otros tres profesionales ya contaban con experiencia laboral previa en CE. Antonio Arrés, gracias a las Becas Extenda (Agencia Andaluza de Promoción Exterior), actuó como gestor de compras internacionales en una empresa polaca, y como consultor de comercio exterior en la propia Extenda; Esther Sarachaga y David Villanueva trabajaron como responsables del departamento internacional de sendas empresas del sector químico y del sector del mueble y el diseño de interiores, respectivamente, entre cuyas funciones citan la gestión de la cartera de pedidos, la documentación y la operativa de comercio exterior, y la atención al cliente.

6.^a Pregunta: «¿Considera que su empresa es consciente de la versatilidad que ofrece un empleado con formación en traducción e interpretación para desempeñar funciones en el departamento internacional?»

Las manifestaciones respecto de si la figura del traductor-intérprete se valora especialmente en una empresa para las funciones de comercio exterior no son unánimes. Esther Sarachaga, David Villanueva y Carlos Parejo proclaman, por su experiencia propia y por observación de sus otros colegas, que los empleados con formación en TeI son versátiles, capaces de aprender nuevas tareas con rapidez y resolver con determinación los asuntos diarios del departamento internacional, por ello se sienten muy valorados en sus empresas.

Ahora bien, Esther y David advierten de que no es suficiente con poseer una formación en TeI, porque sus empresas les exigieron, adicionalmente, dominio de los Incoterms¹⁰, conocimientos de protocolo y gestión aduanera, y disposición para realizar tareas de «puerta fría», es decir, contactar con empresas para captar clientes, actuar como comercial en ferias internacionales, y atender a clientes. Por el contrario, Carlos apunta que su empresa busca asiduamente empleados con formación en TeI para, posteriormente, formarlos internamente según las necesidades de la empresa; así, la propia entidad lo formó en recursos humanos y en técnicas de medición de la calidad en las transacciones comerciales.

¹⁰ Los Incoterms (International Commerce Terms) son el conjunto de derechos y obligaciones del exportador y el importador en una transacción comercial. Los Incoterms engloban cuestiones relacionadas con los costos, el contrato internacional específico que suscriben las partes, y sus respectivas responsabilidades (Llamazares, 2011).

La percepción de Antonio Arrés difiere notablemente de la de los otros profesionales. Su empresa no demuestra una especial predilección por contratar a personas con formación en TeI para el departamento internacional, sino que valora preferentemente la formación en comercio exterior y el dominio de varios idiomas.

7.^a Pregunta: «¿Le ha ayudado su formación en traducción e interpretación para desempeñar su labor en el sector del comercio exterior?».

Afortunadamente, los cuatro profesionales sostienen, convencidos, que su formación en TeI es considerablemente beneficiosa para sus funciones en el área de comercio exterior de las empresas. Coinciden en que les permitió desarrollar una actitud proactiva en la resolución de problemas, por muy complicados que pudieran parecer; desplegar su dominio de varios idiomas; y poner en práctica estrategias de búsqueda de información.

Esther Sarachaga apostilla que las asignaturas de interpretación de la carrera le han facilitado poder atender varias conversaciones a la vez —situación que no es extraña en su entorno laboral, asegura—, y ser muy ágil en la gestión de las comunicaciones. Asimismo, resulta atrayente la lúcida apreciación de Antonio Arrés cuando suscribe que una firma toma conciencia realmente de que una persona con formación en TeI es experta en trasvase cultural cuando la empresa comienza a trabajar con ella, y se percata de la rentabilidad de esta innegable valía para su proceso de internacionalización. Es por ello, según Antonio, que los graduados en TeI deberían cumplir con esta fundada reivindicación.

En cuanto a los encargos de traducción que pueden tener encomendados estos profesionales en el sector del CE, con la excepción de David Villanueva, declaran que son esporádicos y no constituyen, en absoluto, el centro de su actividad. Cuando es menester traducir algún documento, estos suelen ser textos técnicos de ingeniería aeronáutica en el caso de Esther, o etiquetas y fichas técnicas en la empresa de Antonio. Carlos Parejo señala que, en los dos años que lleva en su puesto, todavía no ha tenido que emprender labores de traducción. En cambio, David explica que, aunque su función en la agencia IDEA era asesorar en la internacionalización y la cooperación empresarial, también debía colaborar en la elaboración de los documentos que generan ambos procesos, ya fueran en español, inglés o francés.

8.^a Pregunta: «En su opinión, ¿hasta qué punto un empleado con formación en traducción e interpretación es importante en el proceso de internacionalización de una empresa?»

David Villanueva, Esther Sarachaga y Antonio Arrés recalcan que, para la internacionalización de una empresa, lo esencial es ofrecer un producto o servicio competitivo que resuelva la necesidad de un cliente extranjero. Luego, a ese producto o servicio se le debe conferir una imagen intachable, y adaptada a la cultura de destino; hay que ponerse en el lugar del cliente y conocer su contexto cultural para culminar con éxito una transacción comercial; y brindar inmediatamente una respuesta atinada —que incluye el atino pragmático y lingüístico— a sus solicitudes para vender con regularidad al mismo cliente.

Ante estas exigencias, los interpelados afianzan sólidamente su convicción de que la intermediación lingüística y cultural que aporta una formación en TeI —junto con sus otras competencias, que contribuyen al desarrollo de una actitud proactiva y un carácter versátil— es indiscutiblemente provechosa para la expansión internacional de una empresa. De hecho, como ya destacaba Antonio en la pregunta previa, Esther y David reiteran que, por su experiencia, las empresas no sienten la necesidad de contratar a un graduado en TeI, pero, cuando tienen a uno en su plantilla, quedan muy satisfechas con los resultados que alcanza en beneficio de la empresa.

9.^a Pregunta: «¿Piensa que tener el francés, como primera lengua de trabajo de un graduado en traducción e interpretación, resulta de utilidad en el sector del comercio exterior de España?»

Todos los interpelados admiten que la lengua francesa es esencial en el CE de España, si bien añaden matizaciones en sus respuestas. Esther Sarachaga y David Villanueva aclaran que el uso de la lengua francesa está vinculado con sectores comerciales específicos, como el sector químico o el agroalimentario, para las gestiones del día a día, pero advierten de que los contratos se suelen elaborar en inglés. También hay empresas francesas establecidas en España cuyo idioma de trabajo es el francés, así que manejar esa lengua es una ventaja para solicitar un puesto allí. Antonio Arrés subraya que la lengua francesa posee un peso sustancial en los negocios, y es imprescindible, según su experiencia, para las relaciones comerciales con Francia y los países del Magreb; sin embargo, repara en que las empresas suelen exigir que se domine el francés y el inglés, porque es una combinación que permite abarcar un mayor número de países. Por último, Carlos Parejo comenta que, en las reuniones de trabajo de su empresa, no es infrecuente que se emplee el francés como lengua vehicular, además del inglés.

10.^a Pregunta: «Finalmente, ¿quisiera dar algún consejo a los futuros egresados en traducción e interpretación que anhelan labrarse un futuro en el sector del comercio exterior?».

Los profesionales recuerdan que es fundamental, tras finalizar el grado en Tel, adquirir conocimientos sobre cuestiones de CE, como la gestión de aduanas, el uso de los Incoterms, y la internacionalización de empresas. Tanto si la formación se recibe en un máster universitario o en las cámaras de comercio, aconsejan que dicha formación se complemente con prácticas en empresas. Y, aun siendo una obviedad, enfatizan que es primordial el dominio del inglés y de una segunda lengua extranjera. Finalmente, recomiendan buscar puestos de trabajo en empresas grandes porque es más probable que cuenten con departamentos dedicados al comercio exterior, la internacionalización y la logística internacional.

3.2. Entrevistas a los profesionales de las relaciones internacionales

Se entrevista a cuatro profesionales que están vinculados, o lo estuvieron en el pasado, con el ámbito de las RRII, a saber: Juan García Meca, Pilar León Araúz, Antonio José Ortega Sánchez y Amelia Díaz Pérez de Madrid.

A continuación, se resumen las aportaciones más relevantes que surgen durante la conversación con cada uno de los cuatro interpelados.

Juan García Meca, que trabaja como traductor autónomo, tras licenciarse en Tel estudió un máster sobre RRII en una universidad pública. Al preguntarle por qué decidió formarse en RRII si actualmente no se dedicaba a ello, responde que, al finalizar el máster, no supo cómo moverse para introducirse en el ámbito y perdió la motivación para seguir intentándolo. Lamenta no haber tenido las mismas oportunidades que las personas que hacen un máster similar en universidades privadas, que ofrecen prácticas, en empresas y organizaciones, con altas probabilidades de convertirse en contratos laborales. Juan aconseja a un egresado en Tel que, si puede permitírselo económicamente, opte por una formación en RRII en una universidad privada, porque le abrirá más puertas y tendrá la oportunidad de internarse fácilmente en el contexto laboral.

Pilar León Araúz, con una triple licenciatura en Lenguas Extranjeras Aplicadas por las Universidades de Northumbria (Reino Unido), Provenza (Francia) y Granada (España), se especializó en el uso del inglés, el francés y el español en los ámbitos de las RRII y el CE,

aunque sus pasos posteriores la dirigieron hacia la docencia. Relata que, antes de la entrada de los grados universitarios con el Plan Bolonia, la licenciatura en TeI ofertaba asignaturas teóricas que permitían recibir una formación en Relaciones Internacionales y Comercio Exterior, pero estas asignaturas desaparecieron del programa académico del grado, al menos, en la Universidad de Granada. Actualmente, si un egresado en TeI desea especializarse en RRII, tiene que cursar un posgrado, recuerda Pilar. Cuando se le pregunta su opinión sobre la realización de un máster en RRII en una universidad pública o privada, Pilar está de acuerdo en que las privadas pueden tener más vínculos con el contexto laboral, pero las públicas también imparten una formación de calidad, y algunas de ellas incluso ofrecen prácticas para el máster sobre RRII. Asimismo, informa de que, puesto que las RRII pueden enfocarse hacia el sector privado, en empresas y organizaciones, existen entidades públicas que financian la formación de egresados universitarios en internacionalización de empresas, como es el caso de ICEX España Exportación e Inversiones, que otorga cada año las becas ICEX de Internacionalización;¹¹ y Extenda, la Agencia Andaluza de Promoción Exterior, que concede anualmente becas de formación en comercio internacional.

Antonio José Ortega Sánchez, con formación en Ciencias Políticas y Sociología, es profesor de la asignatura «Relaciones Internacionales» en el máster sobre Derecho Internacional Público y RRII de la Universidad de Granada. Cuando se le pide su opinión acerca de que un egresado en TeI quiera dedicarse a las RRII, afirma: «Lo veo normal. Llevo ocho años impartiendo clases en el máster de RRII, y todos los años contamos con un gran número de estudiantes que son graduados en TeI. [...] Tienen muy buena formación y capacidad de trabajo, aunque sí es verdad que han tenido que ponerse al día en temas jurídicos; pero sus resultados suelen ser muy satisfactorios.». Estima que una formación en RRII para egresados en TeI es un «complemento perfecto» que les permite una «mayor capacidad para competir». Además, considera que, en España, la formación de posgrado específica en RRII se sitúa en Madrid, Barcelona y Sevilla. Puesto que algunos másteres en RRII requieren superar una prueba de acceso, aconseja preparar el examen con manuales de RRII, de autores como Oriol Casanovas, Esther Barbé o Alejandro Rodríguez Carrión.

Las salidas profesionales que ofrece la formación en RRII se distribuyen, según José Antonio, en una vertiente pública y en una privada. La vertiente pública engloba la carrera diplomática en consulados y embajadas, el trabajo en organizaciones internacionales, o instituciones europeas (como la Unión Europea o las Naciones Unidas), y la elaboración de informes con análisis de la política internacional para entidades públicas. La vertiente privada se ejerce en empresas y organizaciones privadas, y acomete tareas relacionadas con el comercio exterior y el análisis de riesgos, que, a su vez, implican el análisis de la política internacional. Por tanto, el experto en RRII no solo domina lenguas extranjeras, sino que también posee conocimientos jurídicos, politológicos y económicos. Por ello, anima a los estudiantes de TeI a que, durante el grado y el posgrado, realicen prácticas en organizaciones internacionales y en las embajadas de España de los países en vías de desarrollo.

Amelia Díaz Pérez de Madrid, con formación en Derecho, es profesora de las asignaturas «Relaciones Internacionales» y «Organizaciones Internacionales» en grados de la Universidad de Granada. Al igual que su colega Antonio José, considera que es natural la inclinación de los egresados en TeI hacia las RRII. En su opinión, las instituciones universitarias con posgrados destacados en RRII son el Graduate Institute Geneva, en Ginebra (Suiza); la Universidad Carlos III, en Madrid; y la Universitat Pompeu Fabra, en Barcelona. Respecto de las salidas profesionales de los posgraduados en RRII, Amelia sostiene que «las instituciones

¹¹ Información sobre las Becas ICEX de Internacionalización: <https://cutt.ly/Seg14Crr> [Consulta: 11 de julio de 2024].

internacionales son una salida laboral muy evidente, pero no la única.». Cabe también la posibilidad de especializarse en Derecho Aeronáutico, Derecho de la Competencia, Derecho de la Unión Europea, Derecho de las Inversiones y Desarrollo, o Derecho Mercantil. En estas especialidades, es imprescindible el dominio de los idiomas, y, según Amelia, muchas empresas requieren de expertos en esos ámbitos para, entre otras funciones, contrastar balances y estadísticas a nivel nacional e internacional. Otra opción laboral son las oenegés, nacionales o internacionales, en las que también se pueden realizar prácticas de cooperación al desarrollo gracias a los acuerdos que mantienen con las universidades.¹²

3.3. Resultados de la encuesta sobre la percepción del estudiantado

El Grado en Traducción e Interpretación de la Universidad de Granada no oferta asignaturas que permitan al estudiantado conocer los ámbitos profesionales del CE y las RRII. Por esta razón, se recaba la percepción del alumnado de dicho grado sobre las salidas laborales en ambos sectores mediante una encuesta en línea. Los 177 sujetos que respondieron a la encuesta cursaban la asignatura obligatoria de 4.º curso «La Profesión del Traductor e Intérprete».

La Tabla 1 muestra las preguntas de la encuesta y el porcentaje de sujetos que marca cada una de las tres posibles respuestas para cada una de las diez preguntas.

Tabla 1.

Preguntas, y porcentaje de respuestas, de la encuesta realizada a 177 alumnos que cursaban la asignatura de 4.º curso «La Profesión del Traductor e Intérprete», del Grado en TI de la Universidad de Granada, en el mes de diciembre del curso 2023/2024

Pregunta	Respuesta / Porcentaje		
	No, lo desconozco completamente	Creo saber a qué hace referencia, pero no sé con certeza qué actividades se realizan	Sé a qué hace referencia y creo conocer algunas de las actividades que se realizan
1. ¿Conoces el ámbito profesional del Comercio Exterior?	2,4 %	83,3 %	14,3 %
2. ¿Conoces el ámbito profesional de las Relaciones Internacionales?	32,4 %	52,4 %	15,2 %
	No	Tal vez	Sí
3. ¿Conoces a alguien que trabaje en el ámbito del Comercio Exterior?	77,1 %	7,9 %	15,0 %
4. ¿Conoces a alguien que trabaje en el ámbito de las Relaciones Internacionales?	79,8 %	6,1 %	14,1 %
5. ¿Crees que la figura del Traductor/Intérprete tiene cabida en el ámbito del Comercio Exterior?	1,4 %	5,3 %	93,3 %
6. ¿Crees que la figura del Traductor/Intérprete tiene cabida en el ámbito de las Relaciones Internacionales?	0,0 %	4,8 %	95,2 %

¹² Las universidades pueden tener centros dedicados a gestionar los acuerdos de prácticas en oenegés, y en los que se puede solicitar información. Por ejemplo, la Universidad de Granada posee el Centro de Iniciativas de Cooperación al Desarrollo (CICODE) (<https://cicode.ugr.es/>), que, además, otorga becas y organiza movilidades internacionales enfocadas en la cooperación al desarrollo.

7. Tras el Grado en TeI, ¿tienes interés en trabajar profesionalmente en el ámbito del Comercio Exterior?	14,3 %	66,7 %	19,0 %
8. Tras el Grado en TeI, ¿tienes interés en trabajar profesionalmente en el ámbito de las Relaciones Internacionales?	4,7 %	52,4 %	42,9 %
9. ¿Crees que se deberían incluir conocimientos sobre Comercio Exterior en el Grado en TeI?	1,4 %	17,2 %	81,4 %
10. ¿Crees que se deberían incluir conocimientos sobre Relaciones Internacionales en el Grado en TeI?	0,0 %	11,9 %	88,1 %

Fuente: Elaboración propia (2024).

Las respuestas a las preguntas 1 y 2 indican que más del 84 % de los alumnos desconoce completamente, o no sabe con certeza, qué actividades profesionales se realizan en los ámbitos del CE y las RRII; y las respuestas a las preguntas 3 y 4 señalan que alrededor del 85 % no conoce, o no está seguro de conocer, a profesionales que estén integrados en alguno de ambos sectores. Los resultados que se obtienen de las respuestas a estas cuatro preguntas manifiestan que la mayoría de los alumnos apenas recibe estímulos, en el contexto académico o social, que despierten su curiosidad por el CE o las RRII.

Sin embargo, a pesar de esos escasos incentivos, más del 85 % del estudiantado transmite su interés, en mayor o menor medida, por trabajar profesionalmente en alguno de los dos ámbitos, a juzgar por las respuestas a las preguntas 7 y 8, ya que más del 93 % de los alumnos acepta que la figura del traductor/intérprete tiene cabida en ambos sectores, como atestiguan las respuestas a las preguntas 5 y 6. Consecuentemente, no es de extrañar que más del 98 % de los estudiantes crea, con más o menos convicción, que el Grado en TeI debería incluir asignaturas sobre CE y RRII, según las respuestas a las preguntas 9 y 10.

4. Discusión

Esta discusión gira en torno a las cuatro dimensiones que consideramos de utilidad para los futuros egresados de los estudios en TeI con interés profesional en el CE o las RRII. Estas cuatro dimensiones aluden a: (1) si los sectores del CE y las RRII constituyen mercados laborales en auge para los egresados de los estudios en TeI; (2) si ambos sectores requieren de conocimientos especializados para que los egresados en TeI se abran camino en ellos; (3) si el empleado con formación en TeI es una figura versátil en las empresas de ambos sectores; y (4) si estas empresas sienten la necesidad de contratar a un graduado en TeI.

Los sectores del CE y las RRII –al menos en su faceta privada– constituyen mercados laborales en auge, y se erigen como salidas profesionales prometedoras para los egresados de los estudios en TeI. Así se desprende no solo de las palabras de los entrevistados, sino también de tres circunstancias propicias: (1) aproximadamente el 99,84 % de las empresas en España son PYMES (Secretaría General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, 2019, p. 4), con lo que, para superar la situación socioeconómica actual, deben plantearse mirar hacia el mercado exterior como posibilidad de crecimiento y supervivencia (Aguayo-Arrabal, 2013); (2) los egresados en TeI se consideran profesionales necesarios en esos procesos de internacionalización de las empresas (Sprung, 2000), donde han encontrado un nicho laboral fructífero (Morón-Martín, 2009); de hecho, (3) el CE y las RRII son los sectores de ocupación

de los graduados en TeI en el tercer y cuarto lugar, con un 11 % y un 8,5 % de egresados, respectivamente, según los estudios de inserción laboral (Morón-Martín, 2012).

Ahora bien, como en otras vertientes de la traducción y la interpretación, el CE y las RRII requieren de conocimientos especializados que permitan a los egresados en TeI abrirse camino en ellos. Por esa razón, los profesionales interpelados aconsejan adquirir una formación universitaria de posgrado, o aprovechar los cursos que imparten las cámaras de comercio en cada región. Asimismo, las becas del ICEX y de Extenda, y las prácticas en el departamento de internacionalización de empresas, conceden una oportunidad excepcional para adentrarse en la profesión.

El empleado con una formación en TeI, por la demostrada versatilidad de su perfil (Mayoral, 2006; Bailén-Ruiz, 2018), es también una figura versátil en la empresa. Por una parte, su competencia interlingüística, intercultural e interpersonal le permiten actuar como intermediario entre el importador y el exportador, lo que contribuye a que las relaciones comerciales fluyan con agilidad y naturalidad, y a que no se sufra el riesgo de perder un negocio por una deficiente gestión lingüística. Por otra parte, su competencia temática y estratégica le facultan, entre otras labores que mencionan los entrevistados, para preparar documentación comercial y financiera para las ventas; organizar acciones de promoción exterior; elaborar informes comerciales, memorias de seguimiento, informes de evaluación, y análisis de riesgos que implican el examen cuidadoso de la política internacional; y gestionar la comunicación de proyectos europeos de internacionalización en los que las empresas participan. Por tanto, desde un punto de vista lingüístico, la figura del traductor/intérprete en la empresa, según los entrevistados, traduce textos con escasa frecuencia, y se dedica más a la producción textual escrita, la mediación lingüística y la comunicación multilingüe, circunstancias que ya se apuntaban en Álvarez-García (2015) y Socorro-Trujillo (2012).

Sin embargo, los profesionales de las entrevistas sostienen que una empresa toma conciencia realmente de que una persona con formación en TeI es experta en trasvase cultural cuando la firma comienza a trabajar con ella, y se percata de la rentabilidad de esta innegable valía para su proceso de internacionalización. Consecuentemente, según la experiencia de los interpelados, las empresas no sienten la necesidad de contratar a un graduado en TeI, una desavenencia que Aguayo-Arrabal (2013) ya subrayaba; pero, cuando tienen a uno en su plantilla, quedan muy satisfechas con los resultados que alcanza en beneficio de la empresa.

5. Conclusiones

Las entrevistas a las ocho personas, vinculadas profesional o académicamente con el CE y las RRII, condensan una visión, si bien incompleta, absolutamente certera de ambos sectores, que resulta de utilidad para los futuros egresados en TeI que deseen labrarse una trayectoria laboral en alguno de esos ámbitos.

El paradigma exploratorio-interpretativo adoptado en este trabajo no permite extraer conclusiones generalizables. Sin embargo, cuando hemos discutido los aspectos más relevantes que emergen de la exploración de ambos sectores a través de las entrevistas, los datos que arroja el presente estudio se ven avalados con las pertinentes observaciones que han formulado investigaciones previas.

Finalmente, aportamos una consideración que se deriva de los resultados de la encuesta realizada al alumnado de último curso del Grado en TeI de la Universidad de Granada. Siendo el CE y las RRII salidas profesionales evidentes para los egresados en TeI, y dado que más del 85 % de los estudiantes encuestados manifiesta su interés por adentrarse profesionalmente en

esos ámbitos, sería conveniente que, en futuras reformas del programa académico del Grado, se integraran asignaturas que brinden a los alumnos una panorámica general de ambos sectores, como ya lo hace, por ejemplo, el Grado en Traducción y Comunicación Intercultural de la Universidad de San Jorge (Zaragoza).

6. Referencias

- Aguayo-Arrabal, N. (2013). El traductor-intérprete en el comercio exterior: ¿realidad o necesidad? *Entreculturas*, 5, 57-74. <https://cutt.ly/Reg0KN1K>
- Álvarez-García, 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.
- Bailén-Ruiz, B. (2018). Presente y futuro en la formación de traductores: nuevas perspectivas y retos didácticos. *Skopos*, 9, 39-62. <https://doi.org/10.21071/skopos.v9i0.10985>
- Calvo, E. (2009). *Análisis curricular de los estudios de traducción e interpretación en España. Perspectiva del estudiantado* [Tesis de Doctorado]. Universidad de Granada.
- Grotjahn, R. (1987). On the methodological basis of introspective methods. En C. Faerch y G. Kasper (Eds.), *Introspection in second language research* (pp. 54-82). Multilingual Matters.
- Llamazares, O. (2011). ¿Qué son los Incoterms? En *Guía práctica de los Incoterms 2010* (1.ª ed., pp. 11-24). Global Marketing Strategies S.L.
- Mayoral, R. (2006). La traducción comercial. *Butlletí de la Associació de Traductors i Intèrprets Jurats*, diciembre. <https://cutt.ly/5vfnByC>
- Morón-Martín, M. (2009). *Percepciones sobre el impacto de la movilidad en la formación de traductores: la experiencia del programa LAE (Lenguas Aplicadas Europea)* [Tesis de Doctorado]. Universidad de Granada.
- Morón-Martín, M. (2012). La figura del traductor-intérprete en procesos de internacionalización: el caso de las convocatorias de becas del ICEX. *Sendebarr*, 23, 251-274. <https://doi.org/10.30827/sendebarr.v23i0.38>
- Morón-Martín, M. y Medina-Reguera, A. (2016). La competencia del traductor que no “traduce”: el traductor en ámbitos de internacionalización empresarial. *MonTI. Monografías de Traducción e Interpretación*, 8, 225-255. <https://cutt.ly/8eg0Z4X8>
- Secretaría General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. (2019). *Marco estratégico en política de PYME 2030*. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. <https://cutt.ly/rvdxGWQ>
- Socorro-Trujillo, K. (2012). La enseñanza de la traducción directa de la correspondencia comercial inglés-español: hacia una competencia textual del comercio internacional. *Sendebarr*, 23, 301-320. <https://doi.org/10.30827/sendebarr.v23i0.40>

Sprung, R. (Ed.). (2000). *Cutting-edge strategies for going multilingual in a global age*. John Benjamins Publishing Company. <https://doi.org/10.1075/ata.xi>

CONTRIBUCIONES DE AUTORES, FINANCIACIÓN Y AGRADECIMIENTOS

Contribuciones de los autores:

Conceptualización: Conde-García, C. y Rojas-García, J.; **Software:** Conde-García, C.; **Validación:** Conde-García, C.; **Análisis formal:** Rojas-García, J. y Conde-García, C.; **Curación de datos:** Conde-García, C.; **Redacción-Preparación del borrador original:** Conde-García, C.; **Redacción-Revisión y Edición:** Rojas-García, J.; **Visualización:** Conde-García, C.; **Supervisión:** Rojas-García, J.; **Administración de proyectos:** -; **Todos los autores han leído y aceptado la versión publicada del manuscrito:** Conde-García, C. y Rojas-García, J.

Financiación: Esta investigación no recibió financiamiento externo.

Agradecimientos:

Conflicto de intereses: No existe ningún conflicto de intereses.

AUTORES:**Carolina Conde-García:**

Universidad de Granada.

Carolina Conde-García es graduada en Traducción e Interpretación por la Universidad de Granada (2016-2020). Está especializada, con sendos másteres universitarios, en Relaciones Internacionales y Estudios Africanos por la Universidad Autónoma de Madrid (2020-2022), y en Comunicación Corporativa por la Universidad Internacional de la Rioja (2023-2024). Ha trabajado de revisora, traductora y escritora en Fundación Alternativas. Ha colaborado en la gestión y coordinación de proyectos de cooperación internacional tanto en la Fundación Entreculturas como en la Universidad Autónoma de Madrid. Posteriormente, ha trabajado como técnica en la Delegación de la Junta de Andalucía en Bruselas; y, más tarde, en el gabinete del Vicepresidente Ejecutivo de la Comisión Europea, encargado del Pacto Verde Europeo. Actualmente, es consultora de asuntos públicos en temas de medioambiente y sostenibilidad en RetiEspaña, parte del Grupo Rud Pedersen.

carolinaconde25@gmail.com

Juan Rojas-García:

Universidad de Granada.

Juan Rojas-García es doctor en Traducción e Interpretación por la Universidad de Granada, donde también cursó un Máster en Enseñanza de Español como Lengua Extranjera, un Máster en Enseñanza de la Lengua y la Literatura Españolas en Educación Secundaria, y otro Máster en Ciencia de Datos. Además, es graduado en Ingeniería de Sistemas de Telecomunicación por la Universidad de Málaga. Es miembro del grupo de investigación LexiCon (Universidad de Granada), en cuyo seno realizó una tesis doctoral en el ámbito de la terminología, para la que recibió una beca de investigación FPU. Sus áreas de investigación se enmarcan en la terminología, la representación de entidades con nombre propio en bases de conocimiento terminológicas y la minería de textos. Ha presentado y publicado trabajos de investigación sobre dichas áreas en congresos internacionales y en revistas sobre terminología, lingüística aplicada y procesamiento del lenguaje natural.

juanrojas@ugr.es

Orcid ID: <https://orcid.org/0000-0002-7611-1386>