



Entrevista

## La traducción financiera: profesión y formación desde el punto de vista de un traductor experto. Entrevista a Javier Gil

### Elena Peñalver

Universidad de Burgos  
España

[eapenalver@ubu.es](mailto:eapenalver@ubu.es)

#### Información sobre el entrevistado

Javier Gil es licenciado en Traducción e Interpretación por la Universidad Europea de Madrid y tiene un MBA otorgado por la Universidad de Bath (Reino Unido). Ha trabajado como traductor y responsable del Servicio Español de Traducción en la consultora KPMG en España y cuenta con más de 10 años de experiencia como traductor financiero autónomo. Entre sus clientes se encuentran importantes entidades financieras y organizaciones internacionales.

#### Información sobre la entrevistadora

Elena Alcalde Peñalver es Doctora en Traducción por la Universidad de Granada. Es también Licenciada en Traducción e Interpretación por la Universidad de Granada en la combinación lingüística inglés-francés-español. Como parte de su formación también obtuvo un BA (Honors) en Lenguas Modernas de la Universidad de Northumbria (Newcastle, United Kingdom) y una Maîtrise en Lenguas Extranjeras (Mention Très Bien) por la Université de Provence, Aix-Marseille I, Francia. Desde 2010 ejerce como traductora e intérprete independiente. Ha publicado diversos artículos sobre traducción financiera, didáctica de la traducción y enseñanza del

---

**Citación:** Peñalver, R. (2016). La traducción financiera: profesión y formación desde el punto de vista de un traductor experto. Entrevista a Javier Gil. *Logos: Revista de Lingüística, Filosofía y Literatura* 26 (1), 129-133. DOI: 10.15443/RL2610

**Dirección Postal:** C/Trinas, 14, 09002. Burgos, España

**DOI:** [dx.doi.org/10.15443/RL2610](https://doi.org/10.15443/RL2610)



español como lengua extranjera. Además, cuenta con experiencia docente e investigadora a nivel nacional e internacional.

#### Información sobre la entrevista

La entrevista fue realizada por Skype en mayo de 2013 como parte de la tesis doctoral de la autora, que tenía como objetivo conocer la realidad profesional y formativa de la traducción financiera como campo de especialidad en España. Para ello se contó con la colaboración de traductores financieros profesionales, docentes de traducción financiera de universidades españolas y empleadores que requerían servicios de traducción financiera.

#### **E.** ¿Cómo llegó a la especialización en traducción financiera?

**JG.** Estuve trabajando seis meses en una agencia en Madrid y después de estar seis meses me aburría muchísimo, no aprendía nada, así que me lancé como freelance. Estuve prácticamente cuatro o cinco años traduciendo como freelance. Durante este periodo tuve la enorme suerte de asistir a unas jornadas de traducción y sentarme al lado de un señor inglés que tenía una agencia especializada en traducción financiera y me ofreció la posibilidad de trabajar con él. Con el tiempo noté que faltaba una base sólida de conocimiento temático, por lo que el dueño de la agencia me recomendó que me tomara un año sabático para conseguir una formación sólida en este ámbito. Por lo tanto, decidí hacer un máster en la Universidad de Bath de Inglaterra por el contenido de finanzas y el inglés. Esto fue para mí un gran impulso, la formación que más me ha ayudado.

**E.** Sí, de hecho, en una entrevista que le hicieron en la Universidad de Portsmouth decía que el máster había sido “*a break-through in my career*”.

**JG.** Efectivamente, supuso un antes y un después para mi carrera profesional porque este máster me sirvió para diferenciarme del resto, porque hay muy poca gente que tenga un MBA y una Licenciatura en Traducción, por ejemplo, porque el máster que yo hice, aunque no se llamaba MBA, era algo similar, era un Máster de Dirección de Empresas con un componente de especialización en Finanzas. Esto al cliente le da confianza, porque ve que además de ser competente en la lengua, tienes también la formación técnica del ámbito.

#### **E.** ¿Ha trabajado alguna vez en el seno de una empresa?

**JG.** Sí, tres años después de hacer el máster. Viví en Inglaterra porque el máster lo hice allí y me quedé unos años, pero después vi una oferta para organizar el departamento de traducción de español de una consultora y estuve cinco años allí. Esta experiencia supuso un aprendizaje extraordinario y me ayudó mucho a poner en práctica lo que había asimilado durante el máster. Después seguí mi trabajo como autónomo. Desde hace dos años he dejado de trabajar para agencias para dedicarme a clientes finales como instituciones, organismos internacionales y empresas privadas.

#### **E.** ¿Cómo ha ido consiguiendo a sus clientes?

**JG.** Me sorprende mucho cómo muchos traductores intentan hacer contactos con otros traductores, algo que también está muy bien pero, si pensamos en nuestro futuro cliente, este no es un traductor. Entonces, lo que entiendo que hay que hacer como traductor es acudir a eventos que no tengan nada que ver con traducción, es decir, moverse en círculos que no tengan nada que ver con la traducción, de manera que tú seas el único traductor. El máster que cursé fue un ejemplo de eso, ya que había 150 alumnos de 35 países y yo era el único traductor.

#### **E.** ¿Qué suele hacer para mantenerse al día en el ámbito de las finanzas?

**JG.** Los que más me mantienen al día son mis clientes. El trabajo que yo traduzco para ellos me

obliga a ponerme al día porque puede llegar por ejemplo un documento sobre la nueva legislación en el ámbito de las fusiones y adquisiciones en Europa, una nueva directiva comunitaria y esto me obliga a leer y a documentarme sobre el tema. También intento acudir a eventos y cursos, no tanto de traducción como de otro tipo y desde hace un año estoy preparando un curso online, que me está obligando también a actualizar mucha información.

**E.** ¿Cómo surgió la idea de preparar un curso de traducción financiera?

**JG.** Di una ponencia en el congreso de la American Translators Association sobre traducción financiera y me dieron un premio. Varios representantes de universidades estadounidenses estuvieron presentes y me pidieron que impartiera allí el curso, pero como no vivía en el país me propusieron organizarlo online. Así que me animé a hacerlo y lo estoy actualizando a la modalidad online para que no sea necesaria la presencia física de la persona. Considero que hay una falta de formación grandísima en traducción financiera y esta situación no ha evolucionado desde que yo empecé hace quince años. Tengo interés en cerrar esa brecha en formación en traducción financiera.

**E.** ¿Con qué tipo de textos trabaja normalmente?

**JG.** Trabajo sobre todo para instituciones financieras internacionales, para un banco internacional, para consultoras y auditoras nacionales y también para algún despacho de abogados. Por lo tanto, se trata sobre todo de documentos empresariales, del sector privado, salvo la vertiente de las instituciones internacionales, para las que traduzco documentos más formales de asuntos como por ejemplo la política monetaria. También traduzco muchos estados financieros, cuentas anuales y para una serie de departamentos de grandes consultoras, que están muy especializados en determinadas áreas, como por ejemplo en el área *forensic* que es detección e investigación de fraudes, un tema muy interesante, y traduzco los informes elaborados por consultores o asesores externos sobre problemas que han identificado. En los últimos años estos informes tienen que ver sobre todo con el ámbito de reestructuración de empresas, insolvencia y quiebras, ya que ahora cada vez más parece que empieza a repuntar el área de fusiones y adquisiciones.

**E.** ¿También realiza revisiones?

**JG.** Revisiones me suelen pedir más veces de español a inglés, como puede ser el caso de algún abogado, directivo, analista o profesional que tenga muy buen inglés y que me pida realizar la última revisión de calidad para que el texto suene nativo. Para atender de forma adecuada a los clientes también presto servicios al inglés pero no lo hago yo directamente, si no que trabajo con colaboradores **freelance** con los que tengo una relación profesional sólida. Creo que el trabajo de revisión en España es sobre todo de gente que se atreve a hacerlo en inglés y luego te pide una revisión. Se trata de trabajos normalmente complicados, porque a veces tardas más que si lo hicieras tú directamente desde cero.

**E.** ¿Qué puedes decir sobre las condiciones de trabajo en traducción financiera?

**JG.** En relación a las tarifas siempre digo que es de los servicios que está mejor pagado dentro del mercado de la traducción. Los clientes del sector financiero suelen estar ellos mismos bien pagados y están acostumbrados a pagar bien por servicios externos, siempre y cuando estén bien hechos. Estoy hablando de trabajar directamente con clientes finales, pero eso conlleva también ofrecer un servicio de calidad, sin duda. Por lo tanto creo que está mejor pagado que otros ámbitos porque ellos están acostumbrados a cobrar bien y a pagar bien por sus servicios. En cuanto a los plazos, todo es para ayer. Un amigo mío me dice siempre que los españoles confundimos lo urgente con lo importante y tiene mucha razón. Alguien que necesita traducir algo es seguramente porque le importa, porque se juega mucho dinero. Esto hace que el documento traducido le sea muy importante, pero no quiere decir que sea urgente. Por eso el plazo muchas veces ni me lo piden, solo me piden que lo tenga cuanto antes. También por esto

me gusta trabajar directamente con el cliente, porque soy yo el que intento llegar a un acuerdo con respecto a lo que hacer. Por lo tanto, es importante conseguir un equilibrio entre calidad y velocidad. No obstante, estoy hablando del sector privado, que no tiene nada que ver con las instituciones internacionales. En el sector privado el ritmo es de 3000-4000 palabras al día para un traductor particular.

**E.** Entonces ¿en las instituciones internacionales mejoran las condiciones de trabajo?

**JG.** Sí, no tiene nada que ver. Es un mercado en sí, muy distinto al sector privado, y los objetivos son totalmente distintos. Una institución internacional como el Banco Central Europeo o el Tribunal de Cuentas no busca cerrar una operación cuanto antes, no busca el lucro, sino que busca impartir doctrina. Por lo tanto, el objetivo que persiguen es que sus documentos estén impecables, que sean fácilmente interpretados por todos y que tengan un registro adecuado. En este caso la velocidad es otra, se trata de dos mundos que no tienen nada que ver. A mí me cuesta mucho, cuando trabajo para instituciones, cambiar la mentalidad, porque cuando vengo de trabajar del sector privado tengo que pensar que con las instituciones lo que prima no es lo de siempre, así que se puede bajar la velocidad, aumentar el nivel de atención, el registro y centrarse en utilizar el vocabulario institucional establecido por ellos.

**E.** ¿Qué fuentes documentales suele utilizar con mayor frecuencia?

**JG.** Depende del campo. Hay que tener en cuenta el sector para el que estás trabajando y cuál es la legislación vigente, porque es lo que marca la terminología. En un ámbito por ejemplo como la contabilidad no puedes traducir unas cuentas anuales sin conocer la terminología de las NIIF, de la normativa contable vigente. Además, siempre está bien conocer la legislación por si el cliente pregunta el por qué de una determinada traducción, y así podemos contestar que la norma lo dice así.

**E.** ¿Suele también recurrir a diccionarios?

**JG.** Sí, aunque tengo que decir que cuando llevas unos años trabajando, los diccionarios, aunque sigan siendo útiles, pierden cierto valor. El diccionario es muy útil para la base inicial, para consolidar los conceptos claves. Una vez que tienes confianza con los conocimientos clave, muchas veces lo que buscas es la actualización, lo más novedoso. De lo que tienes que estar al tanto es de los últimos desarrollos y avances legislativos y contables, y conocer esos términos, que no suelen estar en los diccionarios que llevan veinte años publicados y que no se actualizan. Por lo tanto, recorro más a la legislación o a sitios web fiables.

**E.** ¿Qué opinión tiene de la formación en traducción financiera a nivel universitario?

**JG.** Mi opinión es que no se aborda, directamente. Hay una deficiencia absoluta y brutal del ámbito específico de la traducción económica y financiera. De hecho, diría más. No entiendo por qué siempre se lleva de la mano de la traducción jurídica, como si no hubiera campo suficiente como para dedicarle un máster entero a la traducción económica y financiera. Creo que el hecho de que se lleve siempre de la mano de la jurídica es más por falta de confianza o de especialización de quien lo imparte que por una necesidad real. Me irrita que se asocie siempre el uno al otro, porque aunque son ámbitos relacionados, son independientes, y no todos los economistas son especialistas en derecho. Por lo tanto, no entiendo por qué tradicionalmente se imparten de la mano lo jurídico y lo económico, como si no hubiera ámbito y campo y materia para explicar solo lo económico y financiero. Así que en resumen puedo decir que considero que la formación específica en traducción financiera apenas existe. Hay una evidente ausencia de formación específica impartida por especialistas. Otro de los problemas en el mundo académico es que recuerdo que yo me preguntaba que cómo me iba a creer a esa persona que me estaba enseñando a traducir cuando esa persona no había cobrado por una traducción desde hacía 25 años. Entonces, sinceramente creo que la universidad se tiene que poner las pilas en general para que una proporción grande de los profesores que den clases tengan aportación del mundo real.

La universidad sigue enseñando en algunos ámbitos para los que los alumnos están abocados a estar en las filas del paro. Sin embargo, un ámbito como la traducción económico-financiera hay muy poca gente que lo imparte.

**E.** ¿Qué competencias destacaría como las más importantes que hay que desarrollar en los estudiantes que se quieren dedicar a la traducción en el sector financiero?

**JG.** Para mí hay tres cosas fundamentales, que suelo representar siempre con un quesito. Una parte es la formación en traducción, la parte lingüística en los dos idiomas, sobre todo en el idioma de llegada. Una segunda parte del quesito es la formación técnica, la del ámbito en el que te especialices. La tercera parte es la de tecnología, para que el traductor haga su trabajo bien y de forma eficiente. He conocido a traductores con más experiencia que se están quedando fuera del mercado porque no son capaces de responder a las necesidades tecnológicas del mismo.

**E.** Ha mencionado anteriormente que recibió el premio de la American Translators Association por su presentación sobre traducción financiera. ¿Cómo ha llegado a interesarse por el mundo de la investigación?

**JG.** No lo llamaría investigación tanto porque soy muy poco académico; lo que a mí realmente me atrae es el sector privado y es el ámbito con el que más cómodo me siento. Lo que ocurre es que de vez en cuando hay que diversificar y estar presente en alguna institución internacional para ver lo que se cuece ahí fuera y tener cierta reputación. Además, el trabajo de traductor es muy solitario, y es importante obligarse a salir. También he observado que la traducción financiera está olvidada, es muy desconocida, la gente no sabe a qué se dedica el traductor financiero, ni si existe una profesión como tal. Eso hace que a veces muchos clientes no sepan ni de lo que les estás hablando y que no se imaginen que puedes tener una formación muy especializada en ese ámbito. Lo que quiero decir es que los clientes a veces se sorprenden del nivel de especialización que un traductor puede tener porque no tienen ni idea del ámbito de la traducción y piensan que a esto se puede dedicar alguien por hobby. Por esta razón también me gusta ir a universidades a dar a conocer la profesión y a hablar de traducción financiera. En mi opinión, cuantas más personas seamos es mejor, ya que seremos capaces de hacer ver al cliente que se necesita a un profesional muy bien formado para hacer ese trabajo. Si hubiera una masa crítica de traductores financieros bien formados, creo que podríamos exigir tarifas más altas, hacernos respetar mucho más, hacerle ver al cliente que esto no lo puede hacer cualquiera.