

Traductores profesionales:
¿cómo nos ven?,
¿quiénes somos?

María Cristina Pinto
Presidenta de la Asociación Argentina de Traductores e Intérpretes

Traductores profesionales: ¿cómo nos ven?, ¿quiénes somos?

Conocemos muy bien los mitos que todavía persisten sobre nuestra tarea y que, esperamos, con el afianzamiento de nuestra profesión pronto desaparezcan. Estos mitos pueden resumirse de la siguiente manera:

1. Es traductor cualquier persona que *conozca* o *hable* dos o más idiomas.
2. La *persona* bilingüe es el mejor traductor.
3. El traductor traduce *palabras*.
4. Por ende, el traductor es un *diccionario* *viviente*. Cuantas más palabras conoce, mejor traductor es.
5. Traductor *se nace*, no *se hace*. ¿O acaso eso puede estudiarse en alguna parte?
6. *Cualquier* traductor puede *traducir cualquier cosa*.

Según estas ideas, ejemplos de “traductores” son: M, que vivió en el exterior; P, que viaja al exterior muy a menudo; Z, que estudió el idioma en la Academia P; la secretaria del gerente, que escribe cartas al exterior.

Aun en los casos en que se reconozca que traducir es, por lo menos, un oficio específico, muchos creen que:

1. El traductor trabaja *completamente solo*.
2. Una traducción de unas 15.000 palabras puede hacerse en un par de horas y no debería costar más de \$50.
3. Se puede encargar la traducción a una de las personas mencionadas anteriormente y pedirle al traductor que la “revise” en, digamos, una hora, y a la mitad del precio de la traducción imaginado por el cliente.
4. Si el traductor utiliza una memoria de traducción, el trabajo debería costar muchísimo menos.
5. Cuando sólo se necesita saber qué dice el documento (para presentarse a una licitación o decidir si se interviene o no en un negocio, por ejemplo) basta con una traducción “aproximada”.

Vamos a concentrarnos en este último grupo de malentendidos.

1. La soledad del traductor: gran parte de la idea de que el traductor no necesita el más mínimo contacto con el cliente (el especialista o el autor del texto) está relacionada, en primer término, con la idea de que traducir es transcribir palabras de un idioma a otro, palabras que, como ya señalamos, se encuentran en la mente del traductor o —en el peor de los casos— en un diccionario y, en segundo término, con la idea, también descabellada, de que las palabras son unívocas.

Jamás se le ocurrirá al cliente que su texto es ambiguo, que no está magistralmente escrito, que el traductor no sabe tanto como él de la materia o que deberá consultarlo sobre el uso de un término o un neologismo, por ejemplo.

2. Los plazos: el cliente considera que la traducción consta de un único paso, una simple lectura, que es simultánea con el acto de traducir. No conoce en qué medida se diferencian la interpretación y la traducción. No sabe que ambas actividades constan de pasos previos y, en el caso de la traducción, de pasos posteriores. En una palabra, desconoce que el traductor tiene que analizar, investigar, consultar, cotejar, revisar, editar.

Si bien este reduccionismo se relaciona con una visión facilista y, también, con el hecho de que, para el cliente que produjo el texto éste siempre resulta mucho más claro y sencillo que para cualquier otra persona, es cierto que además existe un trasfondo totalmente deliberado en esta engañosa presentación del producto por traducir, porque cuanto más fácil sea, más económico y rápido deberá ser nuestro servicio.

Y no olvidemos un hecho hartamente conocido: muchas veces el cliente es el responsable de la urgencia del trabajo, pues deja el texto olvidado en un cajón y sólo se acuerda de que debe estar traducido un par de días antes de necesitarlo.

3. El deseo de economizar: se nos pide una mera revisión del texto (o en términos bien argentinos: una repasada, una miradita, un vistazo) porque otra persona –no profesional– ya hizo la mayor parte de nuestro trabajo. Recorro a las analogías y me pregunto: ¿A alguien se le ocurriría presentarse ante un escribano con un borrador de escritura redactado por su secretaria? ¿Alguna persona sensata se presenta ante un cirujano con una operación “casera” para que éste le dé los últimos retoques?

4. Tecnología de avanzada: como todos sabemos, el uso de memorias de traducción no reemplaza la tarea del traductor, sólo la agiliza y, en todo caso, la redefine. Una vez más, en el resto de las profesiones nadie rebaja sus honorarios por contar con alta tecnología. En todo caso, los aumenta, cuando son exclusivas o aceleran el proceso, siempre y cuando el mercado le ofrezca la posibilidad de hacerlo.

5. Una “aproximación” al tema: desde un punto de vista estrictamente ético-profesional, es obvio que no debe existir un profesional que haga las cosas “por arriba y sin pensarlo”. Nadie opera “así nomás” porque el paciente necesite reintegrarse lo antes posible al trabajo.

Por otra parte, no podemos negar que las últimas teorías sobre la traducción nos han proporcionado una visión mucho más amplia sobre qué es traducir y qué diversidad de factores influyen en nuestra tarea. Sabemos que la traducción no se agota en la antigua dicotomía traducción literal-traducción libre, ni siquiera en la más moderna de traducción semántica-traducción comunicativa, y que todos podemos decir, sin temor a sonrojarnos o, peor aún, de que nos quememos en la hoguera, que los resúmenes, las versiones comentadas y las adaptaciones de distinta índole *también* son traducciones.

Hoy somos conscientes del papel fundamental que desempeña el lector término y sabemos de la importancia de responder a las necesidades del usuario. Muchas de estas ideas fueron expresadas recientemente por la Teoría del Skopos aunque, según refiere L  fevere, éstas ya habian sido esbozadas por lo menos en el siglo XV en la obra de John Trevisa y –nos parece– muchísimo antes, si pensamos en la intencionalidad de la Septuaginta, por ejemplo. Es decir, el tema de la adecuación del texto al lector y a quien nos encomienda el trabajo no es nuevo y fue un factor que se tuvo en cuenta ya desde épocas remotas.

La urgencia y los fines específicos son una constante en el mundo de hoy y más aún en el torbellino de la comunicación, especialmente si se trata de la traducción comercial a empresas. El tema aquí es otro: la exigencia desmedida, irreal o irrespetuosa del cliente, que no se limita a definir el uso que hará de nuestro trabajo, el perfil de lector al que va dirigido el texto, sino que nos pide algo totalmente imposible o que traspone cualquier barrera   tica o profesional; en una palabra: su ingerencia totalmente desubicada en el proceso y el producto que nosotros debemos controlar.

La pregunta es, entonces,   hasta qué punto debemos adaptarnos a las exigencias de quien nos paga por nuestro trabajo? Obviamente, a pesar de que últimamente se pone énfasis en la recepción del producto y a pesar de que al fin de cuentas siempre hubo “patrones” o circunstancias que impusieron una determinada manera de traducir, creo que vamos a convenir en que no podemos ser objetos pasivos de nuestros clientes. Volvamos a las comparaciones: cualquier arquitecto se rehusará a construir una casa sabiendo que se derrumbar  ; cualquier médico se negar   a suministrar un medicamento que sabe letal para el enfermo.

El cliente también tiene que aceptar que toda tarea sobreexigida o adicional supone un honorario diferenciado, por mayor trabajo y la puesta en práctica de otro tipo de capacidades. Pensemos, otra vez más, en una situación análoga: firmamos un cupón a nuestro dentista cuando vamos a una consulta si ésta es un mero control, dos o más si ésta incluye alguna prestación específica.

Todos sabemos que la buena traducción –como todo lo bueno– lleva tiempo y cuesta dinero. Y que nuestra reputación como traductores depende de la calidad de nuestro trabajo. Y nuestro trabajo exige ciertas condiciones de las que no podemos abdicar. Cuando el cliente pide un imposible, nuestra declinación debe ser rotunda... pero comentada. Hay que saber explicitar en qué consiste nuestro trabajo, sin caer en detalles ni sermones que aburren o irritan. Por supuesto, no vamos a recitar los tres capítulos de Larson dedicados al tema. Pero sí vamos a explicar con toda la seguridad, la confianza y la autoestima que nos ha dado nuestro paso por los traductorados (  O acaso no estudiamos cuatro o más años en universidades o instituciones superiores?), además de nuestra experiencia, en qué consiste nuestra tarea y, sobre todo, cuáles son las nefastas consecuencias de no ejercerla profesionalmente.

También tenemos que tener en cuenta que nosotros conocemos la traducción desde adentro, que tenemos plena conciencia del proceso. Pero la visión del cliente

es muy distinta: él requiere de nosotros un producto terminado, el texto traducido, sin saber lo que implica producirlo. A esto se agrega el hecho de que nuestra profesionalización es incipiente: recordemos que, aunque nuestra tarea es una de las más antiguas del mundo, la profesionalización comenzó, y muy lentamente, recién después de la Segunda Guerra Mundial, es decir, muchos siglos después de la instauración de estos mitos que mencionamos.

¿Cómo ayudamos, entonces, a cambiar la idea que se tiene de nosotros? En primer lugar, tomando conciencia de que somos profesionales del mismo rango que cualquier otro y que no podemos recibir un trato no profesional, una conducta que esa misma persona que nos desconoce no tendría jamás con otro profesional. Hasta que esta idea no se haga carne en nosotros, hasta que no sepamos defenderla y, sobre todo, hasta que no le expliquemos a nuestros clientes –con paciencia y respeto– que somos especialistas en comunicación intercultural y que, por lo tanto, somos nosotros quienes tenemos que evaluar toda la situación de traducción (que incluye un conocimiento de la realidad socioeconómica actual de nuestro país y nuestra situación en el mercado, a no dudarlo), en definitiva, hasta que no nos empecemos en *educar al cliente*, esta situación no va a revertirse.

Quien desea un trabajo profesional debe reconocernos como profesionales. Quien desee una traducción profesional confiable tiene que *pagar honorarios justos* y *esperar el lapso razonable* para la concreción de la tarea. Si todos actuamos de la misma manera, si además seguimos reuniéndonos en foros como éste, si nos perfeccionamos, si somos miembros activos de Colegios o Asociaciones Profesionales que trabajan para beneficio de todos, aportaremos un grano de arena, cada uno de nosotros, para erigir un gran edificio y entonces, sí, habremos logrado el reconocimiento profesional que tanto anhelamos.

Bibliografía

- LARSON, M., *Meaning-based Translation*. University Press of America. 1984. La traducción basada en el significado. Versión española de Donald H. Burns & Rodolfo von Moltke. Ed. Eudeba, 1989, pp. 717.
- LEFEVERE, A., *Translating Literature. Practice and Theory in a Comparative Literature Perspective*. *The Modern Language Association of America*, 1992, pp.165.
- ORELLANA, M., *La traducción del inglés al castellano. Guía para el traductor*. Editorial Universitaria, Chile, pp. 362.
- ROBINSON, D., *Becoming a Translator*, Routledge, 1997, pp. 330.
- SAMUELSSON-BROWN, G., *A Practical Guide for Translators*, Multilingual Matters Lt. 1998, pp. 202.