

«Ustedes, los traductores, ¡qué caros que son!»

Hay un lugar común que sostiene que el trabajo del traductor profesional es más costoso de lo que debiera ser. Este argumento debe ser derribado, dado que se basa en el desconocimiento sobre la calidad de un texto traducido y el trabajo que hay detrás, y en el prejuicio sobre la capacidad particular que se debe poseer para traducir un texto. La autora de esta nota señala que los traductores deben ser los primeros convencidos del valor del trabajo realizado.

| Por la Trad. Públ. Alide Drienisienia |

La frase que titula este artículo fue lo que me dijo un médico mientras me atendía en su consultorio, cuando me preguntó cuál era mi profesión y respondí «traductora». Su tono no llegó a ser agresivo, pero había en su frase un marcado dejo de indignación.

Mi sorpresa fue tal que, por supuesto, le pedí explicaciones. Me dijo que había pedido presupuesto para la traducción de un manual y que le habían cotizado una fortuna. No entré en detalles sobre los montos que calificaban como «una fortuna» porque ese es un tema muy subjetivo y preferí darle mi punto de vista, con conocimiento de causa, sobre todo el proceso que conlleva una traducción bien hecha y sobre la inversión permanente que debe realizar un traductor, entre otras cosas, en formación e investigación, para lograr una traducción de calidad. La conclusión de mi discurso fue que si un traductor no traducía correctamente, por ejemplo, un procedimiento quirúrgico, las consecuencias podían llegar a ser nefastas.

Su respuesta no se hizo esperar: «Ese ejemplo no sirve porque se supone que el médico debe saber lo que hace». Por supuesto, contesté, y, al igual que el médico, el traductor es un profesional que también debe saber lo que hace, y ese *savoir faire* no se adquiere por arte de magia. Así como los médicos, los traductores también invertimos muchas horas de nuestras vidas para «saber». Me quedé con la sensación de que cuando me fui se permitió, al menos, una reflexión sobre el juicio que me espetó con tanta seguridad al principio de mi visita.

A lo largo de mi recorrido profesional, me tocó vivir muchas situaciones semejantes, así como seguramente les habrá pasado a muchos colegas, pero quise compartir esta anécdota en particular porque, por un lado, ilustra perfectamente el desconocimiento que existe sobre nuestra profesión en el ámbito externo y, por otro, deja en evidencia una flagrante oposición de percepciones de una misma realidad. Esta aseveración por parte de otro profesional me llevó a preguntarme hasta dónde nosotros, los propios traductores, tenemos conciencia de todos los esfuerzos y de la responsabilidad que implica ser un buen traductor, y de todo lo que hemos invertido en ello.

El desconocimiento sobre lo que verdaderamente representa un traductor y sobre todos los factores que conviven en una traducción de calidad es, en numerosos casos, nuestro peor enemigo a la hora de hacernos valer. Los traductores debemos contar con formación, especialización y actualización permanentes a nivel bibliográfico y de capacitación, que suponen una vasta inversión de tiempo, dinero y esfuerzo; vale decir, una larga lista de requisitos, inversamente proporcional a las

competencias que se nos reconocen en el afuera, las cuales, a menudo, parecieran reducirse al mero tipeo y a alguna esporádica búsqueda en un diccionario bilingüe.

El otro tema que me parece destacable de esta anécdota es, como dije, la percepción diametralmente opuesta que existe de una misma realidad. Creo que la gran mayoría de los traductores que lean este artículo no se van a sentir identificados en lo absoluto con lo que expresa su título, sino todo lo contrario, y, sin embargo, desde otros ámbitos se percibe una realidad totalmente diferente: el traductor cobra caro.

Sin duda alguna, todos nos hemos visto obligados a justificar el monto de nuestros honorarios cuando un cliente nos dice que tiene algo «muy sencillo» o «muy cortito», o «que no tiene casi nada de texto», o «que es muy posible que más adelante tenga más trabajo para darnos...». Los argumentos son innumerables y nuestra paciencia y creatividad para las respuestas han de ser infinitas. Tenemos que tener la destreza de un equilibrista para mantenernos firmes en un terreno que se tambalea en más de un punto.

La principal herramienta de la que disponemos para llevar adelante estas negociaciones con el cliente es estar absolutamente convencidos del valor de nuestro trabajo, que en ningún caso es inferior o menos importante que el del resto de los profesionales. Cuando se está internamente convencido de este hecho, se puede dialogar con el cliente con un discurso claro, firme y, por supuesto, amable, porque no hay que descuidar ese aspecto; estamos hablando con un cliente, con aquel que «siempre tiene la razón», según reza uno de los preceptos que ya sonaba antes de que se inventara el marketing.

No sé si algún día lograremos que se reconozca que nuestro desempeño va mucho más allá del concepto arraigado en aquellos que no son traductores. Tampoco puedo asegurar, aunque me cuesta muchísimo creerlo, que, como pregonan algunos, en unos cuantos años nuestra profesión va a desaparecer para ser reemplazada por programas informáticos. Lo que sí sé es que está en nosotros hacer respetar nuestro trabajo, no importa cuántas veces haya que explicárselo al mundo. Y para eso, tenemos que empezar por tener esa convicción nosotros mismos y mantenernos firmes, recordar siempre que somos responsables de la calidad de nuestras traducciones y que hemos invertido mucho para poder ser traductores.

Detrás de cada gran traductor no hay una gran mujer ni un gran hombre; hay un profesional con una sólida formación y gran dedicación, que no cobra caro, cobra lo que corresponde. Y eso, en el mejor de los casos... ■