

Se puede ser novel y vivir de la profesión

| Por las traductoras públicas **María Soledad Gracia y Mariana Costa** |

El camino del traductor que se inicia en la profesión no es fácil: hay obstáculos y un mundo nuevo por conocer y conquistar. El esfuerzo es grande. Trabajar y vivir de esta hermosa profesión es un desafío permanente, pero no imposible. El testimonio de quienes lo logran a diario es el estímulo para seguir adelante.

Es común que cuando estamos cursando los últimos años en la facultad nos preguntemos qué trabajo vamos a poder conseguir una vez logrado el tan ansiado anhelo de recibirnos. Seguramente escucharemos opiniones varias. Habrá profesores que nos alentarán a especializarnos en un área y a trabajar como traductores, mientras que habrá otros que nos mostrarán una realidad diferente y nos dirán que no hay trabajo y que es muy difícil dedicarse ciento por ciento a traducir, especialmente, si somos noveles y no tenemos experiencia ni especialización alguna. Sin embargo, y aunque a nosotras nos tocó escuchar más este segundo discurso, al terminar la carrera, de a poco, fuimos insertándonos en el mercado laboral, y la realidad nos mostró algo muy distinto. No es fácil: hay que esforzarse mucho para poder trabajar y vivir de esta hermosa profesión, pero, sin dudas, no es imposible.

Nuestros primeros años como traductoras independientes estuvieron llenos de miedos: miedo a lanzarnos al nuevo mundo del trabajo independiente, a lo desconocido, a equivocarnos, a no saber administrar tiempos, clientes, traducciones y números, entre muchos otros. Pero debemos dejar de lado esos miedos y adoptar una actitud segura,

no solo frente a la profesión, sino frente a nuestra propia vida.

¿Por qué suponemos que, como noveles, hay ciertos trabajos que no podemos aceptar? ¿Por qué creemos que, por el hecho de estar haciendo nuestras primeras traducciones oficiales, no podemos cobrar los honorarios que corresponden? Trabajar de manera independiente en cualquier profesión es un desafío, pero vale la pena enfrentarlo e intentar superarlo con éxito.

En muchos casos, empezamos trabajando como traductores independientes para agencias. Allí quien nos pone las condiciones es el que nos encarga el trabajo. Pero esas primeras experiencias sirven mucho porque suelen darnos confianza y enseñarnos el modo de manejarnos en el mercado de la traducción. Podemos empezar trabajando en diferentes áreas: traducción audiovisual, literaria, técnica, etcétera. Sin dudas, al principio, tendremos muchos nervios y cometeremos unos cuantos errores. Pero es el único modo de que podamos aprender a movernos con más soltura y a adaptarnos a las distintas situaciones o tipos de trabajo. Y esta etapa quizás sea también la que nos ayude a darnos cuenta de cuál podría ser



nuestra especialización o el área en la que más nos gusta trabajar.

Después de haber adquirido cierta experiencia con las agencias y algunos clientes aislados, comenzamos a entusiasmarnos con la idea de tener un emprendimiento propio, de asociarnos con colegas y armar un estudio de traducción independiente. El primer paso luego de tomar esta decisión fue armar una página web para comenzar a promocionar nuestros servicios. De a poco, fueron surgiendo los primeros clientes directos. No fue fácil, pero la satisfacción que sentimos cuando eso ocurrió fue indescriptible. Y es una sensación que volvemos a experimentar con cada nuevo proyecto, con cada nuevo cliente.

Sin embargo, para que este mecanismo funcione, la perseverancia es el ingrediente esencial. Solemos desesperarnos cuando, después de meses de hacer

publicidad y ofrecer nuestros servicios por diversos medios, los pedidos de presupuesto no llegan. Sucede que el tiempo necesario para que la publicidad que hacemos dé sus frutos es mucho más extenso de lo que nos gustaría. Lo importante es que nunca abandonemos el marketing y que busquemos constantemente la forma de mejorar y de estar lo más actualizados posible con respecto a nuestras herramientas de promoción (currículo, página web, presencia en la Red, etcétera).

Muchos traductores noveles están convencidos de que no pueden, o no deben, cobrar lo mismo que un traductor experimentado. Sin embargo, nos gustaría echar por tierra esa creencia: los traductores noveles podemos y debemos cobrar lo que corresponde. Con esto nos referimos a una tarifa que sea digna de un trabajo profesional y que se ajuste a las particularidades del proyecto en cuestión. Es sabido que los precios sufren oscilaciones

>> Se puede ser novel y vivir de la profesión

lógicas en un mercado donde hay competencia y todos queremos abrirnos un camino. Pero lo ideal es que mantengamos una especulación razonable a la hora de la negociación y hagamos valer sin temor nuestro trabajo, conocimientos y esfuerzo. Después, una vez que nos acepten el presupuesto, tendremos diversas opciones para lidiar con la traducción del modo que creamos más conveniente. Por ejemplo, podemos pedirle a un traductor con experiencia en el área o a un corrector que revise nuestra traducción y pagarle por dicho trabajo; o bien, podemos trabajar en conjunto con uno o más colegas. Como sea, la solución nunca debe ser cobrarle al cliente una tarifa menor solo por el hecho de que somos noveles.

¿Acaso por ser noveles vamos a trabajar con menos responsabilidad o de manera menos profesional? ¿Acaso nuestro cliente sabe que somos noveles? Y si lo sabe, ¿está en posición de juzgar nuestras competencias y la calidad de nuestro trabajo por esa razón? Claro que no. Lo importante es que evitemos tener actitudes que le demuestren nuestra incipiente experiencia. Algunos buenos consejos son que tengamos siempre a mano los honorarios sugeridos por el Colegio y que atendamos el teléfono (o respondamos los correos electrónicos) siempre con presencia y profesionalismo.

A la hora de pasar un presupuesto, tenemos que hacerlo con una actitud segura y convincente; y, si el cliente «nos pelea» el precio, debemos dejarle claro que, por una tarifa menor, no podremos hacer un trabajo adecuado y de calidad profesional. Y, si de todas maneras el cliente no nos acepta el presupuesto o nos dice que encontró uno más económico, eso no nos tiene que llevar al fatal error de bajar nuestros honorarios. Debemos tener siempre en mente

que, una vez que caemos en el «círculo vicioso» de bajar nuestras tarifas, nunca podremos subirlas.

En cambio, debemos tratar de encontrar la forma de ofrecerle al cliente cierto valor agregado, algo que sea distintivo de nuestro trabajo y que nos ayude a tener más probabilidades de que los clientes nos elijan o vuelvan a contactarnos. Por ejemplo, podemos brindarle al cliente un servicio lo más integral y personalizado posible y encargarnos de retirar los documentos originales donde al cliente le quede más cómodo o de alcanzarle personalmente la traducción ya legalizada, entre muchas otras ideas. Si hacemos un buen trabajo y demostramos nuestra dedicación y profesionalismo, es muy probable que los clientes vuelvan, porque priorizarán y valorarán la responsabilidad y el compromiso con que les entregamos el producto terminado.

Creemos que los traductores noveles debemos tener muy en cuenta todos estos aspectos para que podamos cobrar lo que hay que cobrar, pero asegurándonos siempre de entregar la traducción a tiempo, con una linda presentación (en un sobre prolijo, donde incluyamos nuestras tarjetas, etcétera); en fin, de hacer un trabajo profesional. Y aunque a muchos todavía les cueste aceptarlo y asimilarlo, queremos transmitirles nuestra profunda convicción de que los noveles somos profesionales hechos y derechos, que debemos hacernos respetar y valer como tales y, por lo tanto, podemos y debemos cobrar honorarios dignos. Afirmamos esto simplemente porque la realidad nos demostró que es difícil, sí, pero que si amamos y valoramos nuestro trabajo y nuestra profesión y nos desempeñamos con ética y responsabilidad, lo podemos lograr. ■