

**Guía práctica
para o inicio da
actividade
profesional da
tradución ou da
interpretación**

<http://www.agpti.org/>
info@agpti.org

12/2013

Equipo de traballo:

Saleta Fernández (coord.)
María Mediero
Cristina Río

Introdución

A raíz dun debate suscitado sobre a mellor maneira de emprender o negocio da tradución, a AGPTI decidiu comezar un proceso para compilar toda a información posible —baseada na experiencia das súas socias e socios—, co fin de elaborar unha mínima guía práctica con orientacións e recomendacións útiles para o inicio da actividade profesional da tradución e da interpretación.

Comezou así unha rolda no foro da AGPTI na que se convidou todos os socios e socias profesionais a relatar a súa propia experiencia e as leccións aprendidas no exercicio da profesión.

A continuación expóñense as ideas e orientacións recollidas, divididas en tres apartados:

- A.** Ideas e propostas para iniciarse no mundo laboral da tradución e interpretación
- B.** Orientacións e recomendacións para o exercicio da profesión da tradución e interpretación
- C.** Algunhas reflexións e frases clave

A ■ Ideas e propostas para iniciarse no mundo laboral da tradución e interpretación

1. Compatibilizar a actividade da tradución con outra actividade a tempo parcial.

Cando vexamos que estamos desbordados coa tradución e que as horas non nos chegan, quererá dicir que xa podemos despedirnos do traballo a tempo parcial e dedicarnos exclusivamente á tradución, cunhas tarifas máis dignas que se dependésemos exclusivamente da tradución desde o primeiro momento.

(Ana Hermida)

2. Buscar prácticas en empresas de tradución ou institucións, sempre que exista a posibilidade.

3. Traballar no país da lingua de traballo colaborando voluntariamente con asociacións sen ánimo de lucro para adquirir experiencia e seguridade.

[...] alí contactei cunha organización activista que tiña un grupo de tradución, dirixido por dous tradutores profesionais voluntarios. Estiven dous anos traducindo como voluntaria artigos moi interesantes sobre dereitos humanos, política etc. (directa e inversa) e chegamos a traducir un libro en equipo. Grazas aos consellos dos profesionais e ao volume de traballo que me permitiu practicar, fun pulindo o meu método e a calidade, ata que me vin capacitada e segura 100 % do meu traballo, que foi cando me puxen pola miña conta. Eles foron os que

A. ■

me deron a confianza, animándome e valorando as miñas traducións.

(Lucía Vázquez)

4. Contratar un/ha revisor/a para que comprobe as traducións feitas e cobrar desde un principio tarifas non inferiores ás do mercado. Este método ten numerosas vantaxes:

- Apréndense moito máis rápido as técnicas necesarias para traducir, xestionar clientes etc.
- Cóntase con asesoramento de primeira man, coma unha transmisión de sabedoría.
- Cóbranse tarifas apropiadas e dignas para poder vivir do

traballo, sen desvalorizarse un mesmo sen motivo aparente (máis ca o da suposta falta de experiencia) e sen danar a profesión.

- O produto ofrecido será de calidade (tradución revisada e analizada por catro ou máis ollos).
- Foméntase o emprego, xa que se colabora con outro/a profesional.
- Amplíase a carteira de clientes, xa que esta colaboración pode dar lugar a un intercambio de traballo.

Busca alguén de confianza que estea disposto a traballar contigo para axudarche na túa formación como profesional.

(José-Luis Morais)

A.

5. Compaxinar a actividade profesional cunha bolsa.

Estiven uns 2 ou 3 anos traballando cunha bolsa a media xornada [...]. Durante ese período funme metendo no campo da tradución e interpretación pola miña conta, ata que puiden vivir xa só diso e deixei todo o demais.

(Lara Santos)

6. Realizar unha busca activa e intensa de clientes.

[...] con antigos profesores, colaborando con ONG, enviando currículos... Hai que chamar a moitas portas para empezar, e os amigos son fundamentais. E logo, cando xa tes unha boa carteira de clientes, tes

que continuar buscando máis, inda que xa máis relaxadamente, porque os clientes non se fan unha vez e para sempre.

(Rosa Camiña)

7. Vivir fóra un tempo para consolidar as linguas de traballo.

A enerxía hai que movela e hai que consolidar as linguas de traballo vivindo fóra.

(Patricia Buxán)

8. Traballar nalgún ámbito que, a priori, non se corresponda necesariamente co perfil de tradutor/a ou intérprete.

A.

[...] estiven 2 anos nunha empresa pequena de exportación de maquinaria na que facía de todo: secretaria, atendía os pedidos dos clientes, lidaba coas empresas de loxística para os envíos, traducía as ofertas técnicas co asesoramento da miña compañeira enxeñeira, levaba control de almacén co meu compañeiro de montaxe... En fin, fun adquirindo moitas competencias variadas; ademais de lingüísticas, tamén o trato con clientes e o que lle chamamos «technisches Verständnis», a capacidade para comprender a técnica sen necesariamente saber de todo a fondo. Este foi o meu máster de tradución e da vida aos 22 anos.

(Patricia Buxán)

9. Especializarse. Realizar estudos regrados ou non para obter coñecementos nalgún eido específico alleo á tradución. Non subestimar os gustos e afeccións propios, pois poden xerar un duplo beneficio: o/a profesional traballará con gusto nun ámbito que coñece ou lle interesa coñecer, e talvez o mercado laboral estea necesitado de xente experta en eidos particulares (ou peculiares!).

No meu caso, o inicio da miña especialización arrancou por compaxinar o traballo de tradución nos meus inicios con outro traballo por horas que me permitise gañar uns cartos extra, como secretaria bilingüe.

(Rossana Couto)

A.

[...] ter experiencia en algo distinto que nos permita ofrecer unha vantaxe competitiva sobre outros compañeiros. Hoxe hai moitos licenciados en tradución e na miña opinión é necesario destacar con algo, ofrecer algo diferente ao resto para ter máis facilidades de conseguir traballo.

(Rossana Couto)

10. Enviar o C.V.

As grandes axencias teñen moitos candidatos para traballar con eles e resulta difícil que te elixan. Os tradutores autónomos, pequenas axencias etc., ás veces teñen excesos de traballo puntuais e necesitan de forma esporádica a alguén que lles axude.

(Rossana Couto)

11. Estudar a fondo os seguintes elementos: o mercado, os clientes, as tecnoloxías que permitan aumentar a competitividade, a competencia etc.

Isto permitiranos tomar decisións fundadas e trazar un camiño segundo as nosas aptitudes (o tipo de tradución que mellor se nos dea) e os nosos coñecementos (especialización, tecnoloxía etc.).

(Belén Carneiro)

12. Buscar un elemento diferenciador (dominio dun ámbito específico, dunha tecnoloxía, un idioma, o trato ao cliente, a oferta integral de servizos etc.) e resaltalo ante o posible cliente.

A.

13. Aplicar o método dos custos, que supón calcular os custos do produto e engadirlle a marxe do beneficio que se pretende obter, sendo conscientes de cales son ou deberían ser os mínimos esixibles para facer desta unha profesión digna, poder vivir dela e respectar o dereito dos/as compañeiros/as a faceren o mesmo.

Para iso debo ter claro canto me custa o produto. No caso dun freelance é difícil de contabilizar, pero non imposible. Hai uns custos básicos que todos temos que ter en conta: autónomos e seguros varios, consumibles (tinta, papel, bolígrafos, baterías para o teclado), local (se é unha oficina, pero tamén se é parte da túa casa), teléfono e conexión a internet,

equipamento (informático e mobiliario), mantemento e conservación do equipo ou substitución se fose o caso etc. Non só iso: temos que contar que con ese soldo anual queremos ir de vacacións, facer ese curso de actualización de TAO e mercar o dicionario de termos médicos. A isto poderíamos sumar outros importes non tan tanxibles, como o fondo de pensións etc., que todo autónomo debe ter para o seu futuro e outras cousas que me poden escapar. Todo iso é o custo do teu produto.

(Andrea Gutiérrez)

B. Orientacións e recomendacións para o exercicio da profesión da tradución e interpretación

1. Ter paciencia e manterse sempre en movemento.

Eu quixen lanzarme e non me valeu de nada; saín da carreira moi perdida, con moitas ganas de facer cousas pero decatándome de que non estaba á altura, de que había un camiño moi longo por diante.

(Cristina Río)

2. Axudarse mutuamente entre colegas de profesión. Máis unha vez: un/ha tradutor/a ou intérprete que bota un cabo con xenerosidade conseguirá, mesmo sen o pretender, que o seu nome se coñeza e sexa valorado polos máis.

3. Catro claves para manterse no mercado:

- Coñecer as propias capacidades: un/ha bo/a profesional ten que saber o que é capaz de facer e o que non.

- Contar cunha formación sólida: é importante estar ao día e actualizarse constantemente con cursos etc., pero tamén é fundamental ter unha boa base cultural, principalmente histórica e literaria.

- Ser rigoroso/a, profesional e responsable: é fundamental respectar os prazos e entregar textos revisados.

- Especializarse nun ámbito concreto.

B.

4. Estar presente nas redes e foros profesionais, que nos permiten estar ao día do que ocorre na profesión, nos informan de oportunidades laborais e moitas outras novas de interese... e nos axudan a ter amizades —mesmo se a algúns aínda non os «desvirtualizamos»— e a darnos a coñecer.

A segunda fase foron dous anos que traballei nunha empresa de tradución [...]. Por certo, como cheguei a esta empresa? Porque respondín nun foro de tradución a unha consulta terminolóxica do tema no que era experta, os moto-redutores, e precisamente quen fixera a consulta era o xerente.

(Patricia Buxán)

5. Colaborar con colegas de profesión. Ser de natureza cooperativa e xenerosa é un punto ao noso favor.

6. Non desperdiciar a ocasión de dar a coñecer a propia profesión (sen desvalorizar as demais, pero si defendendo os ámbitos de actuación propios e as competencias especiais requiridas).

No meu caso, o meu cliente máis importante chegoume por casualidade porque un familiar meu traballaba nunha empresa de importación de maquinaria que tiña moito traballo de tradución [...]. Este familiar faloulles de min, fixen un traballo a modo de proba e a partir de aí xurdiu un moi bo cliente desde hai 12 anos.

(Rossana Couto)

B.

7. Manter vivo o contacto cos compañeiros e compañeiras de facultade e colegas de profesión.

Os meus mellores clientes actualmente chegaronme a través de compañeiros que me recomendaron.

(Rossana Couto)

8. Saber descansar e non descoidar a saúde. «Forzar a máquina» constantemente pasa factura..., mesmo se a propia persoa parece non notalo.

9. Non pasa nada por ter un «plan B» se nos desanimamos ou chegamos a crer que a situación non é a que esperabamos. Non sería un fracaso, senón

outro comezo para o cal probablemente poidamos tirar proveito da experiencia.

10

C.

Algunhas reflexións e frases clave

■ «O non aceptar ofertas con tarifas moi baixas permite deixar tempo para buscar bos clientes e traballar con xente máis cualificada que pode axudar na profesión e, de paso, para adquirir experiencia e coñecementos.»

■ «Á hora de dar unha tarifa cómpre ter en conta o tempo de traballo non remunerado, os gastos en investimentos, en material, as vacacións, os impostos etc.»

■ «É fundamental vivir un tempinho nun país no que se fale a lingua de traballo principal, xa que empaparse da lingua e cultura en situacións reais axuda moito para facer boas traducións ou interpretacións.»

■ «As tarifas irrisorias fan desconfiar.»

■ «Se non cobras o que vales, chegas a valer o que cobras.»

■ «Os primeiros traballos poden chegar moitas veces da contorna máis próxima [...]. Os puntos fortes dos coñecidos e amigos poden ser unha arma que se pode empregar en beneficio propio porque nos permiten acceder a información especializada.»

■ «O problema das tarifas adoita ser unha falta de confianza no propio traballo.»

C.

- «Non hai que esquecer que, por norma xeral, os/as tradutores/as traballan de forma independente e libre, polo que teñen liberdade para aceptar un traballo determinado, unha tarifa concreta, un cliente determinado, un campo específico etc.»
- «É importante ter sentido de empresa.»

12

Guía práctica para o inicio da actividade profesional da tradución ou da interpretación

