



CURSO DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO DE LA TRADUCCIÓN – EDICIÓN 2015



AVISO LEGAL Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por la Ley, queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, cualquiera que sea el medio empleado sin la preceptiva autorización. Copyright © LEON HUNTER SL



OBJETIVOS:

- ◆ Ofrecer una perspectiva general de las principales salidas laborales en traducción con unos apuntes de las ventajas e inconvenientes de cada opción.
- ◆ Estudio de la salida profesional de traductor freelance, como opción mayoritaria cuyas características han de conocer tanto los propios traductores como las personas que les gestionan.
- ◆ Apuntes sobre los primeros pasos a tomar como traductor freelance: cómo planificar la estrategia a seguir, atracción de clientes y marketing.

ÍNDICE:



1.- Traductores vs traductores autónomos

2.- Salidas profesionales para personas que no quieran ser autónomas

3.- Descripción de opciones profesionales para traductores que no sean freelance

3.1.- SALIDAS EMPRESARIALES

3.2.- SALIDAS EN LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

3.3.- SALIDAS EN PLANTILLA EN EMPRESAS

4.- Traductores freelance

4.1- Conseguir los primeros clientes como freelance

4.1.1.- Gastar antes de darse de alta

4.1.2.- Crear un negocio es una inversión

4.1.3.- Nosotros tampoco teníamos clientes

4.1.4.- ¿De dónde pueden venir los primeros clientes?

4.1.5. Marketing en redes sociales

4.1.6. Aptitudes y habilidades

1.- Traductores vs traductores autónomos

La mayor parte de los traductores trabajan como *freelance* o autónomos y, por ello, cualquier persona que se acerque al mundo de la traducción debería tener algo de conocimiento sobre las ventajas y desventajas de ser freelance, incluso cuando no deseen escoger esta opción para sí mismos.

2.- Salidas profesionales para personas que no quieran ser autónomas

Si no quieres ser freelance, es perfectamente aceptable, pero recuerda que vas a pasar gran parte de tu carrera profesional rodeado de gente freelance o escuchando interminables discusiones entre freelance sobre pros y contras, impuestos y declaraciones y otras cosas que interesan a los profesionales autónomos.



3.- Descripción de opciones profesionales para traductores que no sean freelance

3.1.- SALIDAS EMPRESARIALES

Crear una empresa es una de ellas pero esto, inevitablemente, es como ser freelance porque los administradores de empresas cotizan en el régimen de autónomos en España y muchas preocupaciones de los administradores o socios propietarios de empresas son las mismas que las de los autónomos: la inestabilidad de los ingresos, las preocupaciones por pagar impuestos, etc.

Entre las opciones disponibles para ser propietario de una empresa de traducción hay empresas que subcontratan trabajo y empresas que no. El problema de no subcontratar trabajo es que es muy difícil sobrellevar las variaciones en la carga de trabajo. Pero, como persona que subcontrata, hay que hacer mucho mejor los deberes en cuanto al papeleo (todos los acuerdos de confidencialidad, propiedad intelectual, condiciones de colaboradores...), llevar muy al día la contabilidad y los pagos y ser una persona muy comercial (de cara al cliente) y muy reconciliadora con mano izquierda (de cara a los proveedores). Frecuentemente te van a tratar como “el malo o la mala” y puede que hasta te critiquen muchas veces en foros o en redes sociales si tus tarifas son bajas o si te retrasas en algún pago. Para esta opción es necesario tener muy clara la financiación: si no tienes posibilidad de financiación o una línea de crédito es muy difícil meterte en la subcontratación de trabajos, porque los pagos se retrasan y también existen los impagos. Mi recomendación a la gente con vocación emprendedora es que vayan a cursos (no solo de traducción) sino de gestión empresarial: de marketing, de comercialización y ventas, de atención al cliente, de gestión fiscal y económica... Y que elaboren un plan de negocio y pidan financiación con un buen plan de negocio elaborado. Si no tienes plan de negocio, no optes por esta vía, porque las empresas sin plan de negocio van creciendo a trompicones, de forma desordenada y al final hay algún descalabro por el camino. Y una vez puesta en marcha una empresa es muy difícil sacar tiempo para hacer planes de negocio y cursos. Es un aviso de alguien que se ha estrellado ya varias veces.

3.2.- SALIDAS EN LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

Se convocan oposiciones de cuando en cuando, sobre todo para el Ministerio de Asuntos Exteriores, pero son muy pocas las plazas en España para traductores funcionarios.

También existen las convocatorias para organismos internacionales (Naciones Unidas, Unión Europea) y, evidentemente, esos trabajos son muy interesantes por la remuneración que suele ser alta. A veces he oído cifras de 7 mil y hasta 16 mil euros al mes, para algunos intérpretes, y con todas las ventajas de cobrar un sueldo tax free.

Pienso que la tendencia va a ser que los sueldos en cualquier puesto público o bajen o se congelen por las restricciones presupuestarias en todo Occidente y, desde luego, van a existir siempre muy pocas plazas.



Profesores universitarios: estos puestos también son muy poco abundantes y en el clima actual menos todavía. Sin embargo, me ha parecido oportuno incluir la salida (aunque la descartaba ya casi por completo) a raíz de que una exalumna obtuviera recientemente un puesto en una universidad (para el que pidió las referencias y certificados oportunos para justificar los cursos realizados). Existen muy pocos puestos, pero alguno hay.

3.3.- SALIDAS EN PLANTILLA EN EMPRESAS

En España son más frecuentes las ofertas de traductores en plantilla que traducen al inglés o a otros idiomas.

Trabajos temporales en sectores diversos

A veces son “trabajos basura” de empresas que no quieren pagar traducciones y buscan “tener a alguien en plantilla más barato”. Estos son los típicos contratos que vemos en **portales de empleo, ofertados por empresas de trabajo temporal**. Algunas de estas ofertas no son realistas porque la propia empresa que los ofrece **no ha estudiado bien el puesto y espera demasiado o no tiene bien definidas las funciones** y pretende obtener trabajadores multitarea y polivalentes que hagan a la vez de secretaria bilingüe, de contable y de varias cosas más.

Otras veces, los puestos de traducción sí que son posiciones con una definición apropiada en el organigrama de empresas que ya han contratado antes a traductores y han ido definiendo mejor la necesidad existente de traducción y los perfiles.

Trabajos estables en sectores concretos

Como hemos dicho antes, en ciertos sectores, como:

- Despachos de abogados internacionales;
- Consultoras grandes;
- Empresas de ingeniería grandes;
- Bancos;
- Algunas grandes firmas en sectores como: arquitectura, editoriales, patentes y marcas, finanzas, bolsa, capital riesgo, inmobiliaria de oficinas o de lujo, periodismo digital, etc.

Está muy establecido el rol de traductor en plantilla y pueden tener, incluso, departamentos enteros de traducción con roles junior y senior.

En estos casos, el rol de traductor se combinará también con el de subcontratación y gestión de traducciones.

A veces llega al absurdo la subcontratación (en el caso de los abogados, por ejemplo) porque tienen traductores en plantilla pero, sin embargo, subcontratan trabajos para “evitarse problemas”.

Frecuentemente porque los plazos son excesivamente ajustados y otras para que el traductor o la agencia facture al cliente (cuando el cliente no sabe ni ha sido informado de que va a hacer falta una traducción). Por eso, estas traducciones de despachos de abogados pueden ser – cuanto menos – algo tensas para la gente involucrada.

Perfiles preferidos

Como hemos dicho, en España lo más abundante son trabajos en plantilla de traducción al inglés, aunque también hay muy pocas ofertas para traductores al español.

La mayoría de estos trabajos (si son empresas grandes) suelen estar localizados:

- ◆ En Madrid y Barcelona, ya que es en estas ciudades donde las grandes empresas tienen sus sedes.

Si buscan traductores al inglés, normalmente buscan personas con:

- ◆ Carrera hecha en el Reino Unido o Estados Unidos.
- ◆ Suelen preferir perfiles de gente que haya estudiado derecho, contabilidad...

A veces hay perfiles de gente (y lo lamento para los alumnos de traducción e interpretación) que se han especializado en auditoría o en inmobiliaria y han trabajado en la sede en la City de Londres y luego han pedido un traslado y ahora trabajan aquí de traductores.

También otra tendencia de estas empresas (espero que menos en la actualidad) es la de preferir perfiles con carreras de determinadas universidades privadas o de prestigio (cuando la mayoría de los graduados y licenciados en Tel no proceden de escuelas de negocios ni de universidades privadas de renombre sino de la pública o de privadas de menor reputación académica).

No obstante, una exempleada mía (que es española y licenciada en Tel) sí que consiguió un trabajo como traductora en plantilla en una gran auditora tras su experiencia con nosotros de dos años. Así que sí es cierto que hay excepciones a la regla y hay algunas oportunidades en este tipo de empresas.

Ventajas de esta experiencia en plantilla

Las ventajas de haber trabajado en un despacho de renombre o en una auditora de las “big five” son, además del propio trabajo, el hecho de que si lo dejas y te haces freelance te llueven las ofertas porque las agencias buscan (para sus traducciones jurídicas y financieras) gente que haya trabajado en plantilla en algún despacho o auditora y suelen preferir a gente con esos perfiles.

 **Traductores en plantilla en videojuegos:** también hay un auge en el sector de los videojuegos. La competencia es muy grande para estos puestos y los puestos de testers con diversos idiomas. A veces se organizan concursos o campus en los que el mejor de varios candidatos se lleva el puesto.

 **Traductores en plantilla en agencias:** suelen contratarse algunos traductores en plantilla en agencias cuando la agencia alcanza cierto tamaño.

Aquí hay que ser muy realistas, sobre todo cuando se trate de un puesto de nueva creación (y, frecuentemente, poco definido y con unas expectativas poco reales en cuanto a volúmenes y/o metas a alcanzar).

Por el contrario, si la agencia en cuestión ya ha empleado traductores en plantilla anteriormente y les puede dar trabajos que se ajustan a las características de estos trabajadores.

En estos puestos se tiende a combinar traducción y gestión y también bastante revisión de calidad de traducciones contratadas de manera externa ya que el trabajo en oficina (por el horario, por el calendario laboral, etc.) no siempre se ajusta a las necesidades de los clientes en cuanto a plazos y volúmenes. En mi opinión, es poco realista un planteamiento de que los traductores en plantilla en una agencia van a sustituir trabajo contratado a freelancers y ser mucho más baratos e – incluso – más productivos que un trabajador autónomo.

Más bien es al contrario: son trabajadores que no van a remplazar a los trabajadores freelance porque no trabajan ni por las noches ni los fines de semana y, por tanto, su rol estrella estará en tareas como:

-  **Gestión de traductores externos:** sobre todo cuando la agencia tiene que responder a preguntas específicas de traducción que no sepa responder un gestor de proyectos no especializado en traducción.
-  **Respuestas** más veloces a preguntas de los clientes y mejor atención y profesionalidad en las contestaciones a consultas de clientes.
-  **Revisión de calidad** de las traducciones, con observaciones pertinentes y relevantes para los traductores externos.

→ **Pequeños trabajos de traducción** que por los plazos dados o el volumen muy escaso no interesa externalizar.

→ **Elaboración de materiales complementarios o tareas auxiliares:** alineación y corrección de memorias de traducción, elaboración de glosarios y guías de estilo, pautas de control de calidad, etc.

4.- Traductores freelance

En los siguientes apartados vamos a mirar con atención el trabajo de traductor freelance. Es interesante para todos los traductores conocer esta opción porque si bien – en un primer momento – muchos licenciados o graduados no ven la salida de traductor freelance como opción atractiva, es cierto que tras trabajar en plantilla o en otros trabajos muchos traductores pasan o bien a ser freelancers más adelante o bien a combinar un trabajo fijo con trabajos freelance esporádicos, de modo que para todos los traductores es una opción a estudiar y a tener en cuenta.

4.1- Conseguir los primeros clientes como freelance

Puede que una de las razones principales para no dar el salto a la traducción freelance es “no tengo clientes”. De hecho, mucha gente incluso espera tener (paradójicamente) una nutrida cartera de clientes ANTES de hacerse freelance “y luego ya me daré de alta cuando ya tenga muchos clientes”. Pero, es algo imposible o casi imposible porque nadie te va a contratar como traductora freelance si no reúnes ni la mínima condición de estar dada de alta (registrada como traductora freelance) para poder emitir una factura.

Por tanto, no cabe ningún planteamiento de “primer tengo los clientes y luego me doy de alta” y, generalmente, es al revés. Lo que sí puede tener uno son cálculos, previsiones, expectativas... O incluso tener ya algo apalabrado pero generalmente los clientes llegan después de realizarse el alta y no antes.

Hasta que uno se presenta en el mercado no va a llegar ninguna oferta así que el alta como autónomo tiene que ir ligado (o precedido con poco tiempo) de un lanzamiento comercial.

4.1.1.- Gastar antes de darse de alta

Este es un error de muchas personas. Realmente depende de lo que vayas a gastar pero, en principio, es un error gastar dinero en temas relacionados con el negocio antes de la fecha de alta ya que esos gastos van a ser difíciles de desgravar. Es preferible pagar 15 días de seguridad social (que serán 100 euros o poco más) que gastar 1.500 euros en un ordenador y no poder incluirlo como gasto. Así que mi recomendación es no gastar nada hasta que se produzca el alta en el IAE (Impuesto de Actividades Económicas - un registro obligatorio en el que hay que darse de alta en España para iniciar una actividad económica y que se divide en epígrafes) y en la seguridad social.

4.1.2.- Crear un negocio es una inversión

Es un aspecto que se le olvida a mucha gente y es que montar un negocio es una inversión y un riesgo. Hay que querer arriesgarse y hay que pensar a largo plazo y no enfocarse en lo más inmediato.

Crear un negocio siempre debe ser el resultado de una reflexión que lleva a una acción y una estrategia de negocio a medio-largo plazo.

En realidad darse de alta en una fecha u otra o realizar un pequeño gasto administrativo y de cuotas de seguridad social es una gota en el océano frente a todo lo que se puede ganar a largo plazo, así que la persona inteligente que tiene perspectivas de trabajar no debería darle ninguna importancia.

Piensa que es como pagar una entrada a una fiesta: si no pagas, no entras a la fiesta. Y si no accedes a la fiesta nunca sabrás si te interesaba o no o quién podrías haber conocido o lo que habría pasado. Hay que estar dispuesto a pagar esa entrada para poder experimentar lo que vendrá después.

4.1.3.- Nosotros tampoco teníamos clientes

Cuando me di de alta no tenía muchos clientes. Tenía apalabrado un contrato con un cliente que me iba a pagar un tanto fijo al mes por un servicio, que ni siquiera tenía que ver con traducción y era un tema de contenidos periodísticos. Aproveché para darme de alta en el epígrafe de traductores también ya que había terminado la carrera de traducción unos meses antes y era socio de la asociación de traductores.

Cuando ya estaba dado de alta pude presentarme como nuevo autónomo, escribir a agencias, escribir a compañeros... Y, al poco tiempo (creo que ni pasó un mes), ya tenía encargos de traducción.

En cuanto a estrategias para conseguir clientes hay muchas, pero nadie puede conseguir un cliente prospectivo. Es decir, hasta que no es cliente de verdad, no es cliente. No sé si me explico. Si no estás dada de alta como autónoma y operando ya de facto y de iure como traductora freelance nadie te va a poder responder a la pregunta: "¿Si yo estuviera dada de alta, tú me contratarías?" – y tampoco tendría sentido hacerlo. Seguramente te dirían que depende. "Date de alta primero, mándanos los datos y las tarifas y ya veremos si surge algo" porque no pueden prever que vaya a surgir o que no.

Sin embargo, cuando ya has mandado los CVs y las tarifas a múltiples agencias de alguna manera tu perfil "salta" o emerge en algún sitio o da la casualidad que se lo mandas justo a la persona que estaba buscando a alguien (a veces tras mucho insistir y a veces de casualidad) y te llaman y te llega el encargo.

4.1.4.- ¿De dónde pueden venir los primeros clientes?

Los casos serán distintos según la experiencia de cada uno pero en mi caso vinieron fundamentalmente de:



La empresa para la que ya había trabajado, ya que me encargó trabajo freelance;

Redes informales de contactos: profesores de la universidad o clientes que venían recomendados por los profesores; amigos de la facultad que me habían recomendado; amigos que trabajaban en empresas o en agencias de traducción o que eran dueños de agencias de traducción;

Contactos profesionales y asociaciones profesionales: personas que me habían conocido a través de una asociación de profesionales o en algún encuentro de profesionales (tertulias de traductores, reuniones, cursos para profesionales...).

Agencias de traducción a las que había enviado el currículum o en cuya página me había apuntado a través de internet, o a través de una oferta publicada en algún portal.

Contactos a través de grupos virtuales y comunidades: foros, listas de distribución, etc.

4.1.5. Marketing en redes sociales

En la actualidad también es interesante explotar el poder de las redes sociales pero frecuentemente el error es no tener un plan de social media y simplemente colgar contenidos a lo loco sin haber planificado antes:

■ **Las redes en las que queremos estar** – como resultado de la pregunta: ¿En qué redes sociales están mis clientes-objetivo? ¿A qué público pretendo dirigirme? (-- puede ser que no pretenda dirigirme a clientes y que quiera dirigirme a los influencers de mi industria o – incluso – a la cadena de suministro proveedores --).

■ **Los contenidos que resultan de interés para esos “clientes” o consumidores del contenido:** ¿qué les preocupa o les interesa a mis potenciales clientes en redes sociales?; ¿qué cosas leen y qué cosas comparten?

- Qué **objetivo** persigo con las redes sociales:

- ♦ **¿Crear imagen de marca? (branding)** – y si la respuesta fuera sí - *¿tengo un **branded content** para esa marca para ponerla en redes sociales? ¿cuál es el manifiesto (mission statement) o cuáles son los elementos diferenciadores de esa marca?*
- ♦ **¿Llevar tráfico a mi web o blog? (inbound – content marketing)** – si la respuesta es sí: *¿Tengo un contenido de interés que me vaya a asegurar un porcentaje bueno (bajo) de rebote y (alto) de conversión? ¿Tengo en marcha un sistema de tracking, análisis y métricas de las visitas que proceden de redes sociales y lo que hacen esas visitas cuando llegan a mi página?*
- ♦ **Engagement (“relaciones públicas”) con potenciales clientes y con influencers** – y si la respuesta fuera afirmativa: *¿Tengo localizados y definidos a mis clientes? ¿Sé quiénes son los influencers de mi industria y los contenidos que suelen evangelizar y compartir?*

En cualquier caso, las redes sociales aún están en desarrollo y todavía es difícil – incluso para personas muy diestras en community management y marketing – conseguir un ROI [Return on Investment] tanto en lo que se refiere a la inversión en tiempo como la inversión en paid media (anuncios que se pagan).

Frecuentemente el ROI en social media se mide en fans, en clics o en shares (y, a veces, nos da un poco de risa a los propietarios de negocios esta forma de medir el ROI) pero rara vez se mide en ventas, y ese es un reto ya que mientras en las campañas tradicionales (marketing directo, email marketing, search marketing) era relativamente fácil cuantificar la conversión en ventas, la llegada de clientes a la web y el aumento de pedidos como resultado de las campañas realizadas, en social media no resulta tan fácil.

Mi recomendación: animaría a los traductores freelance a estar en redes sociales pero también recomendaría la concentración de esfuerzos en una dirección determinada teniendo un objetivo definido y diría que el tiempo invertido en redes sociales **no puede ser superior a un 10% - 15% del tiempo** que le dedicas a todo tu negocio en general.

De lo contrario estamos hablando de un escenario de pérdida de tiempo y mala gestión del tiempo (la famosa “*procrastination*”) que puede – incluso – ir en contra de los objetivos del negocio y ser perjudicial para el mismo.

También existe la posibilidad de **formarse más en redes sociales** (con una formación específica en marketing, que no viene mal a ningún freelance o propietario de un negocio) y/o a **subcontratar los servicios de community management y marketing en redes sociales** a un experto.

4.1.6. Aptitudes y habilidades

¿Sirvo o no sirvo?

A la hora de elegir el camino profesional que queremos emprender tenemos que ser bastante sinceros con nosotros mismos.

Esta sinceridad es tan brutalmente honesta que a muchos les puede resultar tremendamente ofensivo – viniendo de otra persona – pero que es una pregunta que hay que hacerse a uno mismo y ser muy muy honesto.

Con independencia de la carrera o master que hayamos estudiado existe un conjunto de habilidades, aptitudes, talento, arte, genio y “*duende*”... Y esto no forma parte de un programa académico sino que **son propias de cada uno**. En todo caso, el talento o aptitudes se pueden **potenciar** pero como saber cantar o saber dibujar: o **las tienes o no las tienes**.

Por eso hay que ser **muy sinceros** en el momento de elegir nuestra salida profesional ya que nos podremos dedicar a labores distintas dentro de la industria de la traducción (no todas significan traducir) en función de los talentos que poseamos.

Hay personas que son muy extrovertidas, comerciales, buenas de cara al cliente (los traductores no lo suelen ser) y estas personas tienen un rol en las empresas de traducción en la parte comercial (gestión de proyectos y comercial) pero no necesariamente tienen las capacidades de perfeccionismo, meticulosidad y atención extrema al detalle que posee un traductor.

También existe un tipo de personas más artísticas y otras más ordenadas y rígidas.

En todo este planteamiento nos estamos moviendo muy en el nivel de los tópicos y prejuicios pero, no obstante, sí que me parece muy interesante plantearse algunas preguntas antes de empezar para ver si – a priori – nuestra forma de ser y el bagaje de aptitudes que tenemos resulta adecuado para el rol profesional al que queremos aspirar o no.

Por eso cada persona tiene que ser ***muy sincera consigo misma*** y plantearse preguntas como:

Habilidades para el trabajo freelance

¿Soy una persona **introversa** o **extroversa**?

¿Aguanto bien **trabajar solo** todo el tiempo?

¿Necesito **trabajar en un equipo** con compañeros físicamente presentes?

Habilidades para los roles comerciales y de gestión

¿Se me da bien **vender**?

¿Soy **simpático** o **antipático**?

¿Soy una persona **sociable** o **poco sociable**?

¿Aguanto bien **el estrés** o **no lo aguanto**?

¿Tengo **malas contestaciones** o soy una persona **diplomática** de cara a los demás?

Habilidades para la gestión de un negocio

¿Se puede decir que **administro bien el dinero** o soy una persona **derrochadora**?

¿Tengo **buenas habilidades de organización** o soy una persona muy **desordenada**?

Habilidades para la traducción, redacción y revisión de textos

¿Presto **mucha atención a los detalles** o se puede decir que soy **descuidado**?

¿Tengo fama de **buen organizador de las ideas** de un texto o mi redacción es **confusa**?

¿Me dicen que soy **buen escritor**?

¿Me encuentran **erratas y faltas** en mis textos o **las encuentro yo en los textos de los demás**?

¿Se me da bien **encontrar las ideas principales en un texto** o muchas veces **no entiendo lo que dicen**?

¿Se puede decir que **mi capacidad de lectura es superior a la media**?

- Estas preguntas – y otras muchas – **nos ayudarán a planificar nuestra salida profesional en traducción.**

Habilidades básicas de un traductor

Las habilidades básicas (o *basic skills* en inglés, también conocidas como “*conocimientos de base*” en castellano) son lo mejor que le puede aportar al traductor que comienza el sistema educativo y, sin embargo, vivimos rodeados de instituciones que nos niegan el derecho a aprender lo más básico para iniciar nuestra andadura en la vida profesional – e incluso nuestra andadura en la vida en general.

Falta de base de los sistemas educativos

Mi caso es el de una persona que ha sufrido un gran número de hándicaps a lo largo de la vida por lagunas educativas. Algunas se han suplido y otras no. En mi primer colegio tenía muchos problemas de adaptación y se tomaron la molestia de enviarme a una clase de refuerzo de lectura porque no sabía leer (los demás niños sí) y me daban vergüenza mis patéticos intentos de leer en alto. Un día me pidieron leer una cosa en alto y arrojé una silla dentro de la clase porque se estaban burlando de mí. Entonces me enviaron a una clase “especial” y nos dieron clases de refuerzo de lectura en un grupo reducido a otros niños problemáticos y a mí.

Sin duda, me sirvieron esas clases porque al poco tiempo tenía conocimientos sobresalientes en lectoescritura.

En otro colegio, al llegar a España desde Reino Unido no se molestaron en explicarme algunas diferencias entre las matemáticas que nos habían enseñado en Reino Unido y las de aquí y rápidamente me fui desinteresando y atrasando en la clase. La profesora no tenía paciencia porque era una chica joven y respondía con impaciencia a cualquier cosa que le molestara – como que alguien no lo entendiera todo a la primera. Y me pasé todo el bachillerato sufriendo serias lagunas en matemáticas.

El sistema americano

Envidio el sistema americano (o mejor dicho, estadounidense) porque repiten y repiten lo mismo una y otra vez y luego revalidan el conocimiento en los exámenes de SAT, GRE, GMAT... El caso es que uno no puede pasar por el sistema educativo sin saber ciertas cosas de gramática, aritmética, geometría... Figúrate que al pedir plaza para un máster y ya habiendo terminado una carrera universitaria, hay que hacer un examen como el GRE cuyo contenido es (en gran parte) un repaso de matemáticas y lengua de la escuela primaria y la secundaria. Pero la ventaja es que ninguna persona – aunque sea de letras – sale de un máster o un doctorado sin saber lo esencial.

Saber mecanografía para acceder a un máster / posgrado en traducción

La mayoría de los norteamericanos aprenden mecanografía en la escuela pero, por si no lo hubieran aprendido, en los másteres y posgrados de traducción piden mecanografía y hacen prueba de velocidad.

Puede que parezca anticuado pero me parece un acierto. Yo no aprendí porque no nos enseñó nadie en la escuela y, posteriormente, habiendo empezado ya a trabajar he intentado aprender (sin éxito) a mecanografiar correctamente y he ido a cursos pero el problema es que vuelves a casa tras la clase y te pones a escribir “de la manera incorrecta” porque tienes decenas de correos a los que responder, una traducción de 3.000 palabras para mañana, etc., etc. Las consecuencias son las que ya conocemos: RSI (*repetitive strain injury* - lesiones por esfuerzo repetitivo), dolores de espalda, cervicales, lumbares, incluso de la cadera, etc.

Y también baja productividad, por qué no decirlo. Porque, aunque lo compensemos con estrategias compensatorias (ya sean de tipo tecnológico como el reconocimiento de voz o de tipo personal, como el conocimiento “de memoria” de X tipos de texto), el problema de base no se soluciona.

Problema de competitividad para las empresas

No solo es un problema personal para la persona que sufre las lagunas sino que las empresas también padecen esta falta de productividad, y es un atraso para Europa (sobre todo) que es donde más sufrimos esta falta de habilidades básicas. Se da la paradoja de que el sistema educativo es muy avanzado, se enseñan cosas complicadísimas pero lo básico nos falta y no se le da ninguna importancia.

Puede que en una gran empresa pueda permitirse mandar a los empleados a un curso de Office durante dos o tres meses a la vez que les pagan el sueldo, a otro curso de mecanografía y a otro curso de lengua pero para las PYMES es una ruina. Y como están las cosas, nadie va a invertir tanto en formar a un empleado, ni tendría sentido hacerlo.

Reto demasiado difícil para la formación *in-company*

Además, hasta cierto punto no corresponde a la empresa enseñar estas habilidades y, por ello, lo ven como un reto demasiado grande. Como empresa puedo pagar a un empleado una formación en un programa o área concreta pero enseñar a un empleado a leer y escribir me supera como empresario y excede los límites tradicionales de la formación *in-company*.

Son simplemente habilidades demasiado básicas como para que su aprendizaje se pueda realizar sobre la marcha con una formación para trabajadores en una empresa.

Una cruzada por las habilidades básicas

Para trabajar en traducción – **por mucho máster que tengas – en cualquier trabajo va a ser necesario** (como **mínimo** – e incluso si trabajas en tu casa) **saber lo siguiente:**

- **Escribir a máquina con una velocidad aceptable** y sin machacarte las muñecas, los dedos, el cuello, etc.
- **Saber lo más importante de Word**: cómo crear una tabla, tipos de letra, tabulaciones, saltos de página, formatos... Y también de los otros dos principales programas del paquete office: **Excel y Power Point**.
- **Conocer perfectamente el/los idioma/s que traduces y saber redactar en castellano** (o en tu lengua nativa, si no es castellano).

Luego, para complementar, puedes aprender a utilizar alguna **CAT Tool** (aunque es más importante el Word porque si no sabes utilizar la CAT Tool al menos puedes hacer las traducciones en Word, pero si no sabes Word, estás perdido).

Puedes complementar estas habilidades con más conocimientos de programas de diseño y de maquetación pero lo básico hay que saberlo.

Es interesante saber utilizar InDesign: sí, pero es más importante saber utilizar Word porque – para citar un ejemplo – este curso se está redactando en Word y luego se hace el trabajo en InDesign, pero lo primero es **saber Word** porque sin Word, no habría curso que maquetar.

Si no sabes estas cosas al salir de la carrera, olvídate de tener una carrera profesional feliz en traducción. Vas a sufrir bastante hasta que las aprendas y tu vida va a ser difícil y miserable y todo te llevará el doble y ganarás poco dinero.

Por tanto si quieres triunfar en traducción, tu cruzada y el primer obstáculo es afianzar las habilidades básicas.

En esta lección no hay ninguna lectura recomendada y solo hay que cumplimentar el cuestionario de autoevaluación.