



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 visión general de los tipos de clientes en traducción freelance;
- Dar algunas pinceladas sobre distintos perfiles de traductores;
- Ofrecer una información no exhaustiva sobre certificaciones profesionales y asociaciones profesionales.



ÍNDICE:

- 1.- Tipos de perfiles de traductor y tipos de clientes de estos perfiles
- 2.- Perfil traductor de agencias
 - 2.2.- Ventajas:
 - 2.3.- Inconvenientes
 - 2.4.- Subtipos de perfil
 - 2.5.- ¿Son infelices los traductores que trabajan para agencias?
- 3.- La diferencia entre el feedback que dan los clientes directos y las agencias
- 4.- Perfil de traductor con mayoría de clientes directos
- 5.- Cuadro de ventajas e inconvenientes de agencias y clientes directos
- 6.- Tipos de clientes
- 7.- ¿Cómo sé si los clientes son de fiar o no?
 - 7.1.- Agencias de recobros
- 8.- Asociaciones y colectivos de traductores: enlaces
- 9.- Certificaciones para traductores
 - 9.1.- ¿Qué certificaciones existen?
 - 9.2.- Otras certificaciones profesionales
- 10.- Lecturas



INTRODUCCIÓN

En esta lección seguiremos hablando de aspectos introductorios del mercado de la traducción como son los tipos de clientes, la adquisición de los primeros clientes, las asociaciones profesionales y las certificaciones.

1.- Tipos de perfiles de traductor y tipos de clientes de estos perfiles

Sin duda es un tema muy tratado en muchos blogs de traducción pero rara vez se trata como se va a tratar en esta lección.

En el escenario que se plantea en gran parte de los escritos que leo parece ser como si hubiera una elección o un derecho a elegir entre un cliente y otro y realmente no es así. Cada tipo de cliente y la adquisición del mismo plantea un esfuerzo diferente de comercialización y conlleva unas ventajas y unas desventajas.

2.- Perfil traductor de agencias:

El perfil de traductor para agencias de traducción es un perfil con unas características concretas que son diferentes de otros traductores.

2.2.- Ventajas:

REALIZA UN MENOR ESFUERZO DE MARKETING Y/O BRANDING. Un traductor que trabaja para agencias exclusivamente o casi exclusivamente (que supongan un 80% o más de su facturación) no necesita realizar grandes gastos en marketing. Su trabajo de marketing será de cara a las agencias con el envío de currículos, rellenando formularios de colaboradores, rellenando las fichas en páginas de traductores, etc.

No necesita tener un blog, ni una fuerte presencia en redes sociales y puede que ni siquiera tenga su propia página web.

NO NECESITA REALIZAR CAMPAÑAS DE PAGO: por ejemplo, tener un presupuesto de anuncios mensual, tener anuncios en guías y directorios, contratar a una agencia de marketing y/o redes sociales para la realización de campañas en medios, etc.

LIBERTAD: para aceptar o rechazar encargos (incluso cuando muchos freelance piensan que no tienen esa libertad, sí que la tienen).

MENOS GASTOS DE INFRAESTRUCTURA: no necesitan oficinas, personas que atiendan el teléfono, comerciales, etc.

MENOR ESFUERZO DE ATENCIÓN AL CLIENTE: frecuentemente no tienen hojas de presupuestos formales (porque las agencias no piden presupuestos y les dan ellos la hoja de pedido), no tienen servicio de posventa, comercial, etc.

2.3.- Inconvenientes:

TARIFAS INFERIORES: frecuentemente las tarifas son inferiores y existen rebajas, por ejemplo, por palabras repetidas (o supuestamente repetidas). Lógicamente la agencia que subcontrata va a tratar de ganar lo máximo posible ya que tiene sus propios gastos (por ejemplo, el marketing que no hace el traductor y ellos sí hacen y pagan).

DEPENDENCIA DE UNA ÚNICA FUENTE DE INGRESOS O DE POCAS FUENTES: por ejemplo, porque solo trabajen para una, dos o cuatro agencias y la suerte del traductor vaya muy vinculada a la evolución de estas agencias.

MENOS FEEDBACK POSITIVO: porque generalmente los halagos los recibe la agencia y el traductor de agencias rara vez recibe alguna palabra de felicitación y más bien se le azota con QAs y otros procesos tendentes a la crítica de su trabajo.

MÁS DEPENDENCIA DE PROCESOS TECNOLÓGICOS: como las memorias de traducción, herramientas CAT, MT, QAs... Lo que requiere un esfuerzo de actualización en estas herramientas, el gasto en software, en formación técnica, en certificación... Y el tiempo adicional que pueda exigir realizar traducciones con estas herramientas. Otra desventaja es que no existe libertad para elegir la/s herramienta/s y estas vienen impuestas.

2.4.- Subtipos de perfil:

En cuanto a las categorías de perfiles de traductor de agencias (y estas son opiniones discutibles) pienso que hay varios subtipos de perfil:

➔ **Hay traductores más jóvenes** y poco conocidos que no tienen opción de trabajar para otro tipo de clientes y suelen tener unas tarifas bajas e incluso extremadamente bajas y recibir, unos con mayor frecuencia y otros con menos, fuertes críticas a su trabajo por cuestiones de calidad.

Este perfil es bastante mayoritario ya que este tipo de traductores son más lanzados y están más predispuestos a aceptar encargos urgentes o con mayor riesgo de fracaso. También son más proclives a aceptar cualquier condición que les imponga. Es un perfil de éxito entre los gestores de proyecto, ya que les aceptan casi cualquier encargo y a precios que no pueden sostener personas que tengan ya unos compromisos financieros y familiares (pago de hipoteca y gastos de empresa o familiares).

➔ **Hay traductores que compaginan trabajos** (por ejemplo, la enseñanza y la traducción) y no dedican mucho tiempo ni al networking ni a la promoción y por tanto suelen trabajar de forma esporádica para alguna agencia. Este perfil tiene una tendencia a caerse de los procesos de producción de muchas agencias porque aceptan menos proyectos dado que en el momento de realizarse están en su trabajo o por su falta de disponibilidad por otros motivos;

➔ **Hay traductores más mayores** que saben poco de redes sociales, de SEO y de marketing y son personas con buena formación como profesionales pero de “low profile” en la industria de la traducción.

Suelen aceptar encargos de agencias pero tienen problemas en adaptarse a la tecnología (las herramientas CAT y las QAs) aunque su trabajo es de mucha mejor calidad y, por tanto, estas herramientas pueden incluso estorbarles y resultarles molestas.

Es un perfil menos popular entre los gestores de proyecto, si bien es cierto que estas personas frecuentemente son más productivas que los jóvenes en cuanto a número de palabras por día y la calidad del trabajo que producen.

2.5.- ¿Son infelices los traductores que trabajan para agencias?

En redes sociales observamos más quejas que provienen de este perfil de traductor e incluso algunos perfiles de trolls casi exclusivamente de traductores de agencias.

Diría – por mi experiencia profesional – que pueden tener mayores problemas de depresión por una serie de motivos:

La falta de reconocimiento: como apuntaba antes es un problema particular de la industria de la traducción (con la excepción de algunas traducciones literarias, publicaciones o roles senior con más visibilidad) ya que el traductor es una figura oculta y la cara visible es la agencia. Además, frecuentemente se filtra el feedback de tal manera que a la agencia les llega un feedback maravilloso y al traductor un feedback negativo o ningún feedback o simplemente un “recibido, gracias”.

La traducción es una de las pocas profesiones donde la gente que realiza el trabajo está oculta y tiene muy poco reconocimiento (social o de otro tipo) por su labor y este factor no contribuye a un ciclo de motivación positivo.

Al revés, es común que el esfuerzo sea muy importante y que las críticas sean demoledoras.

Plazos poco realistas: también es un problema de la industria en general y tiene consecuencias muy negativas que se han apuntado frecuentemente en el blog de Leon Hunter en sendos artículos. La mayoría de los plazos son poco realistas y demasiado exigentes. Por tanto, son frecuentes los casos de burn-out extremo por este motivo. Aunque los traductores pueden (y deberían) negarse a aceptar muchos plazos, sí que vemos ciclos de gente metida en plazos imposibles que les llevan – muy literalmente – a la locura.

La falta de sueño tiene unas consecuencias muy negativas sobre la salud y sobre todo cuando es de forma sostenida sin periodos de descanso. Entre estas se encuentran: depresión, ansiedad, irritabilidad, ganancia o pérdida de peso, dolores musculares, mareos, deshidratación... Incluso alucinaciones y psicosis si la falta de sueño se prolonga mucho tiempo. Finalmente, [la privación de sueño extrema](#) (durante un tiempo extenso) produce la muerte.

Condiciones muy competitivas: en cuanto a disponibilidad que suponen que la persona tiene que estar conectada a todas las horas a todo tipo de dispositivos, pendiente de cada mensaje, lo que a su vez produce estrés y preocupación.

Todas estas condiciones, junto con otras muchas de fondo como son la crisis económica, el estancamiento de las perspectivas económicas en el mundo occidental y la crisis en el mercado de la traducción (amenazada por tarifas bajas, la deslocalización y una automatización en aumento) han contribuido a la emergencia y/o fortalecimiento del papel de estos troles.

3.- La diferencia entre el feedback que dan los clientes directos y las agencias

En una entrada de mi blog de hace unos años, estuve recogiendo durante una semana el feedback recibido de múltiples clientes directos (en aquel momento tenía muchos clientes directos, en su mayoría particulares y pequeñas empresas) y encontré que era muy positivo por regla general. Incluso al leerlo ahora no me deja de sorprender ya que no se parece en nada al feedback de agencias de traducción que, por lo general, es mucho menos efusivo. Se transcribe aquí literalmente el contenido:

“Thank you again for such good and quick service. I really appreciate it.” (23-11)

“Leon, thank you very much for the fast translation! [...] Again, thank u very much.” (22-11)

“Muchas gracias por tu profesionalidad y puedes estar seguro de que te tendré presente para futuros trabajos y recomendaciones!!” (19-11)

“Thank you very much, Leon. Looks great!” (18-11)

“Hi Leon. We got everything. We cannot thank you enough and sorry for all the confusion. Thanks for making it possible and we will be in touch next time we need a translation.” (13-11)

“Thank you very very much Leon. If you can send us your bank information...we can set up the transfer right away... Thanks again so much for your flexibility and patience. It is a huge relief to get these translations today.” (13-11)

“Indeed I have received the translation. Thanks very much for all your help, really appreciated and impressed with your service. Thanks for everything Leon.” (10-11)

Lógicamente, cuando se recibe un feedback tan bueno todos los días o a menudo, la motivación por el trabajo crece y aumenta incluso la felicidad de la persona que recibe estos comentarios alentadores.

4.- Perfil de traductor con mayoría de clientes directos

Son profesionales con un perfil más destacado y un branding personal: son traductores con una fuerte presencia en redes sociales, en blogs, conferencias del sector... Son traductores estrellas y archiconocidos.

Realizan un mayor esfuerzo de marketing: suelen realizar algún tipo de campaña de pago, además del marketing social o técnicas de SEO orgánico cada vez necesitan invertir más en SEO de pago, anuncios en buscadores y paid social, ya que es difícil mantener su posicionamiento de otro modo en unas condiciones tan competitivas.

Es frecuente que subcontraten trabajo: hay perfiles (menos comunes, como ha sido el mío) que no subcontratan a traductores freelance pero muchos traductores estrella se dedican más a gestión que a producción, y es una realidad. Finalmente, es una transición lógica ya que a medida que van haciendo marca se acercan cada vez más al concepto de marca (una empresa o entidad).

Sus tarifas son más altas:

Si realizan las traducciones ellos mismos: porque tienen más ofertas y por tanto, escogen las mejor remuneradas y rechazan las mal pagadas;

Si subcontratan a otros: porque, en ese caso, están en rol de agencia y, por tanto, la traducción llevará un plus por su gestión (y, muy probablemente, revisión).

Este perfil es un tipo de rol más cualificado y experto y que disfruta de un mayor reconocimiento y respeto. Sin embargo, no todo son ventajas porque cada vez es mayor la competencia en traducción y, por tanto, el tiempo y dinero invertido en actividades de marketing puede ser que no compense en relación a la conversión en ventas lograda por medio de estos esfuerzos.

5.- Cuadro de ventajas e inconvenientes de agencias y clientes directos

A continuación se describen algunos pros y contras de los clientes directos frente a las agencias de traducción:

	Agencia	Cliente directo
Plazos de pago	<ul style="list-style-type: none"> * Los plazos de pago pueden ser largos en algunos casos (60 a 100 días). 	<ul style="list-style-type: none"> * Particulares / PYMES: pagos rápidos y prepago en muchos casos; * Grandes empresas: hay dificultades con su adaptación a la legislación de plazos de pago y existen algunos casos de pagos muy diferidos y procesos burocráticos tendentes a complicar el pago. * Administraciones: la administración pública española ha realizado un gran esfuerzo y los plazos de pago (sobre todo de organismos estatales) suelen ser muy rápidos (de 30 días o menos). En el caso de las administraciones autonómicas y locales o empresas públicas depende de los casos pero, generalmente, también han mejorado significativamente los plazos de pago.
Riesgo de impago	<ul style="list-style-type: none"> * El riesgo de impago existe siempre pero es posible pedir referencias. 	<ul style="list-style-type: none"> * El riesgo de impago es muy alto siempre.
Tarifas	<ul style="list-style-type: none"> * Son tarifas bajas en España. * Existen fuertes descuentos por palabras repetidas. * En algunos casos ha aumentado con la crisis la mala calidad de estas repetidas y la poca usabilidad de las mismas. 	<ul style="list-style-type: none"> * Las tarifas de clientes directos no son muy buenas en España y han aumentado los casos de regateo.
Volumen de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> * Son, por lo general, grandes volúmenes y hay mucha repetición de encargos a los mismos traductores. * El volumen de dos o tres agencias grandes puede ocupar todo el tiempo de un traductor freelance. 	<ul style="list-style-type: none"> * Son menores volúmenes (en el caso del tipo de PYMES o clientes particulares que acuden a un traductor directamente y no a una empresa). Sin embargo, el boca a boca funciona y de un solo cliente promotor pueden venir muchos clientes.
Plazos de entrega	<ul style="list-style-type: none"> * Son plazos por lo general muy ajustados y grandes volúmenes en muy poco tiempo. 	<ul style="list-style-type: none"> * Existe más margen de negociación de plazos en el trato directo con estos clientes.
Tipos de encargo	<ul style="list-style-type: none"> * Los tipos de encargo más fáciles se dan a proveedores de nivel más bajo, por lo que si existe una tarifa buena con la agencia, lo habitual será que sea porque son encargos muy críticos o de mucha especialización. 	<ul style="list-style-type: none"> * Son todo tipo de encargos, desde fáciles a difíciles.
Software	<ul style="list-style-type: none"> * Se impone, por lo general, un software de traducción (frecuentemente de pago). * Se suele requerir un QA que puede llevar tiempo adicional. 	<ul style="list-style-type: none"> * No se impone un software y lo más que se pide es que se respete el formato del documento original.
Exigencias de facturación	<ul style="list-style-type: none"> * Son muchos los casos en los que la facturación conlleva unos requisitos muy específicos de día en el que hay que mandar la factura, plataformas de facturación a utilizar, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> * Son menores los requisitos burocráticos de las facturas. Puede ser que se pida alguna certificación de estar al día del pago de impuestos. Solamente las empresas grandes o muy grandes tienen mucho papeleo para la facturación.
Trato	<ul style="list-style-type: none"> * No siempre es amable y respetuoso. 	<ul style="list-style-type: none"> * Hay muchos casos de mala educación y trato descortés en la fase de petición de presupuestos (personas que no nos conocen y piden presupuestos de forma masiva) pero los clientes que se quedan suelen ser muy amables.
Organización	<ul style="list-style-type: none"> * Como la organización y los plazos los gestiona un PM, no es necesario tener grandes dotes organizativas. 	<ul style="list-style-type: none"> * Es necesario organizarse muy bien e – incluso – adelantarse a las circunstancias.
Atención al cliente	<ul style="list-style-type: none"> * No es necesaria ninguna o casi ninguna habilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> * Hay que tener dotes de trato y de atención al cliente.

6.- Tipos de clientes:

En esta sección se realiza un breve repaso a los principales clientes de traducciones (se trata de una información de nivel muy básico). Los clientes principales de traducciones son:

- └ - Particulares (por ejemplo, para traducciones juradas o para currículos, pequeños artículos, blogs o páginas web personales);
- └ - Empresas comerciales (por ejemplo: Gas Natural) o empresas farmacéuticas (por ejemplo: AstraZeneca) o consultoras y auditoras (por ejemplo: KPMG);
- └ - Despachos de abogados (por ejemplo: Baker and McKenzie);
- └ - Organismos públicos (por ejemplo: una comunidad autónoma o un ministerio);
- └ - Organizaciones internacionales (por ejemplo: la ONU o la UE);
- └ - Editoriales (por ejemplo: Planeta) y productoras audiovisuales (por ejemplo: El Deseo);
- └ - Agencias de traducción y empresas de traducción: que van desde el empresario unipersonal hasta las MLV (major language vendors – como SDL y Lionbridge).

7.- ¿Cómo sé si los clientes son de fiar o no?

Existen diversas estrategias para asegurarse de que los clientes paguen las traducciones.



- ★ En el caso de particulares, es frecuente pedir el pago por adelantado o a la recogida del trabajo (si son traducciones juradas).
- ★ En el caso de las empresas es más complicado pero es común que se firme algún tipo de contrato o de pedido en el que se establezcan las condiciones de pago. Para grandes pedidos es frecuente también realizar consultas en internet en páginas web de información comercial como: elnforma, axesor, camerdata... O incluso una consulta de una base de datos de morosos como Equifax o Asnef.
- ★ Al trabajar con despachos y consultoras hay que saber siempre quién va a pagar: el despacho o el cliente, y pedir los datos de facturación y de contacto.
- ★ Para las agencias: los traductores solemos mirar referencias como el [Blue Board de Proz.com](#), la lista de [Payment Practices](#), consultas en foros (listas de correo) de traductores (es frecuente que se pidan “referencias de X agencia” y, aunque hay gente que responde en público, la mayoría mandan las respuestas en privado).

7.1.- Agencias de cobros

Tampoco hay impedimento (incluso cuando se vive en un país extranjero que no es el país del cliente) en asegurarse los servicios de una agencia de cobros (collection agency). Si yo soy una traductora que vivo en Reino Unido y una agencia o empresa de España me debe dinero hay muchas agencias de cobros en España y no importa que yo viva en el extranjero. Suelen cobrar por deuda cobrada (un porcentaje) o tarifa plana hasta un nivel determinado de deuda.

8.- Asociaciones y colectivos de traductores: enlaces

A continuación se proporciona un listado de algunas de las muchas asociaciones y colectivos de traductores:

Traducción médica: [Tremédica](#) (asociación de traductores médicos), [Medtrad](#) (lista de distribución de traductores médicos), [Panacea](#) (revista de traducción médica), [IMIA](#) (International Medical Interpreters' Association), [Medical Division \(ATA\)](#), The National Board of Certification for Medical Interpreters ([NBCMI](#)), National Council on Interpreting in Health Care ([NCIHC](#)), Texas Association of Healthcare Interpreters and Translators ([TAHIT](#)), California Healthcare Interpreting Association ([CHIA](#)); más asociaciones: lista de [asociaciones americanas de intérpretes](#).

Traducción jurídica: Asociación Profesional de Traductores e Intérpretes Judiciales y Jurados ([APTIJ](#)), Asociación de Traductores e Intérpretes Jurados de Cataluña ([ATIJC](#)), National Association of Judiciary Interpreters and Translators ([NAJIT](#)), the [Association of Police and Court Interpreters](#) (UK), Austrian Association of Certified Court Interpreters ([AACI](#)), Directory of [Court Interpreters Certification Programs](#) (USA), [Legal Translators email list](#) (Yahoo).

Traducción audiovisual: [TRAG](#) (lista de correo – traducciones de guiones de películas), [ESIST](#) (European Association for Studies in Screen Translation); más enlaces de [traducción audiovisual](#).

Traducción literaria: [ACEtt](#) (España), American Literary Translators Association ([ALTA](#)), Literary Translators' Association of Canada ([LTAC](#)), [Society of Autors – TA](#) (UK), [CEATL](#) (European Council of Literary Translators' Associations).

9.- Certificaciones para traductores

En traducción existen una serie de certificaciones para dar fe de la competencia de los traductores, al margen y además de las titulaciones universitarias que se posean.

Para realizar un tipo especializado de traducciones – las traducciones juradas o certificadas – es necesario poseer una cualificación profesional y normalmente no basta con tener la carrera tampoco sino que hay que aprobar la certificación correspondiente del país en el que se desee ejercer.

Ventajas de obtener una certificación profesional en traducción:

- ➔ Ampliar a otros países: con una certificación reconocida en un país extranjero.
- ➔ Formación continua: para traductores que ya ejercen, dado que volver a pasar por un examen supone una oportunidad para repasar de nuevo ciertas dudas, etc.
- ➔ Currículum: siempre es interesante añadir diplomas, certificaciones, títulos al CV... Y si tienes un despacho abierto al público... ¡Ponlos en la pared! A los clientes les encanta.

9.1.- ¿Qué certificaciones existen?

Sin duda existen muchísimas pero nos vamos a centrar en unas pocas. En España existe la certificación de traductor jurado (traductor público en Latinoamérica) que es oficial pero lo que se enumera a continuación es un listado de certificaciones privadas o gestionadas por asociaciones profesionales.

Reino Unido

INSTITUTE OF LINGUISTS (IoL): Ofrece una certificación en traducción – [Dip-Trans](#) (Diploma in Translation) y dos en interpretación: [la Met Police Test](#) (interpretación policial) y [DPSI](#) (Diploma in Public Service Interpreting). El Diploma en Translation se puede hacer directamente en el centro de IoL en Londres o bien en uno de los centros asociados (academias y escuelas privadas). Se pueden hacer cursos de preparación o se puede realizar el examen sin curso.

[ITI \(Institute of Translating and Interpreting\)](#) – MITI. Para obtener el título de MITI hay que realizar un examen y cumplir una serie de requisitos. Como dicen en su página web: “Qualified translator members are entitled to use the ITI seal to produce official certified translations which are accepted by all government bodies and major organisations, both in the UK and around the world.” Para mantener la condición de MITI hay que seguir pagando la cuota de la asociación cada año y se recomienda (aunque no te obligan) a hacer una serie de horas de CPD (formación continua).

Estados Unidos

ATA (American Translators’ Association). Existe un examen para ser socio certificado (ATA-certified). Los exámenes se pueden hacer en Estados Unidos y, a veces, organizan exámenes en otros países.

Canadá

Asociaciones de traductores: cada asociación de traductores de cada provincia ([ver lista](#)) tiene su examen de acceso y los procedimientos para cada una son ligeramente distintos. También las fechas son distintas y a veces se realizan en noviembre los exámenes, o en febrero, según la asociación de la que se trate.

[Certified translator \(CTTIC\)](#). Una vez que se es miembro de una de las asociaciones provinciales de traductores, se puede realizar el proceso para certificarse que suele ser “on dossier” (presentando documentación) o por examen. Además, en las provincias de Québec y New Brunswick (Nuevo Brunswick) se ofrece la “certificación por mentorado” (certification by mentorship). El proceso de certificación se explica en este gráfico de [ATIO \(Asociación de Traductores e Intérpretes de Ontario\)](#): [Road Map to Certification](#). En ATIO me aseguraron que no es necesario ser residente en Canadá para realizar los exámenes (tanto el de miembro de ATIO como el de CTTIC) pero la desventaja es que te tienes que ir a Canadá en dos fechas distintas para hacer dos exámenes y pueden pedir que tu título se verifique a través de WES (World Education Services) o un organismo similar, y se paga también una tasa para eso.

Australia

NAATI (National Accreditation Authority for Translators and Interpreters). Existen distintos niveles de certificación, distintas materias o especialidades y hasta cinco maneras de certificarse. En la página web de NAATI existen una serie de PDFs con información sobre las maneras de certificarse y las tarifas. En cuanto a los exámenes también se realizan exámenes fuera de Australia en diversas ciudades de Europa y América Latina. En traducción existen dos niveles: Professional Translator y Advanced Translator. El examen de Professional Translator se puede realizar fuera de Australia y sin ser residente pero las tarifas son altísimas (puede costar 1.000 euros o más).

Sudáfrica

Asociación sudafricana de traductores - **South African Translators' Institute (SATI)**. Se ofrece para miembros de la asociación y existen exámenes de traducción y de traducción jurada (sworn translation) (también venden una guía sobre traducción jurada). Sin embargo no está claro que sin vivir en Sudáfrica se pueda llegar a ser traductor jurado de Sudáfrica. Dicen: "Both South Africans and non-South Africans may become sworn translators. The swearing-in ceremony must take place in the High Court in South Africa."

Irlanda

Irish Translators' and Interpreters' Association. ITIA – MITIA. Disponen de un proceso de certificación como **Certified Translator** y hay un examen. Para ser miembro de la asociación (Professional Member) también hay que aprobar un examen.

9.2.- Otras certificaciones profesionales:

- ↙ - Certified localisation professional. Es una certificación que ofrece TILP (The Institute of Localisation Professionals). Más información: <http://www.tilponline.net/Default.aspx?pageId=984459>
- ↙ - Trados. Se ofrece en múltiples centros la certificación de Trados. Más información: <http://www.sdl.com/services/education-certification/certification-product/sdl-trados-certification/>
- ↙ - Otros programas CAT: Deja Vu, etc. También disponen de sus propios cursos.

10.- Lecturas:

Llegamos al final del curso y se recomiendan, en este caso, tres lecturas que son de interés – sobre todo – para los alumnos que vayan a iniciarse en la traducción freelance:

- [Cómo conseguir clientes sin gastar un duro](#)
- [Cómo empezar un negocio de traducción sin dinero](#)
- [Ser freelance es ser libre](#)

Las tres lecturas forman parte del curso inicial de introducción al mercado de la traducción que se realizó en el blog de Leon Hunter en 2012 y que, con muchas modificaciones, ha constituido la base de este curso que termina aquí.

A continuación podéis realizar el test de autoevaluación de los contenidos de esta lección.

