

Prólogo de Judy Jenner

LO QUE
NO APRENDES
EN LA
UNIVERSIDAD

Ruth Gámez
y Fernando Cuñado

Cómo vivir *(muy bien)* de la traducción



Ediciones
Club de los Grandes Traductores

Cómo vivir (muy bien) de la traducción

Reservados todos los derechos. No se permite la reproducción total o parcial de esta obra, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio (electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros) sin autorización previa y por escrito de los titulares del copyright. La infracción de dichos derechos puede constituir un delito contra la propiedad intelectual.

Edita: Club de los Grandes Traductores

ISBN 978-84-09-34021-7

© Ruth Gámez y Fernando Cuñado, 2021

*A todas las personas que sueñan con ser traductoras,
que puedan cumplir su sueño*

*A nuestros hijos, que tendrán sus propios sueños
y que un día también se harán realidad*

ÍNDICE

Prólogo.....	11
UN LUGAR PARA HACER REALIDAD TUS SUEÑOS	15
Algunos avisos (uno muy importante).....	19
PARTE 1. Una profesión en auge llena de oportunidades.....	21
Cómo llegamos a vivir (muy bien) de la traducción.....	24
El futuro de nuestra profesión.....	29
Las oportunidades que no todo el mundo está viendo	34
¿De verdad es una profesión tan estupenda?	39
PARTE 2. La traducción profesional desde dentro	45
¿Qué hacéis y cómo trabajáis los traductores?.....	48
¿Traducir es lo mismo que interpretar?.....	53
¿Qué es lo mejor y lo peor de trabajar como <i>freelance</i> ?.....	58
¿Qué es lo mejor y lo peor de trabajar en plantilla?.....	68
¿Dónde trabajáis los traductores?	73
¿Para quién trabajáis los traductores?	77
¿Cómo cobráis vuestro trabajo?	83
¿Cuánto puede ganar un traductor?.....	87
PARTE 3. Mitos (que no debes creer) y realidades del sector	93
Si no tengo un título, licencia o acreditación no puedo traducir	97
No se puede vivir de esto	103
Las tarifas son cada vez más bajas	108
Hay mucho intrusismo.....	111
La traducción automática nos va a quitar el trabajo	115
Si te especializas te estás cerrando puertas.....	120

PARTE 4. Qué necesitas para ser un gran traductor.....	123
¿Todo el mundo puede traducir?	126
El método de los grandes traductores	133
Cuáles son los campos que más se traducen (y mejor se pagan).....	141
Competencias lingüísticas	147
Planificación y estrategia	153
Otras dos cosas que también necesitas (y la mayoría olvidan)	158
Las zapatillas del traductor.....	163
Cosas que no necesitas (y un par de claves para superar el miedo)	171
Los cinco errores del traductor principiante y cómo evitarlos	177
Los cinco aciertos que más te ayudarán en tu primer año.....	184
PARTE 5. Cómo empezar en el mundo de la traducción	195
Las tres etapas de un negocio de traducción	199
Antes de empezar	203
Equípate con lo imprescindible.....	209
Seis claves para superar con éxito el primer año.....	219
Dónde y cómo encontrar tus primeros clientes	228
El método del embudo.....	237
Especialización, especialización, especialización	243
Dinero y tarifas.....	247
Presencia <i>online</i> , asociaciones y desarrollo profesional.....	255
CONCLUSIÓN	263
Últimas palabras de aliento.....	266
El secreto.....	269
Agradecimientos.....	271
Nuestro último regalo.....	273

REGALO PARA NUESTROS LECTORES

Te hemos preparado una completísima selección de recursos que acompañan a este libro.



Cómo vivir y disfrutar de la traducción (EG)

Conoce cómo trabajar desde casa con una de las profesiones más demandadas y convertirte en u...

Empieza por este taller gratuito «Cómo vivir y disfrutar de la traducción». En él encontrarás algunos de los contenidos de este libro y otros adicionales en formato vídeo que te ayudarán a conocer mejor el mundo de la traducción. Lo encontrarás aquí:

<https://vivirdelatraduccion.com/libro>

Prólogo

Por Judy Jenner.

Debo confesar que, al igual que Ruth y Fernando, la autora y el autor de esta pequeña obra maestra que ahora tienen en sus manos, yo tampoco estudié traducción en la universidad. Me formé a nivel universitario en mi principal área de especialización, la cual es negocios y mercadotecnia. Como bien plantean en este libro sus autores —y no podría estar más de acuerdo— a traducir se aprende traduciendo. Claro, si una tiene la posibilidad de estudiar traducción o interpretación en la universidad, hay que aprovecharla. Pero este libro deja bien claro que no es esencial y que más bien los ingredientes principales para el éxito son otros.

No voy a revelar los secretos en mi prólogo, pero aprenderán muchas cosas, entre ellas qué es eso de la tribu del chef Gusteau, cuáles son los tres pilares del éxito, por qué la especialización es la masa madre, y mucho más. Ya les di un adelanto, ahora les toca leer el libro a ustedes. No se van a arrepentir.

Resulta que sí podemos serlo todo: autónomas y no trabajar en plantilla, libres, lingüistas, empresarias, emprendedoras. Ruth, Fernando y yo tenemos mucho en común: los tres trabajamos de plantilla y dejamos esos trabajos atrás porque el estilo de vida de una oficina con horario fijo no era lo que habíamos soñado. Los tres nos

lanzamos al vacío —yo antes que ellos— y los tres vivimos muy bien de la traducción. De hecho, los cuatro, ya que yo también soy dos, pues manejo mi pequeño negocio con mi hermana gemela, Dagmar. Y queremos compartir lo que sabemos con nuestras colegas, porque queremos que el éxito sea de todas y no de pocas. Esta profesión no es elitista. No al intrusismo, no a la negatividad, sí al empresarismo.

Los autores comparten las claves del éxito con muchísima transparencia (¡hasta comentan cuánto ganan!), claridad, y sí, me atrevo a decirlo, con cariño. La positividad y el optimismo de Fernando y Ruth son contagiosos y, definitivamente, nos hace falta una pequeña dosis de optimismo colectivo ante los retos que enfrentamos.

Así es, ser empresaria no es fácil, pues de lo contrario todo el mundo lo sería. Este libro no disfraza las cosas, deja claro que es un camino arduo, pero que vale la pena. También se enfatiza la importancia del emprendimiento en la traducción y en la interpretación y me halaga que me citen como una de las influencias definitivas en sus impresionantes carreras. Coincido en que, para tener éxito en nuestro rubro debemos pensar como empresarias, aunque tal vez no nos guste o no se nos haya ocurrido. Es un cambio de paradigma que debería de haber ocurrido tiempo atrás y, a pesar de que nuestro propio libro (*The Entrepreneurial Linguist*) salió hace más de 10 años, me parece que la problemática sigue siendo similar: la nueva generación de lingüistas ama los idiomas y le encanta el reto de la traducción en sí, pero no se consideran personas emprendedoras ni empresarias. Ya es hora de que eso cambie.

Ojalá hubiera existido un libro como este hace más de 20 años, cuando mi hermana gemela Dagmar y yo fundamos el pequeño negocio que se convirtió en una agencia *boutique* llamada Twin Translations. Cometimos un sinfín de errores, pero también

acertamos en muchas cosas y, para qué lo niego, tuvimos un poco de suerte. Después nos tocó compartir lo que sabemos con colegas en todo el mundo, entre ellos Ruth y Fernando, a quienes tuve el gusto de conocer en 2009 en el congreso de la American Translators Association en Nueva York. Es un gusto y un honor ver que el mensaje empresarial, por decirlo así, se está multiplicando. Tal vez por fin está comenzando la época de la traductora con corazón de empresaria, o la empresaria con corazón de traductora.

Leí la versión electrónica de este libro en un vuelo desde Las Vegas, donde vivo, a Texas, a donde fui por trabajo. Toda persona vinculada al mundo de la traducción e interpretación, incluso personas como yo que ya tienen mucha experiencia, aprenderán mucho con él. Es más, asentí tanto con la cabeza durante el vuelo que la señora sentada a mi lado me preguntó si tenía un problema en la nuca. Le contesté que no, que estaba leyendo un libro que considero que será clave para las futuras generaciones de intérpretes y traductoras y que es la obra en español que estábamos colectivamente esperando. A ella le interesó el tema y aproveché para explicarle la diferencia entre traducción e interpretación. Terminé el libro mucho antes de aterrizar y, si tengo alguna crítica, sería que quisiera que fuera más largo. Pocas veces se descubre una voz tan honesta como la que presenta esta obra.

El tono del libro es cordial, amistoso y auténtico. Y no te juzgan, nunca. Son autocríticos —sin serlo demasiado—, admiten sus errores y comparten algunas de las cosas que podrían haber hecho mejor. Me parece que nuestra profesión, por lo general, es cálida y amable, pero Ruth y Fernando se distinguen por ir más allá: te hacen sentir como si estuvieras en un restaurante, conversando con tus amigas que viven muy bien de la traducción y tomando

un vaso de vino en lo que se pone el sol en una amena noche de verano. Se nota la calidez y el calor humano en cada página. Aquí no hay secretos ni actitud excluyente. Todo se comparte y todos los consejos son excelentes.

El mensaje principal es muy similar al título del libro: sí se puede vivir muy bien de la traducción. Por supuesto que se puede. No todas y todos lo van a lograr, pero por primera vez aquí tenemos un libro en español que sirve de hoja de ruta al éxito. Es imposible perderse y, aunque no hay garantía de éxito, si les puedo decir que el libro es imprescindible en ese viaje. Somos una tribu, una tribu que comparte un viaje —bella metáfora que se extiende por todo el libro— por las diferentes etapas de desarrollo de un pequeño negocio.

Disfruten la lectura, sigan los consejos y compartamos los frutos de nuestro éxito cuando nos podamos ver en persona. Los y las espero con un vasito de vino.

Con cariño,

Judy Jenner

Las Vegas, Nevada

Septiembre de 2021

UN LUGAR PARA HACER REALIDAD TUS SUEÑOS

*Sin traducción habitaríamos provincias lindantes con el
silencio.*

GEORGE STEINER

Te proponemos hacer un viaje alucinante. Un viaje de descubrimiento y de transformación personal. Lo que descubrirás será la profesión más bonita del mundo: la traducción. Y tú serás la que se transforme para convertirse en lo que tal vez sueñas ser: traductora.

Para eso hemos escrito esta obra, para enseñarte el camino, guiarte a través de él y hacerte más fácil el recorrido.

El libro que tienes en tus manos, o en tu pantalla, ha tardado más de una década en ver la luz. No es que hayamos pasado diez años escribiéndolo, sino que hemos necesitado todo ese tiempo para acumular la experiencia y los conocimientos necesarios que nos han permitido escribirlo.

En estos años hemos desarrollado un método para vivir muy bien de la traducción y hemos dibujado el mapa del territorio que hemos recorrido para llegar a donde estamos hoy.

También hemos necesitado más de una década para sentir que éramos merecedores de hacer algo así. Hay quienes, nada más comenzar su andadura profesional, ya dan consejos sobre cómo desarrollar una carrera en el mundo de la traducción. Nosotros no somos de esos. Incluso, años después de tener un negocio consolidado y una carrera de éxito, nos costaba decirle a alguien cómo debía orientar su negocio o qué debía hacer para dedicarse a la traducción. Tuvimos que luchar muy fuerte contra nosotros mismos y vencer nuestro propio síndrome del impostor, del que luego te hablaremos.

Hace unos tres años, por fin, lo conseguimos. Lo cierto es que no nos quedó más remedio. Eran cientos de personas —alumnos de nuestros cursos de traducción y lectores del blog— las que cada año, desde diferentes países, nos escribían pidiéndonos consejo sobre su carrera o preguntándonos qué debían hacer para iniciarse en el mundo de la traducción. También nos preguntaban por dónde tenían que empezar, cómo encontrar clientes o cuáles eran los primeros pasos que debían dar, etc.

Nos dimos cuenta de que podíamos resolver todas esas dudas, ya que eran las mismas que también nosotros habíamos tenido en nuestros inicios y las habíamos resuelto. Descubrimos que podíamos —y, tal vez, debíamos— ayudar a otras personas llenas de ilusión por convertirse en traductores y al mismo tiempo llenas de dudas e inseguridades sobre la profesión que querían emprender.

Y fue así como nació el Club de los Grandes Traductores. Una comunidad de desarrollo profesional única en la que ayudamos a traductores de todo el mundo a poner en marcha su carrera y a desarrollar con éxito un negocio de traducción.

Pero, el Club no es solo un lugar de aprendizaje donde enseñamos técnicas y estrategias de negocio, no. Tenemos muy claro que con saber no basta. Hay que poner en práctica lo aprendido o no servirá de nada. Por eso, ayudamos a sus miembros a que cada mes se marquen y consigan superar unos retos increíbles que les impulsan hacia sus sueños.

El Club es la iniciativa más bonita y transformadora de todas las que hemos creado hasta la fecha.

En estos últimos años hemos visto a cientos de miembros del Club poner en marcha con éxito su propio negocio de traducción *freelance*; les hemos visto sufrir, desesperarse y también levantarse y vencer los obstáculos que iban encontrando; les hemos visto luchar, pelear por su sueño y, finalmente, hacerlos realidad. En cada mentoría mensual que celebramos con ellos conocemos algún caso de éxito y descubrimos historias que nos llenan de orgullo y de alegría.

En la zona de recursos del libro encontrarás más información sobre el Club. No dejes de echarle un vistazo si te interesa saber más sobre nuestra comunidad y cómo puedes unirte a ella:

<https://vivirdelatradsuccion.com/libro>

Sin duda, es la experiencia profesional más gratificante que hemos tenido en toda nuestra carrera y pensamos también que es la mayor contribución que hemos hecho al mundo de la traducción. Siempre nos hemos sentido en deuda con esta profesión por todo lo que nos ha dado. Ahora, por fin, sentimos que estamos devolviendo algo de lo mucho que hemos recibido.

Queremos invitarte a que tú también formes parte de este Club tan especial y transformador. Y, si no puedes hacerlo en este momento, lee el libro hasta el final y trata de poner en práctica por ti misma los consejos y métodos que te enseñaremos. Si llevas a cabo todo lo que vas a aprender aquí, como hacen los miembros del Club, tú también te convertirás en una gran traductora.

En el Club estaremos esperándote y te daremos una calurosa bienvenida cuando sea tu momento.

Algunos avisos (uno muy importante)

Algunas personas tienen muy claros sus objetivos. También parece que saben cómo conseguirlos. Este libro es para todas las demás.

Si tú tampoco sabes por dónde empezar, qué pasos debes dar, incluso si tienes dudas sobre lo que quieres hacer con tu vida o si serás capaz de conseguirlo, ¡enhorabuena! Eres una persona normal y este libro se ha escrito para ti.

En él encontrarás, como es lógico, nuestras opiniones personales sobre todas las materias que tratamos, así como nuestra propia interpretación de los datos y cifras que proporcionamos para justificarlas. No hablamos en nombre de nadie, solo en el nuestro. Sabemos que suena obvio, pero tenemos que decírtelo.

Tampoco somos terapeutas ni psicólogos o expertos en inversión, por lo que no debes tomar como opiniones cualificadas todas las cosas que digamos. De lo que sabemos un poco, solo un poco, es de cómo poner en marcha y gestionar un negocio de traducción y por eso hemos escrito este libro.

Da igual dónde vivas o de qué país seas, hemos comprobado que el camino para triunfar en esta profesión es casi siempre el mismo, con muy pequeñas diferencias. Lo sabemos porque en el Club tenemos

contacto permanente con traductores de muy distintos países y sus historias de éxito son tan parecidas que te sorprenderías.

Puedes leer el libro en el orden que quieras, pero te recomendamos que lo hagas desde el principio. Los contenidos que incluye están dispuestos así por un motivo. Aportamos primero un marco conceptual, para luego adentrarnos en lo más práctico. Si lo lees siguiendo el orden que hemos marcado será como ir ascendiendo una montaña.

Empezaremos saliendo del campo base y, cuando estés preparada, comenzaremos la ascensión a las cimas más escarpadas. En algún momento necesitarás bombonas de oxígeno, pero no temas, está todo previsto. Cuando termines la ascensión tendrás una perspectiva increíble de nuestra profesión y podrás contemplarla desde la altura con una gran claridad. Solo así podrás tomar la mejor decisión para ti.

A lo mejor te preguntarás por qué hablamos casi siempre en femenino. Existe una razón y es bastante simple. Lo hacemos así porque sabemos que los lectores de este libro, al igual que los alumnos de nuestros cursos y los miembros del Club, son en su inmensa mayoría lectoras y alumnas. Por eso escribimos en femenino cuando nos dirigimos a ti, querida lectora. Disculpa si nos hemos equivocado.

Ya solo nos queda contarte un pequeño secreto sobre el viaje que estás a punto de comenzar. Iremos descubriéndote diferentes etapas hasta llegar a ese destino tan deseado. Pero, tenemos que advertirte algo. Puede que el destino no sea el que imaginas. Al final del libro desvelaremos el enigma. Tiene que ver con la meta y con el proceso del viaje. Por ahora, no podemos contarte más, tendrás que esperar. Todo llega cuando tiene que llegar, ni antes ni después.

Estamos deseando guiarte en la travesía. ¿Nos acompañas?

PARTE 1.

Una profesión en auge llena de oportunidades

Donde descubrimos el enorme presente y el increíble futuro que nos espera a los traductores apoyándonos en datos contrastados y reflexiones personales para entender todo el potencial de esta maravillosa profesión.

*Un emprendedor ve oportunidades
allá donde otros solo ven problemas.*

MICHAEL GERBER

Si quieres saber quiénes somos, dónde hemos aprendido lo que sabemos y cómo hemos llegado a conseguir el éxito profesional que a lo mejor tú también deseas, sigue leyendo. Te contaremos nuestros aciertos y nuestros errores, y descubrirás algunas de nuestras virtudes y nuestros defectos.

Podemos adelantarte que nada de lo que más nos ha ayudado a triunfar como traductores lo aprendimos en la universidad. Y eso que, entre los dos, tenemos tres carreras y dos másteres.

En esta parte del libro vamos a contártelo todo con pelos y señales. Desde nuestra historia más personal a los últimos datos y estadísticas del sector. Desde quiénes han sido nuestros referentes en el mundo de la traducción hasta lo que aprendimos de ellos y cómo nos ha servido para construir una carrera exitosa.

En las páginas que siguen encontrarás una visión muy personal de la profesión —la nuestra— aderezada con datos reales y nuestra propia visión del futuro.

Es posible que te lleves algunas sorpresas o que descubras una perspectiva del mundo que ni siquiera sospechabas que podía existir.

Cómo llegamos a vivir (muy bien) de la traducción

Cuando tienes una visión lo suficientemente fuerte y poderosa, nada puede interponerse en tu camino.

LEWIS HOWES

A lo mejor te estás preguntando quiénes somos nosotros para hablar de todo esto y para decir con tanta seguridad que es una profesión llena de oportunidades de la que se puede vivir muy bien. Bien, déjanos contarte una historia. No será muy larga.

Se remonta a unos años atrás. Todo empezó entre el verano del año 2008 y enero del 2009, justo cuando empezamos a trabajar como traductores *freelance*. Acabábamos de dejar nuestros empleos por cuenta ajena —los dos— y esperábamos la llegada de Nicolás, nuestro primer hijo.

¿Recuerdas la crisis de las hipotecas *subprime*? En verano del año 2007 se desató en los EE. UU. una tormenta financiera de proporciones descomunales que terminó afectando al mundo entero y provocó una de las mayores recesiones económicas de las últimas décadas. Millones de personas perdieron sus empleos en esos años. Nosotros los dejamos. Muchos pensaron que estábamos

locos, incluidos algunos familiares muy cercanos, pero nosotros lo teníamos muy claro. Había llegado nuestro momento del cambio.

Al principio, nada más dejar nuestros empleos por cuenta ajena, sentimos una gran liberación y una sensación de euforia y un optimismo desmedidos. ¡Éramos libres! Podíamos hacer lo que quisiéramos con nuestra vida y con nuestro trabajo. Fue algo alucinante. Habíamos dejado de ser «minions» al servicio de un villano corporativo para convertirnos en «emprendedores». Ya no teníamos a nadie al que rendir cuentas diciéndonos qué debíamos hacer en cada momento.

Era algo que teníamos en mente desde hacía tiempo. Los dos llevábamos más de una década trabajando por cuenta ajena en distintas empresas y el trabajo en plantilla ya no nos hacía felices. De hecho, le encontrábamos más inconvenientes que ventajas. Trabajábamos muchas horas, sin apenas reconocimiento —a veces, incluso, todo lo contrario— y teníamos que suplicar para poder disfrutar de nuestras vacaciones o pactar los días de descanso con nuestros compañeros, lo que siempre provocaba fricciones en el trabajo. También estábamos obligados a viajar con bastante frecuencia y a trabajar en fines de semana o días festivos.

Todas esas cosas se nos hacían cada vez más insufribles y nuestro salario tampoco lo compensaba. Así que, nos armamos de valor y, tal vez en uno de los peores momentos de la historia, dejamos nuestros empleos en plantilla dispuestos a comernos el mundo como traductores.

Pero, pronto la cruda realidad nos puso en nuestro sitio con una sonora bofetada en la cara. No teníamos clientes, no teníamos contactos en el mundo de la traducción y no teníamos trabajo. Lo

que sí teníamos, sin embargo, eran facturas que pagar. Por si eso fuera poco, estábamos en medio de la mayor crisis económica de las últimas décadas y nos encontrábamos en un desierto laboral que ni sospechábamos que existía. No sabíamos cómo salir de él.

Para colmo de males, al empezar a adentrarnos en el mundo de la traducción encontramos una gran negatividad hacia la profesión que partía casi siempre, y esto fue lo más sorprendente para nosotros, de los propios traductores. Era especialmente visible en grupos de Facebook y comentarios en redes sociales. Parecía como si una gran parte de nuestros colegas estuviera de acuerdo en que esta era una mala profesión, que no se podía vivir bien de ella, que los clientes eran unos avariciosos y que las agencias se aprovechaban por sistema de los pobres traductores.

¡Vaya panorama! Como todo aquello fuera cierto, pensamos, nos habríamos metido en un lío importante. Sin embargo, ya no había vuelta atrás.

Algo en nuestro interior nos decía, no obstante, que todo ese ruido y esa negatividad no podían ser verdad. Al menos, no toda la verdad. Todas aquellas quejas que escuchábamos en redes sociales no podían ser ciertas. Tenía que haber algo más. Tenía que haber otra forma de ver las cosas, otra forma de entender nuestra profesión y de ver el futuro.

Un día llegó a nosotros, como por casualidad, la noticia sobre un congreso de traducción que se celebraría en octubre de ese mismo año (2009) en la ciudad de Nueva York. Era el congreso 50 aniversario de la ATA, la American Translators Association.

Conocíamos la ATA desde hacía tiempo, porque seguíamos a algunas traductoras estadounidenses de prestigio que pertenecían a

la asociación como Judy Jenner, Corinne McKay o Chris Durban. Precisamente, las tres iban a ofrecer conferencias en aquel mismo congreso. Aquello nos pareció una señal del universo. Si había una asociación de traductores que celebraba por todo lo alto su 50 aniversario es que algo habrían hecho bien. Nadie llega en plena forma a los cincuenta si no se cuida, ¿verdad? Y, si en esa asociación estaban algunas de las traductoras que más admiramos y que, además, presentaban una imagen diferente —y optimista— de la profesión, teníamos que hacer todo lo posible por conocerlas.

Cogimos parte de nuestros ahorros, nos inscribimos en el congreso 50 aniversario de ATA y nos fuimos a Nueva York. Y, aunque pueda sonarte a tópico, aquella decisión y aquella experiencia cambió por completo y para siempre nuestra forma de ver la profesión y nuestras vidas.

Allí conocimos en persona a muchos profesionales que admirábamos y a otros que no conocíamos, pero que pronto se convirtieron en amigos y referentes. Aprendimos muchísimo y no solo en las conferencias, también en las pausas para el café y en las cenas después de las conferencias, donde otros grandes traductores nos contaron de primera mano cómo lo habían hecho para triunfar en el mundo de la traducción, para tener una buena cartera de clientes y conseguir unas tarifas *premium*.

Su método —el de los grandes traductores que conocimos— nos pareció, además, de lo más lógico y razonable. Coincidió con lo que pensábamos de una carrera profesional. Así que, decidimos ponerlo en práctica. Nos costó mucho trabajo. Necesitamos toneladas de paciencia y una buena cantidad de tiempo para ver sus frutos. Nadie nos dijo que fuera a ser fácil. Pero funcionó.

Y, aquí estamos. Más de una década después y tras diferentes aciertos y errores podemos decir que también nosotros hemos construido una carrera de éxito. Actualmente, elegimos a nuestros clientes y en muchos momentos del año tenemos más trabajo del que podemos asumir. Vivimos muy bien de la traducción como traductores *freelance*. Pagamos nuestra hipoteca, nos vamos de vacaciones todos los años e incluso ahorramos para el futuro.

El método que aprendimos de los grandes traductores que nos han precedido, y que luego hemos desarrollado a nuestra manera, es precisamente lo que te vamos a enseñar en este libro. No será fácil y no será rápido, pero, si lo aplicas y si crees en lo que haces, tú también lo conseguirás. Y la recompensa es enorme: una profesión maravillosa de la que se puede vivir muy bien durante mucho tiempo y que te proporcionará la libertad para hacer con tu vida lo que quieras.

¿Seguimos adelante?

El futuro de nuestra profesión

La mejor manera de predecir el futuro es creándolo.

PETER F. DRUCKER

Pocas industrias tienen por delante un futuro tan prometedor como la traducción. Y, sin embargo, en pocos sectores hemos visto un pesimismo tan arraigado y una negatividad tan fuerte como entre algunos componentes de esta industria.

Si muchos traductores conocieran cómo es de verdad la realidad del sector —sus estadísticas y previsiones— y fueran conscientes de sus propias posibilidades, estamos seguros de que tendrían una visión diferente de su profesión. Y, tal vez, con esas nuevas «gafas», obtendrían mejores resultados profesionales.

No es fácil abrirse camino en esta actividad profesional. Eso es algo obvio. Como tampoco es fácil abrirse camino en ninguna otra profesión. Pregúntale a un médico, a un contable o a un abogado si lo tuvo fácil en sus inicios. El que conozca una actividad (legal) donde sea fácil y rápido conseguir el éxito que nos la diga, por favor.

Sin embargo, el nuestro es uno de los sectores de actividad profesional que más crece en todo el mundo. Y lo lleva haciendo desde hace varias décadas. Los datos son concluyentes.

No nos vamos a ir por las ramas, porque seguro que estás leyendo esto con mucha ilusión e interés. Vamos al grano. Todas esas cosas que se dicen sobre nuestro sector y sobre la aparente dificultad —o imposibilidad, como dicen algunos— para abrirse paso en él son mentira. Peor aún, son verdades a medias, que al final son las peores mentiras.

Te lo iremos demostrando a lo largo del libro con datos, estadísticas del sector y testimonios, no te preocupes. Como el de Marco, traductor con base en los Estados Unidos y miembro de nuestro Club que en el año de la pandemia (2020) tuvo sus mejores resultados profesionales. O el de John y Margarita, alumnos de nuestros cursos, que desde Colombia y México, respectivamente, no paran de trabajar para clientes de todo el mundo. Puedes ver sus entrevistas en la página web del libro.

En la página de recursos encontrarás varias entrevistas a grandes traductores como ellos. Si quieres conocer su testimonio y saber cómo se han abierto camino en el mundo de la traducción, entra aquí:

<https://vivirdelatraduccion.com/libro>

Para tu tranquilidad te diremos que la traducción es una profesión con un grandísimo presente y con mucho, mucho futuro. Podemos asegurarte que, a día de hoy, existen pocas profesiones con más oportunidades de desarrollo y crecimiento profesional que la nuestra.

En la actualidad, somos más de 640.000 personas las que vivimos de la traducción y la interpretación en todo el mundo. De ellas, unas 120.000 están en Europa y unas 77.400 en los Estados Unidos. El resto viven repartidas por todo el mundo disfrutando cada día de su profesión.

Según el US Bureau of Labor Statistics¹, en 2020, el salario medio anual en los EE. UU. de intérpretes y traductores fue de algo más de 52.000 dólares anuales. Además, esta oficina federal de empleo asegura que es un sector que crece a un ritmo superior al resto de los sectores analizados y cuyo crecimiento esperado para la década que va de 2019 a 2029 es del 20 %. Esta agencia estadounidense prevé la creación de unos 15.500 nuevos empleos solo en los EE. UU. para ese periodo. Nosotros pensamos que serán aún más, pues, según datos de la misma agencia, en solo tres años —de 2016 a 2019— se crearon 9.200 empleos.

Según el portal Slator, el nivel de empleo en la traducción recuperó en abril de 2021 el crecimiento interrumpido en abril de 2020, superándolo con creces en julio de 2021 y continúa creciendo sin parar como si no hubiera existido la pandemia.

Por su parte, la consultora Statista registra un ascenso constante de la facturación en el sector de la traducción desde el año 2009 y pronostica un crecimiento superior al 12 % para el periodo 2019-2021; y Verified Market Research prevé una evolución al alza de nuestra industria del 2,1 % anual hasta el año 2027.

1 Puedes consultar el informe del US Bureau of Labor Statistics aquí: <https://www.bls.gov/ooh/media-and-communication/interpreters-and-translators.htm> [última consulta: mayo 2021].

Tomes la estadística que tomes encontrarás datos similares sobre el mundo de la traducción. Todos los informes y estadísticas marcan una línea de crecimiento constante en la facturación y el número de personas empleadas como traductores e intérpretes.

Lo más interesante de estos informes, sin embargo, no es el volumen de dinero que mueve la industria, o el número de empleos que se prevé, sino la evolución ascendente e imparable del sector en general. No todas las industrias pueden decir lo mismo.

Todo esto que te acabamos de mostrar son solo datos, estadísticas y predicciones. Es verdad. Hay que tomarlos con precaución o con una pizca de sal, como dicen los anglosajones. Pero, al menos, los proporcionan instituciones acostumbradas a manejar datos y estadísticas.

Dejando a un lado los datos, pensamos que hay algunas cosas que son ciertas:

- El mundo es cada vez más global.
- La digitalización de la economía ha hecho que cada día sea más fácil hacer intercambios comerciales para personas y empresas de todos los tamaños.
- La pandemia ha acelerado la digitalización de la economía y de nuestras vidas.
- Los seres humanos nos empeñamos en seguir hablando nuestro propio idioma.

Estas tendencias juegan —y mucho— a nuestro favor. Y no parece que la dirección en la que se mueve el mundo vaya a cambiar súbitamente. Aunque, podría suceder. Nadie sabe lo que pasará

mañana, pero estamos convencidos de que podemos ser sumamente optimistas respecto al futuro de nuestra profesión.

Se puede vivir exclusivamente de traducir, y se puede vivir muy bien. Y puedes hacerlo en cualquier parte del mundo. Solo necesitas las claves para entender cómo funciona el sector y abrirte camino en él. Claves que no te van a proporcionar en la universidad.

Las oportunidades que no todo el mundo está viendo

La visión es el arte de ver lo que es invisible para los demás.

JONATHAN SWIFT

A lo mejor te sorprende oírnos hablar de oportunidades, especialmente si ves mucho los noticiarios y los medios de comunicación donde solo se habla de dificultades, catástrofes y desgracias. Por suerte, la realidad es mucho más rica y compleja de lo que muestran los medios que, por lo general, solo presentan lo peor de lo que ocurre en el mundo.

¿Por qué decimos esto? Porque, verás, el mundo es muy complejo y hay que saber desde dónde y cómo mirarlo.

Herbert Barber fue uno de los primeros en utilizar el acrónimo VICA, en un artículo publicado en la revista *Journal of Management Development*, para definir el mundo en el que vivimos actualmente. ¿Qué significa esto de VICA? Pues significa que la realidad es ambigua y tiene muchos ángulos. No puede entenderse solo desde un único punto de vista.

El acrónimo VICA —VUCA en inglés— significa: volátil, incierto, complejo y ambiguo.

Nos parece una fantástica forma de definir el mundo en el que vivimos. Un mundo volátil, donde todo cambia muy deprisa; incierto, porque nadie sabe lo que va a ocurrir mañana o en poco tiempo; complejo, porque la realidad tiene, como decíamos, muchos ángulos y según donde te sitúes puedes ver dificultades o puedes ver oportunidades; y ambiguo, porque nada es blanco o negro, hay muchos matices y una infinidad de tonalidades de gris que puedes apreciar.

Donde unos solo ven dificultades —y no queremos decir que no las haya— otros ven oportunidades. Donde unos solo encuentran problemas, otros descubren formas de aprovechar el momento.

Nosotros pensamos que la profesión de traductor es un claro ejemplo de lo que acabamos de explicar. Por un lado, vivimos un mundo complejo, incierto y que cambia rápidamente. Sin embargo, no todo es negativo. Hay algunas personas y algunas profesiones que se benefician de esta realidad tan cambiante y ambigua. La nuestra es una de ellas.

La digitalización de la economía es una de las características de nuestro tiempo que, junto con la globalización, hacen que la traducción tenga un futuro muy esperanzador. Vamos a tratar de explicártelo con más detalle.

Piensa en lo siguiente, nuestra profesión es muy antigua, tiene varios milenios de vida si nos remontamos, al menos, a la piedra Rosetta como uno de los primeros testimonios fehacientes de la existencia de traductores. Sin embargo, en todo ese tiempo ha sido una profesión minoritaria que solo desarrollaba un reducidísimo grupo de personas. En un mundo mayoritariamente iletrado, aquellos que sabían leer y escribir y que además eran capaces de

hacerlo en varios idiomas eran una minúscula minoría. Esto fue así durante milenios.

Sin embargo, todo cambió radicalmente hace solo unas décadas. Gracias a la globalización y al comercio internacional, la necesidad de traducir todo tipo de información y documentos ha ido en aumento. La digitalización de la economía, que surge gracias al fenómeno de internet y que se acelera de una manera exponencial gracias a la pandemia, ha favorecido aún más esa tendencia.

Cada día son más las empresas de todos los tamaños, las personas y las instituciones que tienen relaciones internacionales. Esto, unido a esa manía que tenemos los seres humanos de hablar cada uno nuestro propio idioma, convierte la labor de los traductores en una necesidad creciente e imprescindible.

La globalización y la digitalización de la economía no son modas pasajeras, son signos de los tiempos en los que vivimos y son, precisamente, dos tendencias que favorecen e impulsan el trabajo de los traductores. Y, de la mano de la digitalización, viene también el *boom* en la creación de contenidos digitales que estamos viviendo en los últimos tiempos. Contenidos que, cómo no, alguien debe traducir si se quiere que lleguen a un público más amplio.

Por todo esto, estamos convencidos de que los traductores tenemos, no solo un presente brillante, sino también un futuro muy esperanzador.

Como veremos un poco más adelante, la mayor parte de las personas que ejercen esta profesión lo hacen como *freelancers*, es decir, como profesionales independientes. La gran mayoría de los traductores somos autoempleados. Esa es otra de las grandes tendencias laborales de las últimas décadas. El autoempleo sigue en aumento en todo el

planeta y nuestra profesión se está beneficiando y se beneficiará de ello, porque es nuestra forma natural de trabajar. Además, resulta relativamente sencillo y barato convertirse en traductor, crear tu propio negocio de traducción y ser tu propio jefe.

Montar una pequeña oficina doméstica es algo bastante fácil y económico. No se necesita una gran inversión ni es imprescindible contar con herramientas complejas o difíciles de conseguir. Tampoco se necesita un *software* carísimo. Nada de eso. En este libro descubrirás lo poco que cuesta montar tu propia oficina en casa y cómo puedes hacerlo.

Nosotros mismos empezamos trabajando con un portátil en una habitación de nuestra casa. Toda la inversión inicial que hicimos se limitó al programa Trados Studio, a una mesa y una silla de trabajo.

Por si eso fuera poco, nuestra profesión es una de las que mejor permiten conciliar la vida personal y profesional y, a la postre, ser dueño de tu tiempo para organizarlo y disfrutar de él como quieras. Esto es algo que cada vez desean más personas en todo el mundo: ser dueños de su tiempo y que el trabajo no condicione de una forma tan grande su vida familiar y personal.

En nuestro caso, esta fue la principal razón que nos llevó a dar el salto a la traducción. Queríamos ser dueños de nuestras vidas y poder disfrutar de la familia a nuestra manera. Y tenemos que decir que gracias a esta maravillosa profesión hemos podido criar a nuestros hijos sin la ayuda de nadie, sin guarderías, sin campamentos de verano y sin cuidadores. Hemos disfrutado de cada momento de sus vidas desde que nacieron. Les hemos visto dar sus primeros pasos y les hemos visto descubrir el mundo. En definitiva, hemos podido estar siempre a su lado cuando nos han necesitado y no

nos hemos perdido ni un minuto de su infancia. Cosas que no hubiéramos podido hacer con un trabajo de oficina en un horario de 9:00 a 17:00 h.

Nuestra profesión permite aunar familia y trabajo mejor que muchas otras. Esa es otra de las grandes oportunidades al alcance de quienes quieran dedicarse a ella.

Hemos hablado ya de algunas de las oportunidades y de las ventajas que ofrece nuestra profesión, pero hay muchas más. Sigue leyendo y descubrirás un mundo lleno de posibilidades.

Ya, pero es que vosotros seréis especiales.

En absoluto. Ni somos especiales, ni superhéroes, ni más listos que nadie. Somos dos seres humanos con los mismos defectos que cualquiera. No te confundas. Los que te hablamos a través de estas líneas no somos mejores que nadie. Tampoco somos mejores que tú.

A lo largo de nuestro camino hemos sufrido el miedo, la indecisión y la duda en numerosas ocasiones y también nos hemos equivocado muchas veces.

Si es que destacamos en algo será en el amor que sentimos por esta profesión y en la determinación que hemos tenido siempre por vivir la vida a nuestra manera. Un buen día descubrimos que la traducción nos lo podía permitir. Tal vez por eso la amamos tanto.

¿De verdad es una profesión tan estupenda?

Ser traductor significa ejercer el noble oficio de comunicar entre sí a hombres separados por barreras lingüísticas, total o parcialmente, infranqueables para ellos.

VALENTÍN GARCÍA YEBRA

Imagina una profesión que te dé la libertad que deseas para organizar tu vida a tu manera. Vivir donde quieras y como quieras. Poder dar prioridad a tu familia, a tus viajes o a lo que tú decidas obteniendo, al mismo tiempo, unos recursos económicos constantes que te permitan vivir cómodamente.

Imagina una profesión que mantiene en forma tu cerebro, te permite aprender cosas nuevas cada día y acceder a unos conocimientos que nunca pensaste que poseerías.

Imagínate desarrollando una actividad profesional con la que ayudas a cientos de personas y empresas de todo el mundo a viajar, a intercambiar bienes y servicios, a organizar reuniones internacionales y a compartir sus conocimientos. Un trabajo que soluciona problemas de comunicación y mejora la vida de miles de personas. Personas que pueden viajar, estudiar o comerciar con otros países gracias a ti.

Imagina una profesión que, al mismo tiempo, es un estilo de vida diferente, alternativo al que conoce la mayoría y que te proporciona libertad, independencia económica y contribución al mundo.

¿No es esto un sueño hecho realidad?

Pues sí, de verdad que lo es. No solo es una profesión estupenda, nos atreveríamos a decir que es una de las mejores que existen. Pero, claro, es la nuestra, ¡qué te vamos a decir! Disfrutamos de ella cada día desde hace más de una década y nos permite vivir la vida que nosotros queremos.

Desde que nos embarcamos en esto, hace más de doce años, nunca nos hemos arrepentido. Hoy no lo cambiaríamos por nada del mundo ya que nos ha permitido disfrutar de la vida como nunca habíamos imaginado y, además, vivir cómodamente.

Desde el punto de vista intelectual, se trata de una profesión muy gratificante, ya que te obliga a estar continuamente estudiando y desarrollando nuevas habilidades, así como perfeccionando las que ya tienes. Nunca terminas de aprender. Cada encargo de traducción es un reto y, por mucho que domines la materia, siempre encuentras nuevos desafíos. Seguro que eso es algo que nuestro cerebro agradece y que le permitirá mantenerse joven y en forma durante muchos años.

Lo mejor de ejercer esta profesión como *freelance* es que te da la oportunidad de poner tu vida en el centro de tus prioridades y organizar el trabajo alrededor de ella. Justo al revés de lo que le ocurre a la mayoría de los trabajadores por cuenta ajena. Quienes trabajan para otro y tienen que acudir a una oficina durante ocho horas al día acaban poniendo el trabajo en el centro de su vida, ya que este ocupa la mayor parte de las horas disponibles de un día

cualquiera; y, en los huecos que deja el trabajo, tratan de encajar a su familia, a sus amigos y al resto de sus prioridades.

Es un panorama bastante triste, si nos lo permites. Y lo decimos con el máximo respeto a quienes les gusta esa forma de vida o no les queda más remedio que trabajar así. Pero, al mismo tiempo, entendemos que cada día haya más personas insatisfechas con su trabajo que no ven el momento de jubilarse.

A nosotros nos parece un sinsentido dedicarle la mejor parte del día al trabajo, máxime cuando ese trabajo está destinado a alimentar los sueños de otro. Preferimos pensar que el trabajo que hacemos redundará en nuestro propio beneficio —y en el de nuestros clientes, por supuesto— y que podemos dedicarle las horas que queramos.

Hablaremos algo más sobre conciliación laboral y personal en las próximas páginas. Por ahora, baste decir que esta profesión es una de las que mejor permite conciliar tu vida personal y familiar con una actividad profesional productiva e intelectualmente gratificante como es la traducción.

Podríamos decir que trabajar como *freelance*, tanto en el mundo de la traducción como en otros campos, es un estilo de vida más que una profesión. Muchas de las personas que hemos elegido esta forma de vivir lo hemos hecho, precisamente, porque valoramos todo lo que nos brinda.

Vamos a intentar que esto no suene demasiado filosófico, pero muchas veces pensamos en que solo tenemos una vida —al menos, que sepamos con seguridad— y, si las mejores horas de esa vida las dedicáramos a un trabajo por cuenta ajena, no estaríamos aprovechando demasiado bien el tiempo que se nos ha concedido y que no sabemos cuándo va a terminar.

No queremos levantarnos un día por la mañana y darnos cuenta de que hemos desperdiciado un montón de años trabajando en una oficina y que no hemos podido hacer todas aquellas cosas que soñábamos o que no le hemos dedicado suficiente tiempo a nuestra familia. El tiempo que se va ya no vuelve. Y, además, no sabemos cuánto nos queda.

El gran científico y divulgador español Eduardo Punset decía que, en lugar de preocuparnos tanto sobre la vida después de la muerte, cosa que desconocemos, deberíamos ser más conscientes de que «hay vida antes de la muerte», y tal vez esa reflexión nos ayudaría a centrarnos en el presente y a disfrutar más de todo lo que tenemos.

Es una reflexión muy importante que hicimos hace algunos años y que dio origen a que tomáramos la decisión de convertirnos en traductores *freelance*. No sabemos si a ti te servirá de algo, pero queríamos compartirla contigo.

Ejerciendo la profesión como *freelancers* hemos logrado lo que queríamos, que no era otra cosa que la libertad de disponer de nuestro tiempo como a nosotros nos pareciese mejor, tener un trabajo que nos proporcionase la independencia económica necesaria para disfrutar de ese tiempo y contribuir de alguna forma a mejorar el mundo en el que vivimos, aunque fuera solo un poquito. Por ahora, podemos decir que lo hemos conseguido casi todo y que, además, no ha sido tan difícil como pensábamos. Estamos bastante satisfechos con el resultado.

Si con la traducción puedes hacerte rico o no, es algo que no sabemos. Todavía no lo hemos experimentado. El día que suceda lo contaremos. Por ahora, podemos asegurar que, si te organizas bien y tienes una buena estrategia, puedes conseguir unos ingresos muy

interesantes que te permitirán vivir muy bien de esta profesión en cualquier parte del mundo, e incluso ahorrar para el futuro.

Por todo lo que te acabamos de explicar podemos decir sin temor a equivocarnos que, efectivamente, la traducción es una profesión estupenda.

Pero ¿por qué no lo compruebas por ti misma? Si estás pensando en dedicarte a ella sigue leyendo. Te vamos a contar de qué forma tú también puedes lograr vivir muy bien de la traducción.

PARTE 2.

La traducción profesional desde dentro

Donde podrás echar un vistazo por detrás del telón y conocer la profesión desde dentro, con todo lo bueno y lo no tan bueno que tiene, para hacerte una idea muy precisa de en qué consiste ser traductora.

La traducción es una de las poquísimas actividades humanas donde lo imposible ocurre por principio.

MARIANO ANTOLÍN RATO

Te hemos dicho ya que la traducción es una profesión maravillosa, ¿verdad? Bien.

En este momento, sin embargo, es probable que tengas muchas preguntas en la cabeza. Si estás pensando en dedicarte a la traducción y hacer de ella tu medio de vida, seguro que quieres saberlo todo.

- Los pros y los contras.
- Lo bueno y lo malo.
- En qué consiste y cómo se ejerce.
- Las oportunidades y las dificultades.

En los próximos capítulos vas a descubrir cómo es la profesión de los traductores desde dentro. Te mostraremos a qué nos dedicamos los traductores, cómo y dónde trabajamos, para quién traducimos y cómo puedes convertirte en uno de nosotros.

Si te dedicas a la traducción desde hace tiempo, es posible que lo que vamos a contar ya lo sepas. Puedes saltarte esta parte del libro, si quieres. Pero, si tienes todavía preguntas como estas, es muy posible que te interese continuar leyendo un ratito más. Trataremos de contestar a las más comunes. Sigue leyendo, y tal vez descubras cosas que no sabías que no sabías.

¿Qué hacéis y cómo trabajáis los traductores?

Traducir de una lengua a otra es el más delicado de los ejercicios intelectuales; comparado con él, los otros acertijos, del bridge al rompecabezas, parecen triviales y vulgares.

CYRIL CONNELLY

Pues, los traductores traducimos. Simple, ¿verdad?

Bueno, pues no es tan simple. Primero tenemos que ponernos de acuerdo en qué es eso de traducir. Y no creas que es algo tan obvio ni que todo el mundo lo entiende igual.

Hay personas que piensan que los traductores nos limitamos a cambiar palabras que están en un idioma por palabras que están en otro idioma. Bien, esa es una forma de verlo, pero no es muy exacta. De hecho, eso lo pueden hacer las máquinas o incluso alguien que desconozca totalmente los idiomas. Si solo hubiera que cambiar palabras de una lengua a otra nos bastaría con tener un diccionario para poder traducir cualquier texto. No se necesitarían conocimientos especiales, ni estudios, ni experiencia, ni nada.

Entonces, ¿por qué no traduce todo el mundo?

Traducir es algo un poco más complejo. Se trata de trasladar sentido —no palabras— de un idioma a otro. Y eso de trasladar sentido no es tan sencillo. En primer lugar, porque quien traduce debe entender a fondo el sentido de lo que lee. Si no, no podrá nunca encontrar el mismo sentido en otro idioma.

Las máquinas no entienden lo que leen, es evidente, pues no leen, escanean un texto buscando y localizando palabras o cadenas de palabras. Aunque la traducción automática ha avanzado mucho y seguro que lo seguirá haciendo, se enfrenta a un hándicap que tal vez sea insalvable, o tal vez no. Y es que, como decimos, las máquinas no entienden y, por lo tanto, no pueden trasladar el sentido de una lengua a otra, solo cadenas de palabras. Por muy avanzadas que sean, por muy «neuronaes» que se hayan vuelto, les falta algo que es esencial: la capacidad de entender lo que leen.

Si algún día son capaces de entender un texto como lo hace una persona, algo que no descartamos, entonces podrán traducir como una persona. Por ahora, eso no ocurre.

Pero, dejemos por un momento el debate humano-máquina. Lo retomaremos más adelante, pues hay cosas muy interesantes que añadir y que comentar al respecto. Volvamos ahora a explicar qué hacemos realmente los traductores.

Pues, sí. Los traductores trasladamos sentido de una lengua a otra, normalmente a través de textos escritos. El problema es que esto de trasladar sentido de una lengua a otra es un camino lleno de trampas.

Cada lengua expresa el sentido de una forma diferente. Y no estamos hablando solo de gramática y ortografía, sino de la forma peculiar que tiene cada idioma para expresar ideas, conceptos,

afirmaciones, descripciones, propuestas, sugerencias, opiniones, matices, sensaciones, dobles sentidos, etc. Cada idioma hace todo eso de una forma peculiar que responde a la idiosincrasia particular del pueblo que lo utiliza y a su cultura.

Nos atreveríamos a decir que el idioma, la lengua o como lo queramos llamar, es una de las construcciones más complejas de la humanidad. Se trata de un instrumento de comunicación elaborado por los seres humanos, construido de aire y con la única materia prima de nuestro intelecto, a través de decenas de generaciones.

Cada idioma es una obra colectiva fruto del trabajo, consciente o inconsciente, de millones de personas distintas a lo largo de generaciones. Personas que, durante cientos y a veces miles de años, han ido dándole forma, corrigiéndolo, cambiándolo y haciendo que evolucione. Ríete de las pirámides de Egipto o de la Gran Muralla China. Se nos antoja difícil encontrar una obra humana más compleja que esta.

Para que luego vengan los de Silicon Valley diciendo que esto del idioma ellos lo descodifican en unos años y que las máquinas lo van a hacer mucho mejor que nosotros y, además, pronto. Bueno, no podemos decir que no lo consigan algún día, pero estamos seguros de que les va a costar algo más de lo que creen.

El profesional de la traducción debe ser un gran conocedor, no solo de al menos dos lenguas, sino también de dos culturas, de dos maneras de entender el mundo y de la forma particular en que cada cultura expresa ideas, conceptos, pensamientos, emociones...

Vale y ¿cómo se ejerce esta profesión?

Verás, la traducción puede ejercerse de dos formas:

- Como *freelance* (trabajador independiente).
- Como trabajador en plantilla (asalariado).

El nombre de *freelance* hace referencia a lo que en muchos países se conoce como contratista independiente, trabajador independiente o trabajador autónomo. Se trata de un profesional que se constituye legalmente en empresa —unipersonal— para ejercer una actividad económica o profesional.

En cada país hay unos requisitos legales diferentes que, por lo general, suelen ser fáciles de cumplir. Pero debes asegurarte de que cumples dichos requisitos antes de ponerte a trabajar como traductor independiente o podrías tener algún problema legal. Normalmente, en unas horas o unos días podrás realizar los trámites administrativos necesarios para comenzar a trabajar legalmente.

Las tasas de inicio de actividad suelen ser muy bajas o inexistentes, dependiendo de cada país. Otra cosa son los impuestos que tengas que pagar más adelante. Eso es diferente y tendrás que informarte bien sobre ello.

El caso es que, ejercer la profesión como *freelance* es lo más sencillo, rápido y directo desde un punto de vista legal. También es el camino que elegimos la mayoría de los traductores del mundo. Pero, ojo, no te confundas. Que sea lo más rápido para empezar no quiere decir que sea el camino más fácil. Al contrario, crear y consolidar un negocio que te permita trabajar *full-time* como traductora y vivir bien de ello lleva más tiempo que conseguir un trabajo en plantilla. Aunque la recompensa a largo plazo es mucho mayor. Enseguida te lo explicaremos con más detalle.

Lo de ser trabajador en plantilla, es decir, estar empleado en una empresa u organización internacional con un contrato laboral no tiene ningún misterio. Es un trabajo más por cuenta ajena. Presentas tu candidatura a un puesto, pasas una entrevista o ciertas pruebas de selección y, si las superas, ya estás dentro.

Tendrás que firmar un contrato de trabajo por un tiempo determinado y comenzar a trabajar cuando te digan. A partir de ese momento, comienzas a trabajar para otro —la empresa o la institución que te contrata— traduciendo lo que te manden y siguiendo las instrucciones de tu jefe. Ni los procesos de selección ni el trabajo en sí mismo tienen nada de particular o diferenciador respecto a otros trabajos en plantilla.

También es cierto, como ya hemos dicho, que esa forma de ejercer la profesión es menos frecuente que la primera: como *freelance*. La mayoría de los traductores del mundo ejercemos la profesión en la modalidad de *freelance* o trabajador independiente, razón por la cual no vamos a dedicar mucho tiempo a explicarte en qué consiste ser traductor en plantilla. Aunque, sí dedicaremos unas líneas más adelante a explicarte las principales diferencias que hay entre estas dos formas de trabajar.

En la zona de recursos te hemos dejado una guía en la que descubrirás *Las 8 reglas de oro de la traducción*. Puedes descargarla totalmente gratis desde aquí:

<https://vivirdelatradsuccion.com/libro>

¿Traducir es lo mismo que interpretar?

Cada texto es único y, simultáneamente, es la traducción de otro texto. Ningún texto es enteramente original porque el lenguaje mismo, en su esencia, es ya una traducción.

OCTAVIO PAZ

No, traducir e interpretar son dos cosas distintas. Aunque, a menudo se confunden.

En este libro nos centramos en la primera, pero conviene que conozcas algo sobre la segunda y aprendas a distinguirlas.

Traducir e interpretar son dos profesiones muy diferentes. Nos atreveríamos a decir que no tienen casi nada que ver. Vale, sí, es cierto, en ambas se utilizan los idiomas, pero también en otras profesiones y no por ello se confunden.

Es frecuente, sin embargo, que las personas menos informadas sobre lo que hacemos no distingan estas dos actividades. A menudo leemos en la prensa cosas como: «El traductor del presidente Barack Obama se equivocó al traducir el nombre de la primera ministra de Tailandia y eso causó un pequeño incidente diplomático».

Muchas veces, a los intérpretes se les llama traductores. Quizá sea porque la palabra «traductor» es más conocida y casi todo el mundo sabe a qué se refiere. No pasa eso con los intérpretes. Tenemos una amiga que cuando dice que es intérprete algunas personas le responden cosas como: «Ah, ¡qué bonito! A mí también me gusta mucho el teatro. ¿Qué papeles interpretas?».

Bien, pues a pesar de que la gente a veces se confunde, no es tan difícil diferenciar estas dos actividades. La diferencia entre estas dos profesiones es sencilla:

- Los traductores escriben.
- Los intérpretes hablan.

Los traductores trasladamos sentido de un idioma a otro escribiendo. Es decir, recibimos documentos escritos en una lengua y los pasamos por escrito a otra lengua. Los intérpretes «traducen» pero oralmente, con su voz, y a eso se le llama interpretar. Representar un papel en el cine o el teatro también es interpretar, pero de eso no vamos a hablarte en este libro.

Otra diferencia importante es la dirección de trabajo.

- Los traductores traducimos, generalmente, hacia nuestra lengua materna.
- Los intérpretes trabajan en las dos direcciones.

¿Qué es eso de la dirección de trabajo?

Pues la lengua desde la que se traduce y hacia la que se traduce. En la jerga profesional de los traductores decimos que traducimos desde nuestra lengua B hacia nuestra lengua A.

Por ejemplo, nosotros somos traductores de inglés a español. Esto quiere decir que traducimos documentos escritos en inglés (nuestra lengua B) y los convertimos en documentos escritos en español (nuestra lengua A). Eso es la dirección de trabajo. Y lo de traducir hacia nuestra lengua materna quiere decir que, como somos españoles y nos hemos formado en España, nuestra lengua materna es el español. Por eso traducimos hacia el español, la que llamamos lengua A o lengua meta.

¿Por qué los traductores traducen hacia su lengua materna? Muy sencillo, porque es la que mejor dominan. Por muy bien que sepas la otra lengua nunca te va a resultar igual de fácil expresar una idea o un concepto complejo en un idioma que no es el tuyo.

Nosotros tenemos un nivel altísimo de inglés, de hecho, nuestro título de *Proficiency* de Cambridge acredita que estamos en posesión del nivel de inglés de un nativo universitario... en teoría. Sin embargo, somos conscientes de que nunca vamos a disponer en inglés de los mismos recursos lingüísticos ni de la misma riqueza de vocabulario que en nuestra lengua materna, el español. Por eso, se aconseja al traductor que su dirección de trabajo sea desde una lengua que domina muy bien (lengua B) hacia su lengua materna (lengua A).

Pero, existen personas bilingües, ¿no?

Sí, es verdad. Hay algunas personas en el mundo —menos de las que realmente se creen bilingües— que son capaces de expresarse con la misma facilidad y fluidez en dos idiomas. Esto suele darse en personas que tuvieron padres de dos nacionalidades distintas y que, en su casa cuando eran niños, les hablaban indistintamente en las dos lenguas. O, en el caso de personas nacidas y criadas en un país

que se trasladan a otro y pasan la otra mitad de su vida viviendo en un lugar donde la lengua es distinta a su lengua materna. Incluso en estos casos, el bilingüismo nunca es perfecto, pues casi siempre se termina usando más una lengua que otra y la que menos se usa se atrofia y pierde fluidez.

Pero, volvamos a los intérpretes. Decíamos que estos profesionales trabajan en las dos direcciones. ¿Por qué? ¿Es que ellos tienen más conocimientos de los dos idiomas que los traductores? ¿Hay que saber más para ser intérprete? No, no es eso. Lo entenderás mejor si te ponemos un ejemplo.

Imagina una conferencia de prensa de un líder político. Está de visita en un país distinto al suyo. La organización ha contratado a un intérprete para que traduzca oralmente su discurso según lo está pronunciando —esto se llama interpretación simultánea— de forma que los asistentes lo puedan entender. Si el intérprete solo tradujera hacia su lengua materna la organización debería tener dos intérpretes y cambiar continuamente del uno al otro cada vez que los participantes en la conferencia o los periodistas hicieran una pregunta. Sería muy complicado. Por eso, el mismo intérprete traduce en una dirección y en la otra y así una sola persona puede cubrir todo el acto².

Por otro lado, la inmediatez del discurso oral hace que no sea tan importante que el intérprete sea nativo de las dos lenguas. Si comete algún pequeño error en su lengua no nativa o utiliza una palabra

2 En realidad, casi siempre suele haber dos intérpretes, pero por la razón de que es muy difícil mantener la concentración durante mucho tiempo. Su labor es muy estresante y necesitan cambiar cada 20 o 30 minutos, una hora como máximo, dependiendo del tipo de interpretación y de encargo.

poco frecuente, por lo general, no pasa nada. Su trabajo sirve para que todo el mundo entienda lo que está pasando. Mientras que, un error de traducción que figura en un documento escrito queda ahí para siempre y es mucho más difícil de arreglar.

Una pequeña nota aclaratoria antes de pasar a lo siguiente. No confundas esto de la dirección con la combinación de idiomas. Otro concepto del que se habla muy a menudo en nuestra profesión. La combinación de idiomas es el par de lenguas —los idiomas— que traduces. En nuestro caso, inglés y español. Hay traductores que tienen varios pares de lenguas, por ejemplo, inglés-español, francés-español y alemán-español.

Estamos tocando conceptos propios de nuestra profesión que a lo mejor te resultan extraños, pero son necesarios para que conozcas bien la labor del profesional en el que posiblemente te quieras convertir.

Una vez que ya sabes que no es lo mismo interpretar que traducir y que la traducción y la interpretación son profesiones distintas, solo nos falta decirte que la preparación y el entrenamiento que se necesitan para ejercer cada una de ellas son muy diferentes. No basta con saber idiomas —de eso hablaremos en detalle más adelante—, sino que se requieren capacidades distintas y entrenar destrezas diferentes.

Además, en el mundo hay muchos más traductores (los que escribimos) que intérpretes (los que hablan). Podría decirse que la interpretación es una profesión muy reducida si la comparamos con la traducción. Por eso hay más demanda de traductores que de intérpretes y es más fácil abrirse camino en la traducción que en la interpretación.

¿Qué es lo mejor y lo peor de trabajar como *freelance*?

El tiempo es la moneda de tu vida. Es la única moneda que tienes y solo tú puedes decidir cómo se gastará. Ten cuidado de no dejar que otros la gasten por ti.

CARL SANDBURG

Trabajar como *freelance* tiene muchas ventajas. Ventajas que nos atreveríamos a calificar de innumerables o casi infinitas, si nos permites esta pequeña exageración.

Para ser más concretos, las ventajas más importantes serían estas:

- La libertad geográfica y temporal. Puedes vivir donde quieras y organizar tu horario como quieras.
- La capacidad de diseñar tu negocio como tú quieras. Vivir sin jefe es maravilloso.
- La facilidad y rapidez para comenzar a trabajar de esta manera (ojo, solo para comenzar).
- La escasa inversión económica que necesitas.

Vamos a ver todas ellas con más detalle.

Libertad

La principal ventaja de esta forma de trabajar es la libertad. Lo vamos a poner en mayúsculas para resaltarlo más todavía: LIBERTAD. Esto es, sin duda ninguna, lo mejor de todo, por eso lo hemos destacado en primer lugar.

Obviamente, vamos a presentarte una visión muy personal. La nuestra, claro. Hay personas que no valoran tanto la libertad de horarios o la libertad para vivir donde quieras. Nosotros sí.

Podemos comparar ambas formas de trabajar —*freelance* y en plantilla—, porque ambos trabajamos en plantilla durante más de diez años y ahora llevamos otros doce como independientes. Por eso conocemos bien lo bueno y lo malo de cada opción. Sabemos lo que es vivir sujeto a un horario de entrada y salida, tener que pedir permiso cada vez que necesitabas un día libre para ir al médico o para ocuparte de un asunto familiar, tener que negociar las vacaciones con tu jefe o tus compañeros de departamento para no coincidir, que te nieguen unos días de permiso en los que quieres celebrar algo especial solo porque «la empresa te necesita». Lo hemos vivido.

Puede que a algunas personas esa dependencia y esa falta de libertad personal les resulten pequeños inconvenientes perfectamente soportables. Nada que objetar si es así. Pero, para nosotros, todo esto llegó a ser algo difícil de sobrellevar.

Partimos de una convicción personal muy profunda: solo tenemos una vida —que sepamos— y no sabemos cuándo se va a terminar. Por lo tanto, el bien máspreciado y escaso que tenemos es el tiempo. Razón por la cual estar dedicando ocho o diez horas al día a trabajar para otro —las horas centrales del día, además— y no poder disponer de nuestro tiempo como nos parezca mejor se nos hace

algo insufrible.

Poniéndolo en positivo, podemos decirte que ser dueño de tu tiempo te hace libre y es una de las sensaciones más maravillosas que hemos experimentado nunca. Poder irte a la playa cuando quieras, tomarte un martes libre porque sí, no tener que pedir permiso a nadie para disfrutar de tus vacaciones o para llevar a tu hijo al pediatra son cosas que no se pagan con dinero. Hemos experimentado las dos maneras de trabajar y hoy podemos afirmar, sin duda alguna, que no volveríamos atrás por nada del mundo. La libertad de la que hoy disfrutamos es el mejor regalo que nos ha dado esta profesión, y eso que nos ha dado muchos.

Hemos hablado hasta ahora de libertad de temporal —fijar tu propio horario y tus jornadas de trabajo como tú quieras—, pero también está la libertad geográfica que no es algo menos importante. Hoy en día, los traductores podemos vivir donde nos plazca. Lo único que necesitamos es una habitación tranquila para trabajar, una buena mesa y una silla cómoda, nuestro ordenador y una conexión a internet de calidad. Y todo eso lo puedes tener casi en cualquier sitio.

Es cierto que lo de trabajar desde la playa es un mito, para qué lo vamos a negar. Si alguna vez te enseñan esas fotos de gente sonriente trabajando con su portátil en la playa o en una piscina, no te lo creas. Nosotros lo hemos intentado y podemos confirmar que no es nada sencillo. En las fotos nunca sale el reflejo del sol en la pantalla que no te deja ver nada, el ruido de fondo que hace imposible la concentración o los niños corriendo a tu alrededor que te salpican de agua o te llenan de arena.

Si bien es cierto que trabajar en la playa no es posible, trabajar al lado de la playa, en un apartamento o en un hotel, es perfectamente

posible. De hecho, nosotros lo hacemos durante varios meses al año. Si prefieres la montaña o el campo en lugar de la playa, tampoco hay ningún problema. Tan solo asegúrate de disponer de una buena conexión a internet.

Vivir sin jefe

Mencionamos antes lo de vivir sin jefe como una de las principales ventajas de este trabajo. Pues sí, también esto es algo maravilloso. Nuevamente, te lo decimos por experiencia personal.

Si eres una persona organizada y responsable, es muy posible que no necesites a nadie que organice tu trabajo, que te diga lo que tienes que hacer o que mire por encima de tu hombro lo que estás haciendo en cada momento.

Es cierto, no todos los jefes son así. Pero, a lo largo de una vida profesional prolongada trabajando por cuenta ajena te vas a encontrar con muchos jefes así. Es solo una cuestión de probabilidades. La desconfianza y la necesidad de controlar los horarios, las tareas y hasta las comunicaciones de sus empleados son un mal endémico de muchas empresas. Nosotros los hemos sufrido. Es un tipo de relación profesional que desgasta bastante a largo plazo y que suele abundar más en las grandes organizaciones.

Si trabajas por cuenta propia, como *freelance*, no tendrás que soportar la presión ni la supervisión de jefe alguno. Eso te obligará a ser más responsable, como ya hemos dicho, pero también te permitirá crear y desarrollar tu negocio como tú quieras. Con el tiempo, podrás ir seleccionando a tus clientes, trabajar para quien tú decidas y construir la clase de negocio que te hace sentir bien. Eso también es algo impagable.

Fácil acceso

Hemos comentado algo sobre lo fácil y lo rápido que resulta comenzar a trabajar de esta manera. Es verdad, los trámites legales y administrativos que exigen la mayoría de los países suelen ser bastante sencillos, de forma que en unas pocas horas puedes estar en disposición de comenzar a ofrecer tus servicios como *freelance*.

Pero, ojo, no queremos confundirte. Que sea rápido y fácil establecerse no quiere decir que sea igual de fácil construir un negocio de traducción. Eso no es nada sencillo. Se trata de una labor de años que implica, además, un gran esfuerzo personal. Construir y consolidar un negocio personal de traducción es un trabajo completo que debe seguir y superar una serie de etapas.

En el Club de los Grandes Traductores trabajamos mucho con sus miembros para ayudarles a conocer y superar los obstáculos que se encuentran en cada etapa. Les ayudamos a identificarlos y les planteamos retos que les ayudan a superarlos.

Te hablaremos de estos con más detenimiento un poco más adelante.

Poca inversión

La escasa inversión económica que necesitamos los traductores para comenzar también es un punto a nuestro favor. A pesar de ello, algunos traductores que empiezan se quejan amargamente en las redes del precio de los programas de traducción o de la suscripción a ciertos servicios.

A nosotros nos cuesta mucho entender estas quejas, la verdad. ¿Cómo puede quejarse un profesional que con unos pocos miles de euros o dólares puede poner en marcha su negocio?! Incomprensible.

Suponemos que estas personas no conocen la inversión que necesita un abogado para montar su despacho, un fisioterapeuta para poner en marcha su consulta o un arquitecto para abrir su estudio. Si tuvieran una ligera idea de lo que deben invertir otros profesionales para poner en marcha su negocio, seguramente no se quejarían tanto.

Los traductores tenemos la enorme suerte de que por unos pocos miles de euros o dólares podemos adquirir todo lo que necesitamos: un buen ordenador, una buena mesa y silla de trabajo, algunos programas y poco más. Lo veremos con más detalle en un próximo capítulo.

Perdona que seamos un poco tajantes con esto, pero si no estás dispuesta a hacer esa mínima inversión en tu carrera es que no te tomas en serio la profesión que quieres desempeñar. Los profesionales invierten en su negocio (otros profesionales invierten mucho más que nosotros). Los aficionados buscan aplicaciones gratuitas, tratan de gastar lo menos posible o intentan que les den las cosas gratis.

Si lo que buscas es una afición o un pasatiempo te sugerimos que busques en otra parte. Tal vez algo más sencillo. Esta es una profesión que merece la pena tomarse en serio. Desde luego, si quieres vivir bien de ella deberás tomártela en serio. Y, para eso, hay que invertir.

Y, ¿cuáles son los inconvenientes?

Es verdad que la traducción *freelance* es nuestra profesión y nuestra forma de vida, y que pensamos que es la mejor profesión del mundo. Pero no te vamos a ocultar que también existen inconvenientes. Debes conocer las cosas «no tan buenas» que tiene esta modalidad de trabajo para que puedas tomar una decisión bien informada.

Tiempo

El principal inconveniente es el tiempo. El tiempo, sí. El tiempo que vas a necesitar en crear y consolidar tu negocio de traducción. No olvides que trabajar como *freelance* supone crear un negocio de traducción desde la nada. Es como crear una empresa y de hecho lo es. Lleva su tiempo. Aunque es bastante más fácil que montar un restaurante o una clínica de fisioterapia, por poner dos ejemplos, pues no necesitas tanta inversión. Pero vas a necesitar tiempo.

Cuando hablamos de tiempo no nos referimos a semanas ni a meses, sino a años. Es mejor que lo sepas desde el principio. Nuestra profesión es una carrera de fondo, una maratón. Tienes que pensar a largo plazo. Construir un negocio con una cartera de clientes estable que te permita vivir bien de esto no es fácil ni rápido.

Algunas personas piensan que, como saben varios idiomas y tienen algo de tiempo libre —soy profe de inglés y tengo las tardes libres...—, pueden conseguir fácilmente trabajos de traducción que les ayuden a completar sus ingresos. Sentimos desilusionarte. Así no funciona este negocio.

Por lo general, se tardan varios años en construir una cartera de clientes que te dé trabajo de forma regular. Al menos, entre uno y dos años, salvo que tengas mucha suerte. Lo más habitual, sin embargo, es que te lleve unos tres años aproximadamente conseguir como *freelance* los mismos ingresos que puede tener un profesional cualificado trabajando por cuenta ajena en una empresa. Ese fue nuestro caso y el de la mayoría de los colegas con los que hemos tratado este tema.

Los comienzos son duros. Es una etapa de mucho trabajo y pocos resultados. Es como atravesar el desierto. Pero, no temas, el desierto se puede cruzar y a lo largo del viaje también encontrarás varios oasis. Los descubrirás un poco más adelante en este libro.

Soledad

El segundo inconveniente es la soledad. Por lo general, el traductor *freelance* trabaja solo desde su casa y eso, a veces, se hace difícil. Todos necesitamos el contacto humano y trabajar desde casa nos aísla en cierta forma del mundo. Trabajar en una oficina, sin embargo, aunque también tenga sus inconvenientes, aporta ese componente social que no tiene el ejercicio *freelance*. De hecho, los traductores independientes solemos decir que trabajamos desde nuestra «traducueva» y que nuestro uniforme de trabajo es el pijama.

Bromas aparte, existen formas de sobrellevar ese aislamiento, es verdad. Más allá de las redes sociales, que suelen ser nuestro refugio, los *freelances* solemos mantener un contacto bastante frecuente con otros colegas por medio del *email*, el teléfono, incluso reuniéndonos en congresos y quedadas de traducción.

A los traductores autónomos nos encantan los congresos de traducción y, tal vez por el aislamiento diario en el que vivimos, aprovechamos cada oportunidad que se nos presenta para participar en ellos y socializar con otros colegas. Las asociaciones profesionales son una buena forma de conectar con otras personas y, además, nos aportan mucha información sobre lo que pasa en nuestro sector.

Organización

El tercer inconveniente que se nos ocurre —lo estamos teniendo que pensar a conciencia, porque no queremos dejarnos nada sin comentar— sería la organización. Cuando trabajas para otro te lo dan todo hecho. Bueno, todo menos tu trabajo, claro. Pero, solo tienes que ocuparte de traducir, revisar traducciones o gestionar proyectos de traducción, según para lo que te hayan contratado. No tienes que ocuparte de cuestiones administrativas, ni legales, ni de llamar a los clientes para reclamar facturas, o de cuestiones laborales relacionadas con el trabajo. También puedes olvidarte de los impuestos —salvo de los que te toque pagar a ti una vez al año— ni tampoco tienes que hablar con los bancos para solucionar problemas financieros, de cobros, etc.

Sin embargo, si eres *freelance*, además de traducir tienes que ocuparte de todas estas cosas. Permítenos recordar la idea que ya hemos deslizado varias veces antes. Ser traductora *freelance* significa ser empresaria. Eres una empresa unipersonal, con todo lo que eso conlleva. Hay muchas tareas de las que ocuparse, además de traducir, y algunas podrán gustarte y otras no, pero tendrás que prestarles atención a todas ellas.

A nosotros nos encanta el contacto con los clientes, pero nos gustan algo menos las tareas financieras y administrativas. Por eso reservamos un par de horas los viernes a primera hora del día para realizar esas tareas. Revisamos cuentas, ordenamos pagos, comprobamos los cobros pendientes, reclamamos lo que hay que reclamar, etc. Parece que los viernes son días distintos, en los que es más fácil estar de mejor humor ante la expectativa del inminente fin de semana. Tal vez por eso nos cuesta un poco menos dedicar los viernes a esas tareas.

Para terminar con lo negativo debemos señalar que se necesita un sentido bastante elevado de la responsabilidad personal para poder llevar adelante con éxito una carrera de traducción *freelance*. Es una consecuencia lógica de lo que hemos comentado hace un momento: trabajas sola la mayor parte del tiempo; tienes que ocuparte de muchas tareas de gestión, comerciales, administrativas, además de las propias de traducir; y no vas a tener a nadie supervisando tu trabajo; por lo que debes tener muy agudizado un sentido individual de autoexigencia que te fuerce a no relajarte, a no ceder a la pereza —al menos, no mucho— para hacer lo que sabes que debes hacer y cuándo debes hacerlo.

¿Qué es lo mejor y lo peor de trabajar en plantilla?

Construye tus propios sueños o alguien te va a contratar para construir el suyo.

FARRAH GRAY

Si no estás dispuesta a invertir en tu negocio, o no puedes hacerlo en este momento, si no te consideras preparada o si no puedes esperar mucho para ganar dinero con la traducción, te sugerimos que busques un trabajo en plantilla. Es verdad que son menos frecuentes, pero los hay.

La principal ventaja, como decíamos, es que no tienes que invertir dinero de tu bolsillo para empezar a trabajar. Tan solo tendrás que dedicar tiempo a buscar ofertas, enviar currículums y asistir a las entrevistas de selección.

Lo que un traductor *freelance* debe invertir para poner en marcha su negocio es una cantidad verdaderamente pequeña, sobre todo si la comparamos con la inversión necesaria para montar otro tipo de empresas o ejercer otras actividades profesionales. Sabemos, no obstante, que hay personas que no disponen de ese dinero o, si disponen de él, no quieren o no pueden emplearlo en montar

un negocio. Perfecto, lo entendemos y lo respetamos. Para esas personas lo ideal es buscar un trabajo por cuenta ajena, es decir, un trabajo en plantilla.

Así, tampoco tendrás que esperar mucho para vivir de la traducción. Te llevará tiempo, sí, pero si tienes suerte, tal vez en menos de un año habrás encontrado un puesto en plantilla y estarás trabajando como traductora, revisora o gestora de proyectos. Se tarda considerablemente menos en acceder a un puesto en plantilla que en construir un negocio propio de traducción como *freelance*. Siempre y cuando te dediques al cien por cien a buscar trabajo, claro. Porque las ofertas no van a llegar a ti por arte de magia.

Por tanto, si crees que no tienes una alta capacidad de autogestión, si no te interesan los aspectos administrativos de un negocio o si simplemente no quieres correr riesgos, la opción de trabajar en plantilla puede ser la mejor para ti. No tendrás que buscar clientes, ni perseguir los cobros, ni preocuparte de otros asuntos burocráticos. Tampoco tendrás que estar pendiente de los aspectos financieros o fiscales del negocio. Esta opción es más sencilla en casi todos los sentidos.

Igualmente, puede ser una buena alternativa para personas que quieren trabajar como *freelancers* en el futuro, pero que no se sienten demasiado seguras y quieren conocer un poco mejor el mercado antes de lanzarse. En ese caso, trabajar en plantilla durante unos años puede ser una buena idea. Algunos de estos empleos —aunque, no todos— pueden servirte de aprendizaje y brindarte un conocimiento del mercado y de la profesión que podría llegar a serte muy útil si más adelante quieres dar el salto.

Es bueno conocerse bien, ser consciente de las propias fortalezas y debilidades para buscar el camino adecuado. Aquel en el que puedas sentirte más a gusto y desarrollar mejor tus capacidades. No todo el mundo es feliz haciendo las mismas cosas. Eso lo sabemos. Lo que a nosotros nos encanta puede que a ti te desagrade o te parezca aburridísimo. Así somos los seres humanos, por suerte.

Trabajar en plantilla es, por lo tanto, más rápido y barato que emprender un negocio de traducción como *freelance*. Y, cómo no, te aseguras recibir un sueldo a final de mes. Tendrás la seguridad de saber lo que vas a cobrar, sea mucho o poco, y, normalmente, de saber cuándo lo vas a cobrar. Algo de lo que nunca estamos seguros los trabajadores por cuenta propia.

La contrapartida es que tu propio sueldo será el límite de tus ingresos. Seguro que no te extrañará si te decimos que lo de lograr un aumento de sueldo o una mejora de condiciones laborales ya no es algo tan fácil ni tan rápido. Pasa en todas las empresas y organizaciones. Conseguir un aumento de sueldo en un trabajo por cuenta ajena es una labor titánica.

Sin embargo, la principal desventaja no es el sueldo o la dificultad de aumentar tus ingresos. A lo mejor para ti eso no es un problema. El principal problema, en nuestra humilde opinión, es que la mayoría del trabajo que existe en nuestra profesión lo desempeñan trabajadores *freelance*. No hay tantos trabajos en plantilla como nos gustaría. Esto es algo especialmente cierto si vives en una ciudad pequeña donde lo más probable es que haya muy pocas o ninguna empresa o institución que ofrezca ese tipo de empleos. Razón por la cual debes tener presente que tendrás que ir a vivir a una gran ciudad, con todo lo que eso conlleva en términos de costes y calidad de vida. Es posible incluso que debas cambiar de país para poder

estar cerca del lugar donde puede haber más ofertas de traducción en plantilla.

Es verdad que las organizaciones internacionales emplean a un gran número de profesionales. Solo la Unión Europea cuenta con más de 5.000 profesionales en sus filas (aproximadamente, 1.000 intérpretes y 4.300 traductores, según datos de 2016). Es cierto que algunas grandes empresas que tienen un negocio muy internacional cuentan con sus propios departamentos internos de traducción. También es verdad que muchas agencias de traducción tienen algo de personal en plantilla que traduce o gestiona proyectos de traducción como empleados.

Pero, tanto las agencias como los organismos internacionales subcontratan a traductores externos (*freelancers*) una gran cantidad de su trabajo. En el caso de las agencias, nos atrevemos a decir que la externalización del trabajo de traducción es la norma, no la excepción. Por eso, aunque existen trabajos de traductor en plantilla, no es especialmente fácil acceder a ellos.

Para optar a uno de estos puestos deberás estar muy atenta a las ofertas de empleo del sector, y estar muy pendiente de las convocatorias que publiquen los organismos internacionales. Si tienes un expediente académico brillante, por encima de la media, tendrás más opciones. Y también debes saber que, en muchos de los empleos de traducción en plantilla, sobre todo en los organismos internacionales, te van a pedir que puedas traducir con soltura más de un idioma —por lo común, dos— a tu lengua materna.

Otra cosa que debes tener presente es que, aunque consigas un trabajo en plantilla en una empresa de traducción o en un organismo internacional, no siempre podrás acceder a las tareas que tú desees

hacer. Por ejemplo, es posible que tú quieras traducir, pero a lo mejor tienes que empezar revisando traducciones, coordinando proyectos, gestionando bases de datos terminológicas o haciendo tareas administrativas. Necesitarás una gran capacidad de adaptación para hacer de buen grado las tareas que te encomienden y tratar, con el tiempo, de evolucionar hacia el tipo de trabajo que deseas hacer.

Debes tener en cuenta también que, si te contratan para desempeñar tareas de traducción, no vas a poder elegir lo que quieres traducir. Tendrás que traducir lo que te pidan y en los plazos que te manden. Es decir, que tendrás que cumplir las órdenes que vienen de arriba, como pasa en todas las empresas. Por eso, es muy importante conocerse bien y saber dónde están tus límites.

Hay personas a las que no les importa que les organicen el trabajo y lo de obedecer órdenes —llamémoslas instrucciones, para no ofender— les va perfecto. El compañerismo, el trabajar con otras personas y no estar solas en casa compensa los inconvenientes de cobrar poco y tener que aguantar al jefe. Pero, hay otras personas a las que no les gusta demasiado eso de hacer todo lo que les dicen, cómo se lo dicen y cuándo se lo dicen. Hay personas, entre las que nos encontramos, a quienes no les compensa lo de ir todos los días a trabajar a una oficina y estar atadas a una mesa y a un horario fijo. Nuevamente, debes conocerte y saber dónde encajas mejor.

¿Dónde trabajáis los traductores?

Sin la traducción, estaría limitado a las fronteras de mi propio país. El traductor es mi aliado más importante. Él me presenta al mundo.

ITALO CALVINO

Verás, los traductores podemos trabajar casi en cualquier sitio y desde cualquier parte del mundo, menos desde la playa como ya hemos dicho. Solo necesitamos una buena conexión a internet y algunas cosas más. El lugar de trabajo donde habitualmente desempeñarás tus funciones dependerá mucho de la modalidad de ejercicio profesional que hayas elegido.

Si has conseguido un trabajo de traducción en plantilla tendrás que ir a la sede o a las oficinas de la empresa para la que trabajes. Si se trata de un organismo internacional, tendrá una o varias sedes en distintos países y tendrás que trasladarte a la sede del país para la que te hayan contratado. Algunas empresas y organismos internacionales tienen trabajadores en su plantilla que trabajan a distancia, desde sus casas, aun estando contratados. Pero no es algo muy frecuente. Lo normal es que tengas una mesa y un ordenador en un edificio de oficinas al que tendrás que acudir todos los días en el horario que te hayan asignado.

Si has optado por el trabajo *freelance* lo más normal es que trabajes desde tu propia casa. Algunos *freelancers* tienen una oficina o un despacho alquilado, otros trabajan en centros de trabajo compartido llamados *coworkings* y otros se van de vez en cuando a un café o a un hotel para evitar la soledad de la traducción. Lo más habitual, casi siempre, es que los traductores independientes trabajemos desde casa.

Nosotros comenzamos trabajando en casa, como casi todo el mundo, pero nos dimos cuenta pronto de que con un niño pequeño en casa que no iba a la guardería iba a ser todo un desafío. No obstante, lo conseguimos llevar bastante bien durante algunos años, hasta que nació Sofía, nuestra segunda alegría. En ese momento descubrimos que trabajar en casa con dos niños pequeños era una tarea prácticamente imposible y decidimos alquilar una oficina.

Era una pequeña habitación que tuvimos la suerte de encontrar justo en frente de nuestra casa y que nos costaba muy poco. Allí estuvimos trabajando por turnos durante un par de años y en 2017 alquilamos un local un poco más grande desde donde trabajamos hoy. El *Translators' Studio*, como llamamos a nuestra oficina actual, nos sirve para trabajar más tranquilos, especialmente cuando los niños están en el colegio, para grabar los vídeos y las entrevistas que hacemos para nuestros cursos, y para separar el espacio de trabajo y el de vida personal, lo que también es algo bastante saludable.

Algunos traductores optan por la opción del *coworking*, ya sabes, esas oficinas donde trabajan diferentes profesionales compartiendo el mismo espacio de trabajo y los gastos de ese espacio. Sabemos que a algunos colegas les funciona bien este sistema, pues el coste no suele ser muy elevado y les ayuda a no sentirse tan solos. Pero, ciertamente, nos cuesta entender cómo pueden concentrarse en esos espacios de trabajo donde hay gente entrando y saliendo

continuamente y el silencio no suele ser una de las características más destacables.

En caso de que elijas trabajar desde casa, que es lo más habitual, es importante que tengas una habitación especialmente dedicada para ello, sobre todo si vives con más personas. Una cosa que los traductores necesitamos sí o sí es concentración, y eso es algo bastante difícil de conseguir si trabajas en el salón de una casa donde continuamente pasa alguien y te saluda o te pregunta qué quieres para comer. Las interrupciones matan la concentración y son muy perjudiciales para nuestro trabajo. Por eso, casi todos los traductores *freelance* nos encerramos en una habitación con un cartel de «No molestar» durante las horas de trabajo.

Traducir desde casa tiene muchas ventajas. Es mucho más cómodo y barato que hacerlo en una oficina, aunque solo sea porque tienes todas tus cosas a mano y puedes organizar el espacio de trabajo como prefieras. También ahorras mucho tiempo y bastante dinero al evitar los desplazamientos. No tendrás que pagar transporte público ni gastar dinero en gasolina y llegarás mucho antes a tu oficina, pues lo más probable es que te lleve solo unos pocos segundos ir de la cocina a tu despacho una vez que hayas terminado de desayunar.

Pero, trabajar en casa tiene también algunas desventajas y algunos riesgos. La principal desventaja es la soledad, que ya hemos comentado. Y uno de los riesgos más importantes es el de terminar trabajando en pijama la mayor parte del día. Si te decides por la oficina doméstica, te aconsejamos encarecidamente que, antes de ponerte a trabajar, te duches y te vistas de persona. En pijama también somos personas, pero un poco menos [guiño]. Arréglate como si fueras a salir de casa o a recibir a alguien. Ahora te explicaremos por qué. Dedicar también una habitación específica de

la casa para que sea tu lugar de trabajo y que no sea tu dormitorio ni el salón o la cocina.

Todo eso te ayudará a tener la concentración y el estado de ánimo necesarios para desempeñar con éxito una tarea intelectualmente muy exigente como es la traducción. Si trabajas en pijama, sin arreglar, desde la cama o tumbada en el sofá del salón te va a costar mucho meterte en el *working mode* que hace falta para ser un profesional productivo y eficaz. Además, la desidia en las formas y en el aspecto exterior son casi siempre síntomas o reflejos de una personalidad descuidada.

No tenemos nada en contra de las personas descuidadas, no nos entiendas mal. Cada uno viste como quiere y va por la vida como le parece mejor. A veces, incluso, es un signo de rebeldía que hasta resulta interesante. Pero un traductor descuidado es un traductor que comete muchos errores, y un traductor que comete muchos errores —y muchos son más de uno o dos, como máximo— es un traductor con poco futuro. Los clientes se darán cuenta de tus errores y no te volverán a llamar, eso tenlo por seguro. Ya es bastante difícil conseguir clientes, como para perderlos a las primeras de cambio.

Otro riesgo de trabajar desde casa que a veces no tenemos en cuenta es el de «vivir en el trabajo» y no dejar nunca de trabajar. Como dice Corinne McKay *working at home* no debe convertirse en *living at work*. Esto puede repercutir en tu calidad de vida y en la atención que dediques a tu familia, por lo que te recomendamos que trates de fijar fronteras entre el tiempo de trabajo y el tiempo de ocio o familiar. Si no puedes hacerlo, busca alguna opción para trabajar fuera de casa.

Más adelante, hablaremos con más detalle sobre cómo trabajar desde casa y de lo que necesitas para hacerlo correctamente.

¿Para quién trabajáis los traductores?

La traducción es la esencia de la civilización moderna.

I. B. SINGER

Ya sabes que hay dos formas principales de ejercer la profesión de traductor: *freelance* o en plantilla. En función de cuál de las dos elijas tendrás un solo cliente o muchos clientes.

Si trabajas en plantilla para una empresa o un organismo internacional tendrás un solo cliente: la empresa o la entidad que te paga el sueldo cada mes. Si trabajas como *freelance* tendrás muchos clientes y, por tanto, el riesgo de perderlos todos al mismo tiempo será mucho menor. Sí, has leído bien, acabamos de decir que es más seguro —mucho más seguro— trabajar de *freelance* que en plantilla.

Esto de que es más arriesgado trabajar en plantilla parece una tontería, pero no lo es en absoluto. Es verdad que suena contraintuitivo, tal vez porque desafía una creencia muy asentada en nuestra sociedad. Pero, pensamos que es bueno que lo sepas y reflexiones un poco sobre ello si eres una de esas personas que buscan seguridad laboral.

Mucha gente piensa que es más seguro encontrar un trabajo en una empresa que lanzarse a la «aventura» de crear su propio negocio. Puede que tengan razón, pero, si lo piensas bien, cuando trabajas en plantilla tienes un solo cliente y ese cliente puede prescindir de tus servicios en cualquier momento, cosa que cada día es más fácil y barato en la mayoría de los países del mundo. Mientras que un *freelance* que ha creado su pequeña cartera de 10-15 clientes — no necesitas muchos más para vivir de esto— tiene muchísimas menos probabilidades de perderlos todos al mismo tiempo. Por eso decimos que es más arriesgado trabajar en plantilla que hacerlo por cuenta propia. Los riesgos de trabajar en plantilla están ocultos³. Piénsalo.

Los *freelancers* trabajamos para muchos y muy distintos tipos de clientes. Toda persona o empresa que necesite traducir un documento a otro idioma para entenderlo o hacerlo entender a otro es susceptible de ser un potencial cliente nuestro.

Podemos trabajar para particulares que se trasladan de país y necesitan traducir documentos personales, de estudios o de compraventa; para empresas pequeñas y grandes que venden sus productos o servicios en todo el mundo; para agencias de traducción; y podemos trabajar para entidades supranacionales,

3 No es algo que digamos nosotros solamente. Uno de los pensadores más populares de nuestros tiempos apoya la idea y la justifica con todo lujo de detalles. Si quieres tener más información al respecto de la fragilidad del trabajo por cuenta ajena y la antifragilidad del trabajo por cuenta propia te sugerimos leer *Antifragil*, de Nassim Nicholas Taleb (2016, Paidós, Barcelona). El libro entero merece mucho la pena, pero si quieres ir al grano, puedes encontrar referencias a este asunto al principio del Libro II (pp. 118-119 de nuestra edición).

como la Unión Europea, la ONU y similares, administraciones públicas y gobiernos.

Lo cierto es que, cada vez son más las personas, empresas e instituciones que necesitan contratar traducciones en algún momento. El mercado de la traducción es un mercado en continuo crecimiento, como ya vimos al inicio del libro, y por eso es tan interesante.

Pero, todos estos clientes que acabamos de mencionar son muy diferentes entre sí, tienen necesidades distintas y un conocimiento de nuestra labor que varía mucho de unos a otros. Los hay que conocen bien lo que hacemos, porque contratan habitualmente nuestros servicios, y los hay que desconocen absolutamente nuestro trabajo y debemos explicárselo bien antes de trabajar con ellos.

Hay un criterio que los traductores solemos utilizar para clasificar a todos estos clientes tan heterogéneos en dos grandes grupos. El criterio es quién va a utilizar nuestra traducción: ¿lo hará quien nos contrata y nos paga? ¿O el que contrata la traducción es un intermediario que la solicita para que la use un tercero? Siguiendo este criterio los traductores clasificamos a los clientes en:

- Clientes directos.
- Clientes indirectos.

Los clientes directos son todos aquellos que contratan traducciones para usarlas directamente. Por ejemplo, una persona que se va a comprar una casa en otro país y quiere que le traduzcas el contrato de compraventa a su propio idioma para entenderlo bien antes de firmarlo; o una empresa que necesita traducir su catálogo de productos a la lengua de un país donde quiere empezar a venderlos.

Una editorial que contrata la traducción de un libro para publicarlo y venderlo en otro país también es un cliente directo, al igual que una agencia u organismo público que contrata traducciones porque las necesita en sus actividades internas y no tiene traductores en plantilla.

Los clientes indirectos, por su parte, son los que contratan nuestras traducciones para vendérselas a otros. Son una especie de bróker o intermediario de la traducción. A lo mejor esto te resulta extraño si no conoces mucho este mundo, pero pronto descubrirás que estos clientes son, en realidad, los más abundantes. Son intermediarios que buscan clientes directos, consiguen sus pedidos y luego subcontratan traductores *freelance* para realizar el trabajo. Cobran al cliente, pagan una parte al traductor y se quedan con otra como margen comercial.

Los clientes indirectos se denominan normalmente agencias de traducción o proveedores de servicios de traducción (*Language Service Providers* o LSP, por su denominación en inglés) y, como decíamos hace un momento, son los clientes más numerosos que tenemos los traductores *freelance*.

Más adelante te contaremos cómo conseguir clientes, tanto directos como indirectos. Por ahora basta con que sepas cuáles son cada uno de ellos y en qué se diferencian.

Son varias las características que los distinguen, además de las ya mencionadas. Para resumir, diremos que las agencias (indirectos) suelen ser más exigentes en cuanto al plazo de entrega y casi siempre pagan menos que los clientes directos. Es lógico, pues son ellos quienes consiguen el cliente final y quienes se ocupan de toda la gestión comercial y económica de los proyectos de traducción, por

lo que tienen que conservar un margen comercial que les permita mantener su negocio. Lo que no nos parece tan lógico es que en ocasiones te obliguen a trabajar con un determinado *software* de traducción —el que ellos manejan— o que tengas que hacer las facturas en su sistema de gestión, etc. Con algunas agencias es posible establecer una relación más equilibrada, incluso de igual a igual, pero otras adoptan una posición de fuerza y se empeñan en imponer al traductor *freelance* muchas condiciones que, en ocasiones, no son lógicas ni justas.

Los clientes directos suelen pagar más o, mejor dicho, les puedes pedir más dinero por tu trabajo por la sencilla razón de que no existe ningún intermediario entre tú y el cliente. A cambio, tendrás que encargarte de toda la gestión del proyecto desde el principio hasta el final (lo que engloba tareas comerciales, administrativas, financieras, de atención al cliente y, por supuesto, de traducción). También suelen ser menos exigentes con los plazos de entrega, salvo que tengan una urgencia.

Para llegar a los clientes directos suele importar más la especialización y la experiencia que tengas en el campo de trabajo del cliente que la velocidad de traducción o el precio de tus servicios. Si tienes una especialización muy marcada en un campo muy concreto de la traducción, los clientes directos pueden ser la mejor opción. Si no tienes ninguna especialización, te va a resultar más difícil acceder a este mercado.

Una de las principales ventajas de trabajar con clientes directos, además de la económica, es la libertad que te dan. Normalmente, no se meten en cómo haces tu trabajo. Es decir, que solo te piden que les entregues el producto final, la traducción, y no te dicen cómo tienes que hacerla, con qué programa trabajar o cómo

emitir las facturas. Abundaremos en ello en próximos apartados del libro.

Por si nuestra experiencia te sirve de orientación te diremos que nosotros, como la mayoría de los traductores *freelance*, comenzamos trabajando para agencias. Al principio, también teníamos algunos clientes directos, fruto de haber estudiado Derecho y tener amigos en el sector jurídico, pero eran menos numerosos. Con el tiempo, fuimos viendo que trabajar con agencias no estaba mal, pues eran una fuente constante de trabajo casi siempre interesante. Pero también nos dimos cuenta de que eran muy exigentes con los plazos de entrega y con el precio.

Para ser claros, era algo frecuente que trataran de pagar casi siempre lo menos posible y presionar para conseguir todos los descuentos imaginables. Es un juego perfectamente legítimo, claro está, pero puede llegar un momento en que ya no te compense jugar a ese juego. Así que, fuimos haciendo todo lo posible por captar cada vez más clientes directos y así, poco a poco, sustituir a las agencias por los directos.

Ese es un camino que recorren bastantes colegas, pero no quiere decir que sea el único ni el más deseable. Tenemos muchos compañeros de profesión que llevan muchos años trabajando solo para agencias y están encantados, y otros que trataron de adentrarse en las procelosas aguas de los clientes directos y o no les fue bien o no les gustó la experiencia. Al fin y al cabo, es una elección personal que puedes hacer —o no— cuando llegue el momento. Si estás empezando o todavía no lo has hecho, no te preocupes mucho por esto todavía.

¿Cómo cobráis vuestro trabajo?

Las palabras recorren mundos y los traductores son quienes las transportan.

ANNA RUSCONI

Es una pregunta compleja. Pero trataremos de responderla.

Hay diversas maneras de cobrar el dinero pactado por un encargo de traducción. Puedes cobrar a tus clientes por banco, indicándoles tu cuenta para que te hagan una transferencia; puedes pedirles que te paguen por PayPal (especialmente útil en pagos internacionales, donde las comisiones bancarias pueden ser muy altas); o puedes usar algún otro sistema como Wise.

Otro aspecto importante es el momento de cobrar tu trabajo. Nosotros recomendamos cobrar por adelantado siempre que se pueda. Es lo que hacemos cuando no conocemos al cliente o es la primera vez que trabajamos para él, salvo que venga por recomendación. Si un particular o una empresa que no conocemos de nada se dirige a nosotros porque ha visto un anuncio o nuestra página web y nos pide una traducción, nosotros le vamos a pedir sí o sí que nos pague el encargo por adelantado. Te sorprendería saber cuántas veces las empresas aceptan hacerlo sin poner demasiados inconvenientes.

Lógicamente, cuando el cliente es habitual y llevamos tiempo trabajando para él no le pedimos que nos pague por adelantado, simplemente le enviamos la factura al terminar el trabajo y le pedimos que nos la pague dentro de los 15 o 30 días siguientes.

En el caso de las agencias, te va a resultar prácticamente imposible pedirles el pago por adelantado, salvo que estén muy desesperados y necesiten tu ayuda con un determinado proyecto urgente. Lo normal, en el caso de trabajar con agencias de traducción, es que tengas que ajustarte a sus fechas de pago que, si es una empresa seria, no excederá de los 30 días desde la fecha de la factura.

No obstante, te recomendamos que pactes la fecha y la forma de pago por adelantado con el cliente antes de empezar a trabajar y que lo documentes todo por escrito, aunque sea en un correo electrónico. Con eso evitarás muchos problemas y malentendidos.

En la página de recursos encontrarás un vídeo en el que te explicamos cómo hacer un buen presupuesto de traducción y qué debes incluir en él para que no te dejes nada importante:

<https://vivirdelatraduccion.com/libro>

Pero, lo más interesante, y en lo que casi todo el mundo piensa cuando se habla de cobrar, no es el método o el plazo de cobro, sino en el método para calcular el precio de una traducción. En este sentido hay tres sistemas principales.

El precio de una traducción se puede calcular:

- Por palabra.
- Por proyecto.
- Por hora.

Hacerlo de una manera o de otra depende de varios factores, sobre todo del tipo de trabajo y del tipo de cliente para el que trabajes. Cuando el cliente es una agencia de traducción lo normal es cobrar por palabra, mientras que si es un cliente directo lo normal es cobrar por proyecto.

El primer sistema (coste por palabra) consiste en contar el número de palabras totales que aparecen en el documento a traducir y multiplicar ese número por el precio de tu tarifa, es decir, por el precio por palabra que tú deseas cobrar. Por ejemplo, si nos envían un documento de 2.500 palabras y deseamos cobrar a 0,08 € por palabra, entonces el precio resultante de la operación, y lo que le vamos a pedir al cliente, serían 200 € más impuestos.

El sistema de precio por proyecto es aquel en el que el traductor calcula el coste total de la traducción —incluyendo en ese coste su tarifa por palabra, recargos de urgencia si los hay, costes extra por maquetación de tablas o dificultades de formato, etc. — y le da al cliente el precio final del proyecto con todo incluido, sin especificar lo que cobra por palabra u otros conceptos. Es lo más habitual cuando se trabaja con clientes directos que ni conocen nuestro sistema de cálculo por palabra ni les interesa. Lo único que necesitan saber es cuánto van a pagar por una determinada traducción.

Con las agencias es diferente, ya que ellas saben bien que el precio por palabra es una de las formas básicas de tarificar un encargo de

traducción y por eso suelen pedir que apliquemos ese cálculo en nuestros presupuestos. También es verdad que, en base al precio por palabra, las agencias suelen pedir con frecuencia determinados descuentos por repeticiones. Si conoces cómo funcionan las herramientas de traducción asistida por ordenador seguro que ya sabes de qué estamos hablando cuando nos referimos a las repeticiones. Si todavía no las conoces, ya tendrás tiempo de saber de qué hablamos. Por ahora no queremos liarle demasiado con esto.

Finalmente, el cálculo del precio por hora se utiliza a menudo en determinados encargos de traducción o de revisión que son difíciles de calcular por palabra o de una forma global. Por ejemplo, cuando tienes que revisar la traducción realizada por otro traductor o cuando tienes que completar una traducción que no está terminada, o cuando es una traducción ya hecha en la que se han añadido nuevos párrafos que hay que traducir. En todos esos casos es complicado calcular el coste por palabra.

La ventaja del precio por hora es que resulta justo para ambas partes. Para el traductor, porque cobra el tiempo efectivamente empleado, y para el cliente, porque solo paga por el trabajo realizado. La principal desventaja de este sistema de cálculo es que resulta difícil saber de antemano cuál va a ser el número total de horas empleadas, lo que al cliente puede causarle cierta inseguridad. No obstante, si eres capaz de hacer una estimación relativamente precisa del tiempo que te va a llevar el trabajo y puedes adelantar al cliente un precio aproximado cercano al definitivo, es posible que este sistema os pueda resultar útil tanto a ti como a tu cliente.

¿Cuánto puede ganar un traductor?

El dinero habla un lenguaje que entienden todas las naciones.

APHRA BEHN

Esta pregunta es más compleja todavía y no se puede contestar de una forma general. Cada persona es un mundo. Por un lado, cada traductor *freelance* gestiona su negocio como quiere y lo mejor que sabe y, por otro, los trabajadores en plantilla son un universo completamente distinto.

Si eres traductor en plantilla, es decir, que estás empleado por parte de una empresa o un organismo internacional, tendrás el salario mensual que te hayan ofrecido y tú hayas aceptado en el momento de firmar el contrato. El importe de tu salario va a depender mucho de la empresa para la que trabajes, de lo generosa que sea, de lo que valore tu aportación al negocio y de lo que hayas sido capaz de ofrecer en la entrevista previa a tu contratación.

No hay mucha información sobre el sueldo medio de un trabajador en plantilla ni sobre los ingresos de un traductor *freelance*. A continuación, te vamos a presentar algunos datos que hemos recopilado sobre este tema, pero tómalos con cautela, estas

cantidades pueden variar mucho en función del país y del tipo de empresa en la que se trabaje.

Según los datos que aporta el US Bureau of Labor Statistics que ya hemos citado, los ingresos medios de intérpretes y traductores en los Estados Unidos en el año 2020 fueron de 52.330 US\$ anuales.

Más datos sobre EE. UU. Esta vez procedentes de un artículo publicado en la revista en línea de la American Translators Association en 2019, en el que se dice que los traductores que no pertenecen a ATA ganan en torno a 45.000 US\$ anuales, mientras que los traductores certificados por ATA ganan unos 54.000 US\$ anuales. El portal Smartcat⁴ nos proporciona datos similares de otros países, como el Reino Unido, donde se indica que el salario medio anual —entendemos, por tanto, que están hablando de traductores en plantilla— es de 26.135 libras esterlinas (unos 36.200 US\$).

Según otro informe de la web Salary Explorer⁵, los ingresos anuales de los traductores en España rondan los 31.500 €. Desconocemos la fuente o el grado de fiabilidad de este informe, así que te dejamos un enlace a la página para que juzgues por ti misma.

Se suele decir que los organismos internacionales como la Unión Europea o la ONU pagan mejor a sus traductores en plantilla que, por lo general, las empresas privadas de traducción. Pero también conocemos a algunos traductores de estas organizaciones que se

4 Fuente: Smartcat: <https://www.smartcat.com/blog/how-much-can-i-make-as-a-translator/> [última consulta: junio 2021].

5 Fuente: Salary Explorer: <http://www.salaryexplorer.com/salary-survey.php?loc=203&loctype=1&job=124&jobtype=3> [última consulta: junio 2021].

quejan con frecuencia de que las condiciones actuales con las que entran los nuevos contratados ya no son las que eran en el pasado.

En fin, es complicado decir nada concluyente al respecto. Lo que sí es fácil de adivinar es que, si trabajas en plantilla tendrás un techo de ingresos que se corresponderá con tu salario, techo que es complicado romper puesto que las empresas y las organizaciones no suelen ser muy proclives a subirle el sueldo a sus empleados o, al menos, no lo hacen con la frecuencia que estos desearían.

Si trabajas como traductor *freelance* tus ingresos van a depender completamente de ti, de la especialización que hayas sido capaz de construir con el tiempo, del tipo de clientes para los que hayas elegido trabajar y de tu capacidad para conseguir y gestionar encargos de traducción de calidad.

Si has sido hábil, si te has especializado en alguna de las áreas que más se traducen y has podido demostrar a tus clientes que tus servicios son de alto valor, es posible, muy posible, que consigas tener unas tarifas *premium*, es decir, unas tarifas bastante por encima de la media del mercado. Y eso te permitirá ganar bastante dinero. No tendrás ese techo de ingresos que impone el salario de un empleado, sino que podrás ganar prácticamente lo que te propongas. Podríamos decir que el cielo es el único límite a tus ingresos.

Por si te sirve de orientación, compartiremos contigo la evolución de nuestros ingresos desde que empezamos y durante los diez años siguientes. Ruth comenzó sola a mediados de 2008 y, en ese periodo, facturó algo más de 5.000 €. En 2009 ya trabajábamos los dos juntos, pero entre los dos tan solo conseguimos superar ligeramente los 22.000 € anuales. El siguiente año llegamos a

facturar 37.000 €, el siguiente 47.000 € y de esta forma nuestros ingresos fueron aumentando progresivamente. Hasta el año 2016, el primero en que conseguimos superar los 100.000 € anuales. Curiosamente, ese fue el año en que dejamos de trabajar para agencias. Actualmente estamos muy cerca de los 200.000 € anuales y subiendo.

Esta cifra podría parecerles ridícula a algunos empresarios del mundo de la traducción, y tal vez lo sea, pero pensamos que está bastante bien para dos *freelancers* que trabajan con un pequeño equipo de apoyo. Ten en cuenta, no obstante, que somos dos traductores que trabajan en equipo y no traducimos nosotros todo lo que llega a nuestra mesa. Contamos con la ayuda de una *project manager* y subcontratamos trabajo a cuatro o cinco colegas de confianza. No somos una agencia de traducción en sentido estricto, sino, como nos gusta llamarnos, una *boutique* de traducción especializada en jurídica y financiera. Es una estructura de negocio que nos funciona muy bien y la facturación que conseguimos nos va perfecta.

Lo que nos gustaría dejar muy claro es que es enteramente posible vivir muy bien de la traducción. Es una profesión en auge, con una demanda creciente —de traductores especializados— y que permite conseguir unos ingresos que te dan la libertad para vivir la vida que tú quieres vivir. Además, está al alcance de cualquier traductor, si trabaja bien, se especializa y toma las decisiones adecuadas a lo largo de su carrera.

Esta es una de las grandes ventajas de trabajar como *freelance* y tener tu propio negocio de traducción; que eres tú quien toma las decisiones, no las toma otro por ti. En realidad, es una de las grandes ventajas de tener una empresa.

Suena muy bonito y lo bueno es que es cierto. Aunque no es sencillo, claro. No resulta fácil construir un negocio de traducción altamente especializado, con clientes de alto valor y tarifas *premium*. Es una labor que lleva años, mucho trabajo y decisiones difíciles. Pero, como diría el maestro Yoda: «imposible nada es, difícil muchas cosas son».

PARTE 3.

Mitos (que no debes creer) y realidades del sector

Donde aprendemos que no son ciertas muchas de las cosas que a menudo se dicen sobre el sector de la traducción y descubrimos lo que se esconde en realidad detrás de algunos de los mitos más frecuentes sobre nuestra profesión.

*Viajar es un ejercicio con consecuencias fatales para los
prejuicios, la intolerancia y la estrechez de mente.*

MARK TWAIN

Mitos, leyendas urbanas, qué es verdad y qué es mentira en el mundo de la traducción profesional. En esta parte del libro vamos a despejar todas esas incógnitas.

Ya te contamos que, cuando empezábamos en la profesión, nos llamó mucho la atención la negatividad de muchos traductores y la gran cantidad de quejas sobre la profesión que escuchábamos a otros colegas. Desde el principio sospechamos que todo aquello no podía ser verdad o, al menos, no toda la verdad. Pronto descubrimos lo que se escondía detrás de aquellas quejas, qué había de cierto y qué de falso en ellas y por qué muchos traductores — casi siempre con poco éxito— se escondían detrás de la negatividad que manifestaban.

También nos dimos cuenta de que es importante valorar lo que dice cada persona en función de su perspectiva personal y conviene tener muy en cuenta lo que esa persona ha conseguido o no en su vida. Si les das oídos a quienes les va mal en la profesión, lo más normal es que solo escuches quejas y críticas sobre ella. Si, además de escucharles les haces caso, posiblemente te irá igual que a ellos. Por el contrario, si prestas atención a quienes les va bien y han sabido construir un negocio de éxito escucharás un discurso muy diferente. Uno te limita y te hunde, el otro te inspira y te eleva.

Ruth Gámez y Fernando Cuñado

¿Con cuál te quedas?

Merece la pena saber a quién escuchas y a quién haces caso.

Sigue leyendo y también tú lo descubrirás.

Si no tengo un título, licencia o acreditación no puedo traducir

El auténtico viaje de descubrimiento no consiste en buscar nuevos paisajes, sino en tener una mirada nueva.

MARCEL PROUST

El no tener un título de traducción es uno de los frenos que con más frecuencia impiden a muchas personas lanzarse al mundo de la traducción profesional.

Por título, esas personas entienden un título oficial, es decir, uno expedido por una universidad pública o similar. ¡Como si todos los traductores tuviéramos un título de traducción!

Las estadísticas dicen que la gran mayoría de los traductores tienen un título de enseñanza superior, es verdad, pero ese título no tiene que ser necesariamente de traducción. No sabemos si existe alguna estadística al respecto, pero nos atrevemos a aventurar que son más los traductores profesionales que trabajan en este campo y no tienen un título oficial de traducción que los que sí lo tienen.

Para empezar porque, salvo en Argentina, los estudios oficiales (universitarios) de traducción son bastante recientes en el tiempo y no existen en todos los países. Sin embargo, hay traductores

por todo el mundo que trabajan desde hace décadas sin haber necesitado título alguno. Se puede trabajar perfectamente sin un título, aunque no sin una buena formación. Eso lo veremos más adelante.

Antes de continuar, déjanos hablar un poco de la «titulitis». Algo muy común en nuestro sector, aunque también en otros.

¿Que qué es la titulitis? Pues es esto: «Valoración desmesurada de los títulos y certificados de estudios como garantía de los conocimientos de alguien».

No lo decimos nosotros. La definición es de la RAE. Sin embargo, tenemos numerosas oportunidades para comprobar lo acertada que es cada vez que ofrecemos un curso, un taller o incluso un webinar gratuito, pues siempre hay un buen número de personas que nos preguntan: «*¿Si me apunto me daréis un certificado? ¿Está reconocido? ¿Es oficial?*».

La titulitis está muy extendida y afecta a millones de personas. Personas que buscan acumular títulos y certificados de estudios pensando que así tendrán más oportunidades de encontrar trabajo. Y, si lo piensas, es lógico. Nos hemos educado en un sistema donde la promesa era esta:

—Haz una carrera y serás alguien de provecho.

—Estudia mucho y tendrás un buen trabajo.

Para cumplir de alguna forma su promesa, el sistema nos da un título a través de la educación «oficial». Un certificado muy bonito, eso sí, con muchos sellos y firmas, hasta la del rey si vives en España. Un certificado que podemos colgar con orgullo en la pared de nuestra casa o despacho. ¿Para qué? Para acreditar que hemos

pasado por el circuito oficial que marca el sistema y que hemos recibido la formación reglada que imparte el propio sistema, sirva para lo que sirva, pero lo tenemos.

—Bien, pues ya tengo mi título. Y ¿el trabajo? Ahora quiero el trabajo. *¿Dónde está?*

Cri-cri...

Cri-cri...

Cri-cri...

No decimos que no esté bien estudiar. Claro que está bien, sobre todo si es algo que te gusta, en lo que tienes competencia y que el mercado necesita. Estudia y estudia mucho. Pero... la promesa. La promesa es lo que falla.

Todos los que tenemos una cierta edad sabemos que ningún título —oficial o no— te va a dar trabajo. Lo harán tus capacidades. Sin embargo, seguimos siendo cazadores de títulos.

Ya, pero, aunque no me den trabajo, si tengo muchos títulos será más fácil conseguirlo, ¿no?

Pues no. Si los tuvieras solo tú o unos pocos más y pudieras acreditar de verdad una serie de capacidades, tal vez. Pero ¿de qué sirve tener un título o varios cuando esos mismos títulos los tienen cientos de miles de personas? No sabemos cuál será tu experiencia, pero, según la nuestra, en más de 25 años de carrera profesional como *freelancers* y en plantilla nunca, nadie nos ha contratado por nuestros títulos. Ni siquiera los hemos tenido que enseñar. Lo que nos ha dado trabajo ha sido responder a la pregunta:

—Y tú, ¿qué sabes hacer?

—Sé hacer esto.

—Ah, bien, eso me interesa. Demuéstralo y si lo haces bien te pagaré por ello.

Esa es la única promesa que cuenta.

Por resumir. Si no tienes una buena formación no podrás traducir, o no podrás traducir bien, con calidad profesional. Pero puedes traducir y convertirte en una gran traductora sin tener un título «oficial» siempre que dispongas, eso sí, de una sólida formación en idiomas, en traductología y en alguno de los campos que más se traducen. Tengas o no tengas título oficial que lo acredite. Eso da igual.

Por cierto, las universidades no tienen el monopolio de la formación en las materias que acabamos de citar (ni en muchas otras). Tampoco son las sacerdotisas del conocimiento o de la sabiduría. Es más, no siempre imparten la mejor formación en dichas materias. A veces sí, pero no siempre. Y, desde luego, no estás obligada a pasar por una universidad para convertirte en traductora profesional. Por suerte, vivimos en un mundo en el cual el conocimiento está mejor distribuido y es más accesible de lo que lo ha sido nunca. Aprovechémoslo.

Si ya has estudiado una carrera universitaria, estupendo. Seguro que habrás aprendido muchas cosas o, al menos, habrás disfrutado de unos años estupendos. Para nosotros y para muchas personas, la etapa universitaria fue una de las más felices. No tanto por lo que aprendes, sino por lo que vives.

Si no lo has hecho aún o has estudiado otra carrera distinta a la traducción, piensa muy bien si necesitas volver a la universidad.

Por lo general, hacer una carrera supone una enorme inversión de tiempo —tres o cuatro años—, de dinero y de esfuerzo personal que, tal vez, resulte innecesaria. Es posible, además, que esa inversión de tiempo, dinero y esfuerzo pueda dar mejores resultados si decides formarte por tu cuenta.

Queremos dejar claro que no tenemos nada en contra de las universidades, salvo que la mayoría de ellas imparten una formación bastante rígida y obsoleta, que está muy alejada de las necesidades reales del mercado. Bueno, dicho así, algo en contra sí que tenemos⁶.

Sin embargo, en algunas de ellas hay magníficos profesionales que se desviven por sus alumnos e imparten muy buena formación, dentro de las limitaciones que les impone el sistema. Por desgracia, esos profesionales suelen ser una minoría. Lo que queremos decirte es que no necesitas pasar por la universidad, si no quieres. Como tampoco necesitas un título oficial.

Una buena formación sí, títulos no.

6 No creas que somos los únicos que cuestionamos la educación universitaria. Empresas de gran prestigio como Google o Ernest & Young también discrepan del modelo universitario y de las competencias que es posible adquirir bajo ese modelo educativo, por lo que comienzan a plantearse formas alternativas de medir las capacidades de los candidatos que desean contratar. Puedes encontrar más información al respecto en el libro de Vishen Lakhiani titulado *El código de las mentes extraordinarias* (2016, Edaf, 10ª edición, pp. 54-55).

Si quieres saber lo que pensamos sobre los másteres universitarios de traducción y por qué, no dejes de echarle un vistazo al vídeo que encontrarás en la PARTE 3 de la zona de recursos:

<https://vivirdelatraduccion.com/libro>

No se puede vivir de esto

No dejes que el ruido de las opiniones de otros apague tu propia voz interior.

STEVE JOBS

Algo que nos maravilla son las personas que dicen que no se puede vivir de la traducción. Así, en general y como sentencia definitiva. Sabemos que hay bastantes personas que opinan así, porque se manifiestan en foros públicos, redes sociales, incluso en algunas aulas universitarias. Y eso nos hace pensar: ¿no conocerán a ningún traductor en activo?

Nosotros vivimos de la traducción desde hace más de una década y nuestro negocio no es una tapadera de ninguna otra actividad ilegal. Tampoco somos agentes de la CIA que se hacen pasar por traductores para disimular. No. Somos traductores, vivimos de la traducción y mantenemos una familia. Pagamos nuestras facturas, nos vamos de vacaciones, incluso ahorramos un poco al final del año. Además, ya sabes lo que facturamos con nuestro negocio.

Como nosotros hay cientos de miles de personas en todo el mundo que hacen lo mismo. Unos viven mejor y otros peor, pero somos cientos de miles de personas las que vivimos de esta maravillosa profesión. Así que: sí, se puede vivir de la traducción y se puede vivir muy bien.

Eso no quiere decir que sea fácil. Nunca nos escucharás decir eso. Pero se puede vivir perfectamente y además muy bien de esta bonita profesión. Aquí es donde pensamos que radica el problema y donde puede estar la explicación de por qué algunas personas dicen eso de que «no se puede» de una forma tan tajante. Permítenos ilustrarlo con un ejemplo muy cercano.

Hace poco recibimos un correo de Ana, una de las alumnas de nuestros cursos de traducción especializada. Ana nos decía lo siguiente.

Soy Ana, alumna de uno de vuestros cursos. Os escribo porque estoy un poco asustada sobre mi futuro como traductora. Estoy en el último año de la carrera de traducción. Hoy, en clase, un profesor con muchos años de experiencia como traductor nos ha contado algo que me ha desconcertado. Cuenta que un traductor autónomo vive siempre con la incertidumbre de si podrá pagar sus facturas a final de mes y que muchos, con los años, acaban «quemados» y abandonan la profesión para dedicarse, por ejemplo, a la enseñanza.

Me entristece mucho pensar que esto es así. Además, en mi caso particular, tenía la idea de empezar directamente como autónoma. Soy consciente de que poseer una buena cartera de clientes lleva tiempo y mucho esfuerzo, pero siempre he pensado que vivir solo de la traducción era posible. Hoy, tras la clase, he llegado a sentir que me había equivocado de camino.

Bien, estos mensajes nos dan muchísima pena y nos hacen pensar que en la universidad está pasando algo grave por varios motivos. El primero, porque no es la primera vez, ni la segunda, ni la tercera que recibimos un mensaje así. Nos los mandan alumnos de

traducción de universidades y países muy diferentes. Por suerte, no todos los profesores son así. Por desgracia, hay demasiados así.

El segundo motivo es que es falso. Fíjate en la afirmación de este profesor: «muchos [traductores autónomos], con los años, acaban “quemados” y abandonan la profesión para dedicarse, por ejemplo, a la enseñanza».

¿En serio? ¿Muchos? ¿Cuántos? ¿Tienes datos? ¿Estadísticas? ¿Informes? ¿O estás hablando de ti? ¿De tu experiencia? Más bien nos parece que sucede esto último. Lo de sentirse el centro del universo y pensar que nuestra experiencia es la única posible es algo muy humano. Pero es falso.

Podríamos comentar algo más sobre la ética profesional de alguien que enseña un oficio en el que no cree y que, además, se dedica a desanimar a sus alumnos, en lugar de a animarlos. Pero, en fin, vamos a dejar eso de lado por ahora.

Como es lógico, llamamos a Ana para darle nuestra opinión y esta fue, más o menos, nuestra conversación con ella:

—*¿Es cierto que hay traductores autónomos que fracasan y acaban tirando la toalla?*

—Sí, es cierto. Algunos, incluso, terminan de profesores.

—*¿Es verdad que es difícil abrirse camino en el mundo de la traducción?*

—Claro, nunca nos habrás oído decir lo contrario. Pero, no es más difícil que en cualquier otra profesión. Los primeros años son duros.

—Entonces, ¿se puede vivir de la traducción?

—Por supuesto, y, además, se puede vivir muy bien. Depende mucho de varias cosas:

- La especialidad que elijas.
- Tu combinación de idiomas.
- Lo que trabajes para conseguirlo.

En resumen, si tienes una combinación de idiomas que incluya el inglés y eliges uno de los campos que más se traducen —es decir, estos: jurídico, financiero, médico o técnico— entonces, trabajando duro, será mucho más sencillo. Fácil no, pero más sencillo sí. Y, es posible, solo posible, que vivas de la traducción muchos años y que disfrutes de esta hermosa profesión. Como hacemos nosotros y unas 650 000 personas en todo el mundo.

Algunas de las personas que dicen que no se puede tan solo están hablando de su propia experiencia. Como suponemos que le ocurre a este profesor. Ellos lo intentaron, no lo consiguieron —por la razón que sea— y piensan que nadie más lo podrá conseguir.

Cuando una persona intenta abrirse camino en esta profesión y no lo consigue es muy fácil echarle la culpa a otro: al mercado, a los clientes, a las tarifas, al mundo en general. Pero suele ser más productivo examinar cuál fue el problema, por qué no lo consiguieron: ¿la persona no tuvo la paciencia necesaria? ¿Fue la especialidad o la combinación de idiomas elegida que tenía pocos clientes o mucha competencia o ambos? ¿Tenía mucho trabajo, pero cobraba muy poco y no podía llegar a fin de mes? ¿Tenía unas tarifas muy altas y no fue capaz de encontrar clientes dispuestos a pagarlas?

La mayoría de las personas que fracasan no tienen ni idea de por qué ha sido y, claro, así no es posible sacar conclusiones. También

es duro aceptar los propios errores. Todos cometemos errores antes o después y siempre es más fácil culpar a otro.

Una última reflexión antes de pasar al siguiente mito. Es posible que escuches a traductores veteranos, con cierta fama y prestigio, quejarse de la profesión y decir cosas como: «Todo está cada vez más difícil en el mundo de la traducción». «Las cosas han ido a peor». «Pobres de los que empiezan ahora porque lo tienen muy complicado», etc.

No te preocupes, nosotros también escuchamos esas mismas cosas hace más de una década.

Es normal que las personas de una cierta edad y con muchos años de experiencia ya no se acuerden de lo que ellas mismas tuvieron que luchar para abrirse camino cuando empezaban. También es normal que estas personas ya no tengan la misma energía y vitalidad que entonces y no se vean capaces de enfrentarse a los nuevos retos que hoy plantea nuestra profesión.

Es el viejo mito de «cualquier tiempo pasado fue mejor» al que los seres humanos somos muy aficionados. Se remonta a la Grecia clásica. Sin embargo, cualquier tiempo pasado no fue mejor, sino que tú eras más joven, tenías más energía, más ganas de comerte el mundo y podías con todo. Solo eso. Los obstáculos que en su día tuviste que superar también les habrían parecido enormes a los veteranos de aquella época y, sin embargo, los superaste. Solo es eso.

Las tarifas son cada vez más bajas

Tu verdadero valor está determinado por cuánto más das en valor respecto a lo que percibes como pago.

BOB BURG

Las quejas sobre las tarifas es otra de las melodías habituales en foros y redes sociales. Pero, fíjate, decir que las tarifas son cada vez más bajas, así de una forma global y sin hacer distinciones, es tan falso como decir que los restaurantes cada vez son peores. Habría que preguntarse: ¿Qué restaurantes? ¿Los de comida india, francesa, italiana, japonesa? ¿Los restaurantes de tu país, de tu ciudad, de tu barrio? Alguien podría responder a esto: «Ah, pues no, hace poco han abierto varios restaurantes italianos en mi ciudad y son excelentes, te tratan fenomenal y los precios son muy razonables».

Hemos tratado de poner un ejemplo extremo para que veas lo absurdo de esa afirmación. No es posible decir que «las tarifas son cada vez más bajas» porque no es cierto. Se trata solo de la percepción personal de quien emite ese juicio. Todavía no conocemos a nadie que haya dicho una cosa así y haya aportado datos o estadísticas que sustenten semejante disparate.

Las tarifas de traducción son algo muy personal. Varían mucho en función de cada mercado, de cada país, de cada combinación de

idiomas y especialidad. Incluso personas que en el mismo país se dedican a la misma especialidad e idiomas cobran tarifas diferentes, dependiendo de su experiencia, de la calidad de su trabajo y de su capacidad para llegar al mercado y conseguir clientes.

Las tarifas no son cada vez más bajas. En el mercado hay tarifas de todo tipo: tarifas bajas, tarifas medias y tarifas *premium*. Nuestras tarifas, por ejemplo, no han dejado de subir y actualmente cobramos más o menos el doble que la mayoría de los traductores de nuestro país. Lo que ocurre es que, por desgracia, hay muchos traductores que no saben cómo subir sus tarifas ni cómo encontrar a los clientes dispuestos a pagarlas.

El lugar del mercado en el que te posiciones como profesional y, en última instancia, las tarifas que seas capaz de cobrar dependen en gran medida de ti, de los servicios que ofrezcas, de lo que te esfuerces por hacer que esos servicios sean cada vez mejores y de los clientes a los que elijas servir. De nuevo, es más fácil echarle la culpa al mercado que analizar qué estoy haciendo mal y qué podría hacer mejor para subir mis tarifas o conseguir mejores clientes dispuestos a pagarlas.

Lo que cobras por tus servicios depende de ti mucho más de lo que crees. Es verdad que también hay factores externos que influyen en el precio, como la situación económica general, la situación del sector para el que traduces, la competencia, el país en el que vives y algunas otras cosas. Pero también hay muchos elementos de esta ecuación que tú puedes manejar. Más de los que crees. Veremos algunos de ellos más adelante y te enseñaremos, incluso, varios métodos para subir tus tarifas.

Si alguna vez has creído eso de que «las tarifas son cada vez más bajas» o, incluso, si has llegado a pronunciar semejante afirmación

pensando que era cierta, deberías replanteártela. Abandona esa mentalidad pesimista que no te va a llevar a ningún sitio. Es mucho más útil aprender a aumentar el valor de lo que ofreces y descubrir cómo encontrar clientes que lo aprecien que lamentarte o quejarte de cosas que no son ciertas.

Nosotros no podemos decirte lo que debes cobrar, pero podemos enseñarte a calcular una tarifa mínima viable y enseñarte a tomar responsabilidad sobre tus tarifas, como hacemos con los miembros del Club.

Por ahora, basta con que te quedes con la idea de que se puede vivir muy bien de la traducción, se pueden cobrar buenas tarifas y llegar a ganar una cantidad muy respetable de dinero al cabo del año como traductor profesional.

Por si no quieres creernos solo a nosotros te dejamos dos artículos escritos por dos traductoras que son grandes referentes del sector y a las que admiramos mucho. En ambos artículos se afirma que es posible ganar más de seis cifras anuales —refiriéndose a superar los 100.000 US\$ de ingresos al año— como traductor *freelance*. Nosotros también lo afirmamos, claro, pero en este caso son Paula Arturo, traductora con base en Argentina y especialista en traducción jurídica, y Corinne McKay, especialista en el campo jurídico, comercial y en el sector del desarrollo internacional con base en los Estados Unidos, quienes lo demuestran. Te recomendamos su lectura. Están en inglés, pero merecen mucho la pena:

Paula Arturo, «On Being the Underdog and Earning Six-Figures as a Translator».

Corinne McKay, «Secrets of six-figure translators».

Hay mucho intrusismo

Nuestro destino nunca es un lugar, sino una nueva forma de ver las cosas.

HENRY MILLER

¿Intru... qué? ¿Cómo se puede hablar de intrusismo en una profesión no regulada?

Bueno, vamos por partes. Empezaremos explicándote qué es eso del intrusismo de lo que algunos tanto se lamentan.

Se trata de una queja bastante habitual entre algunos traductores. Suponemos que piensan —por alguna razón que se nos escapa— que solo ellos están legitimados para ejercer la profesión. O que las universidades tienen el monopolio del nombramiento de los traductores y, para ejercer como tal, hay que pasar, sí o sí, por alguna institución universitaria. Por fortuna, ninguna de las dos cosas es cierta.

Algunas personas, sin embargo, confunden el ejercicio de la traducción con las figuras del traductor público (en Argentina), el traductor certificado u oficial (en México o Colombia) o el traductor jurado (en España).

Cualquier persona puede ser traductor en cualquier parte del mundo y, que nosotros sepamos, no es necesario título alguno ni

inscripción en ningún colegio o registro profesional para ejercer esta profesión. Lo único que se necesita, si quieres tener éxito, es una buena formación y una especialización de las que más demanda el mercado.

El ejercicio de la traducción pública, certificada u oficial es otra cosa. Es cierto que en algunos países existen normas que dicen que para poder hacer ese tipo de traducciones —minoritarias y cada vez con menos demanda, al menos en Europa— debes contar con un título expedido por una determinada universidad o debes superar el examen de una institución pública. Si no tienes tales estudios o la acreditación correspondiente y firmas traducciones como si fueran juradas, públicas u oficiales, entonces sí eres un intruso y podrías estar cometiendo un delito o una infracción civil. No obstante, como decíamos hace un momento, ese tipo de traducciones son minoritarias y cada vez más escasas.

Por si todavía no tienes claro de qué hablamos, te diremos que las traducciones públicas, juradas u oficiales consisten en la traducción de determinados documentos públicos, como partidas de nacimiento, actas de defunción o certificados de estudios, que deben presentarse ante una determinada autoridad en el idioma de ese país para ser admitidos. Las autoridades competentes exigen que tales documentos sean traducidos por un traductor público, jurado u oficial.

Se trata, casi siempre, de traducciones de pequeño tamaño, de poco importe y no muy bien pagadas, ya que el cliente suele estar poco o nada habituado a utilizar los servicios de un traductor y, muy posiblemente, no los va a volver a utilizar una vez haya terminado los trámites que necesita. Ese tipo de traducciones suponen, en términos generales, una minoría insignificante si las comparamos

con el volumen total de traducciones que se hacen cada año en el mundo.

En nuestro curso Traducción Jurídica Profesional podrás encontrar mucha más información sobre ese tipo de traducciones, por si quieres saber cómo se regulan o qué se necesita para acceder a ellas en países como España, México, Colombia, Chile o Argentina.

En definitiva, no te laments si no tienes ese título. En España y en Europa, al menos, los traductores jurados u oficiales no viven de la traducción oficial, salvo alguna excepción muy puntual, sino que tales trabajos son un complemento a sus ingresos que proceden en su mayoría de la traducción simple, la que no es jurada ni oficial.

Tampoco existe un colegio oficial de traductores en ninguno de los países que conocemos, salvo en Argentina. En Europa no solo no existen, sino que, además, la Unión Europea se ha manifestado expresamente en contra de la creación de tales colegios por considerarlos factores limitadores de la competencia. Por lo que, no es previsible que se vayan a crear en el futuro. Así pues, no es necesario estar colegiado ni tener un título o acreditación oficial alguna para trabajar en el mundo de la traducción y nadie te puede llamar intruso por hacerlo.

El problema es que, por extensión, algunos profesionales del sector consideran intrusos, no solo a los que hacen traducciones juradas u oficiales sin la debida acreditación —en ese caso, tienen razón—, sino que para ellos también lo son todos aquellos que trabajan de traductor sin un título «oficial» de alguna universidad.

Esto último no es cierto. ¿Como si las universidades tuvieran la capacidad de nombrar traductores! Desde luego que no. Y, en los países donde no hay estudios universitarios de traducción, ¿qué

pasa? ¿No puede haber traductores? Y ¿qué pasa con todos los traductores veteranos que llevan ejerciendo desde mucho antes de que hubiera estudios «oficiales»? ¿También son intrusos?

Algunos de los mejores profesionales que conocemos no han estudiado la carrera de Traducción. Uno de nosotros tampoco lo ha hecho. Así que, si para ellos somos intrusos, estamos muy orgullosos de serlo.

Por otro lado, los traductores *freelance* somos empresarios y empresarias que gestionamos un negocio sin haber estudiado Empresariales. ¿Te imaginas que los graduados o egresados de Empresariales nos acusaran de intrusos por llevar una empresa sin haber estudiado la carrera oficial?

Pensamos que estas ideas sobre el intrusismo se basan en la creencia —equivocada— de que, si hubiera un mayor control en el acceso a la profesión, o si hubiera menos traductores en el mercado, ellos tendrían menos competencia y, por lo tanto, les iría mejor. Es un triste consuelo.

No sufras si no tienes un título oficial de traducción y quieres ejercer como traductora. Fórmate bien, especialízate todo lo que puedas, mejora tus competencias cada día y trata de servir a tus clientes lo mejor posible. Serás una gran traductora y una gran profesional, nunca una intrusa.

La traducción automática nos va a quitar el trabajo

El viajero ve lo que ve, el turista ve lo que ha venido a ver.

G. K. CHESTERTON

Esta es otra de las leyendas urbanas más extendidas últimamente y uno de los miedos más frecuentes entre muchos traductores y futuros traductores. De hecho, hemos encontrado personas que no se atrevían a lanzarse al mundo de la traducción porque pensaban que dentro de poco nuestro trabajo lo harían los robots.

Cuando hablamos de robots nos referimos a las máquinas, la inteligencia artificial y, más en concreto, a la traducción automática.

Es cierto que la tecnología de la traducción automática ha avanzado mucho y que cada vez está más presente en el mundo de la traducción, eso es algo innegable. Pero, al mismo tiempo, también es cierto que cada día se necesitan más traductores (humanos), como demuestran los datos y las previsiones sobre el crecimiento del empleo en nuestro sector que hemos compartido contigo al principio del libro.

Ambas cosas son ciertas al mismo tiempo y en el momento actual. No son realidades que deban excluirse mutuamente, como algunos piensan: *cuanta más traducción automática haya, menos traductores*

humanos habrá. Esto no es cierto y, aunque parece una paradoja, se debe a que la realidad es mucho más compleja y ambigua de lo que algunas personas quieren ver.

No obstante, si este argumento no basta para que le pierdas el miedo a los robots, te vamos a contar una historia que tal vez no conozcas.

Esto de la traducción automática no es algo nuevo, ni muy reciente, ni de nuestros días. Tampoco la ha inventado Google, no. La tecnología de traducción por ordenador tiene unos setenta años de antigüedad.

Comenzó a desarrollarse en Estados Unidos en los años 50 del siglo pasado por encargo del departamento de Defensa estadounidense. En aquel momento, Estados Unidos estaba en plena guerra fría con la Unión Soviética. Es posible que ninguno de nosotros estuviera vivo en esa época, pero lo hemos estudiado en los libros de historia y seguro que te suena.

El caso es que, los militares estadounidenses, muy preocupados por averiguar si los rusos estaban planeando un ataque al país, necesitaban traducir rápidamente las comunicaciones interceptadas al enemigo y averiguar si existía alguna amenaza potencial. El problema es que no disponían de suficientes traductores de ruso que pudieran hacer este trabajo.

Para agilizar el proceso de traducción de dichas comunicaciones encargaron a un profesor de la Universidad de Georgetown — el profesor Dostert— y a un grupo de científicos de IBM —la compañía informática puntera del momento— que desarrollasen un sistema para traducir de forma rápida y automática cualquier texto o comunicación desde el ruso al inglés.

Los técnicos de IBM contaban con un gran presupuesto del departamento de Defensa y habían construido en 1952 uno de los ordenadores más potentes del momento, el IBM 701 apodado *the Brain*. Hoy nos produciría risa, pues el «cerebro» ocupaba una habitación entera y trabajaba con tarjetas perforadas. Sin embargo, en aquel momento era lo máximo.

Así que, pusieron a trabajar al cerebro junto con el profesor Dostert y su equipo en el sistema de traducción automática, y lo cierto es que consiguieron notables avances en muy poco tiempo. Tan notables que, el 7 de enero de 1954 convocaron una rueda de prensa en Nueva York para contarle al mundo entero que esto de la traducción automática estaba resuelto.

La predicción literal del profesor Leon Dostert fue que: «En un plazo de cinco, o tal vez tres años, la conversión de significado interlingüístico por medio de procesos electrónicos en áreas funcionales importantes de varios idiomas puede ser un hecho consumado»⁷.

Es decir, que, si el profesor Dostert hubiera acertado, los traductores humanos deberíamos haber desaparecido del mapa allá por el año 1959 o 1960.

Por suerte, parece que no acertó. De hecho, nuestra profesión está más viva que nunca y cada año las estadísticas oficiales de empleo

7 Las palabras exactas del profesor Dostert (en inglés) fueron: «five, perhaps three years hence, interlingual meaning conversion by electronic process in important functional areas of several languages may well be an accomplished fact». Puedes consultar la nota de prensa del año 1954 en la página oficial de IBM: https://www.ibm.com/ibm/history/exhibits/701/701_translator.html.

de diferentes países indican que es una profesión en crecimiento. Incluso el propio US Bureau of Labor Statistics de Estado Unidos señaló en un informe del año 2020 que para la década de 2019 a 2029 se espera un crecimiento de los empleos en el sector de la traducción y la interpretación del 20 %, lo que es *much faster than average*, como dice el propio informe⁸.

Bien, como te habrás dado cuenta, los seres humanos somos terriblemente malos haciendo predicciones de futuro. O somos extremadamente optimistas o somos increíblemente pesimistas, pero casi nunca acertamos. Si no, que se lo pregunten a George Orwell con su novela *1984* que a lo mejor has leído. O, si te gusta el cine, tal vez conozcas *2001: Una odisea del espacio* de Stanley Kubrick o *Blade Runner* del director Ridley Scott, dos iconos del cine de ciencia ficción. Dónde han quedado ya esas fechas, y ninguna de sus profecías se ha cumplido. Por ejemplo, *Blade Runner* está ambientada en el año 2019 y en ella se dibujaba un futuro de megaciudades llenas de coches voladores y replicantes andando por sus calles. ¡En 2019! No sabemos si donde tú vives habrá ya coches voladores y replicantes, pero en España te aseguramos que no.

En fin, que somos muy malos prediciendo el futuro y, por lo tanto, no te recomendamos que creas a los que dicen que la traducción automática nos va a reemplazar mañana mismo. Llevan diciéndolo desde 1954 y todavía no se ha producido.

Quién sabe si algún día esto ocurrirá. Tal vez sí o tal vez no. Nosotros no somos adivinos y no lo sabemos, pero nos parece que todavía

8 Informe que puedes consultar aquí: Interpreters and Translators: Occupational Outlook Handbook: : U.S. Bureau of Labor Statistics (bls.gov).

queda algún tiempo para que eso ocurra. Y, lo más importante, pensamos que no vale la pena tomar la decisión de no intentar trabajar en una profesión que te gusta solo porque algunos digan que no tiene futuro. A lo mejor pasan otros setenta años antes de que eso suceda y te podría dar tiempo a jubilarte como traductora. O no, quién sabe.

La decisión es tuya, claro.

Si te especializas te estás cerrando puertas

*Muchas de las verdades a las que nos aferramos dependen de
nuestro punto de vista.*

MAESTRO YODA (DE LA PELÍCULA *STAR WARS*)

Tal vez esta sea una leyenda urbana algo menos popular, pero hemos podido comprobar que es un consejo que se da con bastante frecuencia en algunas universidades, especialmente, por parte de ciertos profesores que, con toda su buena intención, tratan de ayudar a los alumnos. Sin embargo, el desconocimiento de lo que demanda el mercado por parte de muchos de estos maestros hace que una recomendación bienintencionada pueda volverse en contra de sus alumnos y aspirantes a traductores.

Este mito es especialmente pernicioso, pues, en principio, parece un buen consejo lleno de sentido común: «Mira, no te especialices, porque si lo haces tendrás que rechazar trabajos que no son de tu especialidad y te costará más abrirte camino; si al principio traduces de todo podrás tener más encargos de traducción, aprenderás más, trabajarás más y ganarás más; también podrás ir probando diferentes materias hasta dar con aquello que te gusta, etc.».

Resulta algo sensato y quien recibe este consejo puede pensar que es una buena idea. El problema es que es radicalmente falso, porque se basa en una premisa errónea. Parece sugerir que cuando empiezas en el mundo de la traducción tienes todas las puertas abiertas y por eso, si te especializas en algún campo, vas a perder oportunidades de trabajo. Te vas a cerrar puertas. Sin embargo, no es así.

Para entenderlo debemos partir de la premisa correcta. Cuando uno empieza en esta profesión —y en cualquier otra—, las puertas del mercado están cerradas. Todas. Lo sentimos, pero es así.

Los clientes a los que queremos dirigirnos no nos conocen y tienen ya sus propios proveedores de traducción, sean agencias o traductores *freelance*.

Las puertas del mercado están cerradas, por lo tanto, no puedes cerrarte ninguna puerta. Por el mero hecho de no especializarte y decir que traduces «de todo» no vas a tener más puertas abiertas ni más oportunidades de trabajar, sino menos. Sentimos darte esta mala noticia, pero te aseguramos que será una de las pocas que recibirás de nuestros labios a lo largo del libro.

Lo que necesitas para acceder al mercado es una o dos llaves que te permitan abrir las puertas correctas. Y, para ello, la especialización es la mejor llave que conocemos.

Por otro lado, solo es preciso abrir unas pocas puertas para comenzar, incluso para vivir bien y disfrutar de esta profesión. No creas que necesitas conseguir muchísimos clientes para vivir de esto. Al contrario. Una cantidad muy grande de clientes es algo difícil de gestionar, salvo que te conviertas en una agencia. Un traductor *freelance* tan solo requiere una docena de clientes más o menos

frecuentes y tal vez dos o tres más frecuentes que le den trabajo con regularidad para vivir muy bien de su profesión.

Si no te especializas y te diriges al mercado —de puertas cerradas— diciendo que eres una traductora generalista que traduce de todo serás solo una más de entre los cientos de miles que hay por ahí tratando de abrirse camino. Así, es muy poco probable que consigas abrir las puertas de algún cliente. Sin embargo, si tienes una especialización bien definida y tu CV expresa de una forma clara qué es lo que haces y qué problemas puedes solucionar, tendrás más posibilidades de ser escuchada por tus potenciales clientes. De esa forma, es más fácil que te tengan en cuenta cuando falle alguno de los proveedores habituales de los clientes a los que te diriges o cuando estos necesiten más traductores. Y eso es algo que suele pasar con cierta frecuencia por múltiples razones.

Esta es la mejor forma de acceder al mercado y por eso la especialización es tan importante.

Así que, ya sabes, especialízate cuanto antes —pero en alguno de los campos que más demanda el mercado, claro— y tendrás en tu mano una de las mejores llaves que existen para acceder al mundo de la traducción profesional.

PARTE 4.

Qué necesitas para ser un gran traductor

Donde aprendemos que todo el mundo puede traducir, si cuenta con la debida preparación y las competencias necesarias, y donde descubrimos cuáles son las competencias más importantes que debes cultivar para tener éxito en el mundo de la traducción.

*Las personas exitosas tienen bibliotecas. El resto tiene televisores
con pantalla grande.*

JIM ROHN

Si has llegado hasta aquí ya sabes mucho, pero que mucho, sobre el mundo de la traducción. Sabes lo que hacemos los traductores, cómo es la profesión desde dentro y, sobre todo, sabes qué cosas son ciertas y cuáles no.

La información es poder y, en este momento, tienes bastante poder en tus manos.

Si te hemos convencido de que es una profesión maravillosa con muchísimo futuro es posible que quieras saber qué es lo que necesitas para lanzarte a ella con seguridad. Este es uno de los aspectos que más dudas causan a nuestros alumnos y mentorandos. Quieren tener la certeza de que poseen todo lo que hace falta para triunfar en la profesión.

Bien, pues eso es precisamente lo que descubrirás en los próximos capítulos. ¿Quieres saberlo? Sigue leyendo.

¿Todo el mundo puede traducir?

Cualquiera puede cocinar, pero solo los valientes pueden ser grandes.

COLETTE (DE LA PELÍCULA *RATATOUILLE*)

A lo mejor ahora te estás preguntando cosas como estas:

—¿Valdré yo para traducir?

—¿Esta profesión será para mí?

—¿Seré capaz de hacerlo bien?

—¿Podré de verdad ganarme la vida como traductora?

Es normal. Todos, cuando empezamos, sentimos la misma inseguridad y las mismas dudas. También nosotros nos preguntamos muchas veces si tendríamos las capacidades necesarias para ello o si habríamos recibido el don de la traducción. Pues, mira, antes de seguir vamos a hablarte un poco de cine.

Nos encanta la película *Ratatouille*. ¿La has visto? Es una obra maestra del género de animación y del cine en general. Tal vez nuestros gustos cinematográficos estén algo oxidados, es posible. Teniendo dos niños pequeños en casa lo único que vemos desde hace unos años es cine infantil. Pero créenos si te decimos que merece la pena.

El *leitmotiv* de la película es «todo el mundo puede cocinar». Esta es la frase que repite infinidad de veces el fantasma del chef Auguste Gusteau. De hecho, el protagonista es una rata que resulta ser mejor cocinero que todos los demás profesionales que aparecen en la película.

Muchas veces, al ver *Ratatouille* —la hemos visto unas cuantas— nos hemos quedado pensando: ¿Y si esto lo aplicáramos al mundo de la traducción? ¿Sería posible afirmar que todo el mundo puede traducir? O, por el contrario ¿se necesitan cualidades innatas para este oficio?

Y tú, ¿qué opinas? ¿Crees que todo el mundo puede traducir? Piénsalo durante unos segundos y luego nos lo dices.

1...2...3...4...5

Bien, no sabemos lo que habrás estado pensando y, desde la barrera que ponen entre nosotros estas páginas, no podemos oírte. De verdad que lo sentimos. Así que, te contaremos cómo ven este asunto algunos colegas y, por supuesto, te daremos nuestra opinión.

Hay traductores que piensan que no todo el mundo puede traducir. No. Según ellos, se necesitan un talento y unas cualidades que no están al alcance de cualquiera. El oficio está reservado solo para un selecto grupo de privilegiados o superdotados entre los que, por supuesto, se encuentran ellos mismos. Suponemos que se consideran, por alguna extraña razón, tocados por el dedo divino y se sienten bendecidos con el don de las lenguas y la capacidad para traducir. Cualquier otro que lo intente y no posea ese don está perdiendo el tiempo.

Otros piensan que solo los que han realizado unos determinados estudios universitarios —los suyos, claro— pueden dedicarse legítimamente a la traducción. Son esos que nos llaman «intrusos» a todos los que no hemos seguido sus estudios, como ya te contamos unas páginas atrás. Y, como no podía ser de otra forma, los intrusos somos los responsables de los precios bajos, de las malas condiciones de trabajo, de que sus clientes les dejen de contratar y hasta de las siete plagas de Egipto.

Como ya te estarás imaginando, no compartimos ninguna de estas opiniones. Más bien, somos de la tribu del chef Gusteau.

¡Todo el mundo puede traducir!

En nuestra humilde opinión, la traducción es una profesión muy noble y maravillosa, pero con la debida preparación, cualquier persona puede dedicarse a ella.

No estamos diciendo que sea fácil ni que baste con saber idiomas, sino que no es necesario nacer con unas cualidades especiales para consagrarse a ella, ni siquiera es imprescindible pasar por la universidad. En definitiva, el traductor no nace, se hace.

A ver, seamos serios, nadie nace traductor o traductora. Se nace Messi, Serena Williams, Pablo Picasso o Zaha Hadid. Se nace Emily Dickinson, Rosalía de Castro o Federico García Lorca, pero no se nace traductor. Puedes tener un gusto innato por los idiomas o una cierta facilidad para aprenderlos, facilidad que, generalmente, es el resultado de que te gustan los idiomas, no de que tengas más talento que el resto de los mortales. El traductor se hace y, por lo tanto, cualquier persona con la debida formación puede convertirse en traductora y desempeñar con éxito esta bonita profesión.

Vamos a decirlo de nuevo y bien claro:

Cualquier persona puede convertirse en traductora y ser una traductora de éxito.

No obstante, se necesitan algunas cosas que, si bien es cierto que están al alcance de cualquiera, es necesario cultivarlas con estudios específicos, con dedicación y con mucha mucha práctica, entre otras cosas.

En este punto queremos dejar muy claro que, tan equivocado es pensar que solo se puede ejercer la traducción si se está en posesión de un determinado título, como creer que por el simple hecho de dominar dos idiomas ya eres traductora. El conocimiento de los idiomas es un requisito imprescindible, pero no el único. El hecho de hablar bien dos idiomas no te convierte automáticamente en traductora, como el hecho de tener diez dedos no te convierte en pianista. En breve te contaremos qué cosas necesitarás para ser una gran traductora, por ahora quédate con la idea de que tú también puedes serlo.

La edad no es una barrera

La edad tampoco es un problema en nuestra profesión. Todo lo contrario, la experiencia suma. Y es que, muchas personas que pasan de los 40, incluso de los 50, se están decidiendo a dar el salto y a formarse bien para convertirse en traductores profesionales. Nosotros rondábamos la cuarentena cuando nos convertimos en traductores *freelance*.

Es verdad que conseguir un trabajo por cuenta ajena a partir de una determinada edad es una tarea difícil. Cuando ese trabajo es en plantilla (por cuenta ajena), la edad puede ser un problema.

Muchas empresas tienen prejuicios sobre la edad a la hora de contratar y son reacias a ofrecer un empleo a personas mayores, lo que también puede pasar en nuestro sector.

Sin embargo, como ya te hemos contado, la gran mayoría de quienes nos dedicamos a traducir somos *freelance* y para ser *freelance* la edad nunca es un problema. No se necesita una edad determinada ni hay una edad idónea para empezar en el mundo de la traducción. Siempre que tengas las ganas y la energía suficientes para cambiar de actividad, conocer un nuevo sector y aprender un nuevo oficio, la traducción puede ser el camino ideal para ti.

En el Club de los Grandes Traductores recibimos un montón de alumnos que, tras muchos años en otro mundo profesional, desean cambiar de sector y dedicarse a lo que siempre soñaron, pero nunca se atrevieron a considerar como una profesión: los idiomas y la traducción. En el Club les enseñamos a poner en valor su experiencia y a sacarle partido a todo el bagaje profesional que han acumulado a lo largo de su vida.

Una profesión femenina

El sexo tampoco es un obstáculo. Es cierto que en el mundo laboral todavía hay mucho machismo difícil de erradicar, especialmente en algunos sectores. Por suerte, eso no pasa en el mundo de la traducción, ya que, además, es una profesión muy femenina. Algunos datos señalan que en torno al 70 % de los traductores son, en realidad, traductoras⁹. Nosotros pensamos que el dato debe

9 Así se recoge en el libro *The Status of the Translation Profession in the European Union* de Anthony Pym, Claudio Sfreddo, Andy L. J. Chan y François Grin (2014, Anthem Press, p. 75).

estar equivocado pues debería ser el 90 %.

Sea como fuere, y sea cual sea el dato correcto, lo cierto es que hay muchas más mujeres que hombres en esta profesión. Tal vez, la razón sea la mayor inclinación de las mujeres hacia el lenguaje y los idiomas; tal vez sea una forma de evitar la discriminación que existe en los procesos de selección de algunas empresas; tal vez porque esta profesión —en su versión *freelance*— permite conciliar la vida personal con la profesional mucho mejor que otras, y esto te lo podemos decir por experiencia personal; o tal vez sea por pura casualidad. No lo sabemos. Lo cierto es que la nuestra es una profesión eminentemente femenina.

No pretendemos insinuar que las mujeres estén mejor preparadas que los hombres para ser traductoras, ni que su trabajo sea de mayor calidad que el de sus colegas del sexo opuesto. La calidad o la competencia no tienen nada que ver con el sexo. Tan solo nos hacemos eco de un hecho.

Lo que sí pensamos, y esto ya es pura interpretación nuestra, es que el hecho de que sea una profesión más femenina que masculina es una gran ventaja, ya que puedes sentirte más a gusto en ella y encontrar menores barreras de entrada. En nuestra profesión abunda el compañerismo, el buen ambiente y la colaboración entre colegas, siendo raro encontrar la clásica competitividad y las rivalidades propias de otros sectores. Eso hace que sea un sector mucho más inclusivo y donde es más sencillo y agradable desarrollar una carrera profesional a largo plazo. Mucho más que en otros que hemos conocido directamente. Así, al menos, lo vemos nosotros. Los dos.

La buena noticia, por lo tanto, es que todo el mundo puede traducir y cualquier persona, de cualquier sexo y edad, puede convertirse

en un profesional de éxito en el mundo de la traducción. Sí, tú también.

La noticia menos buena es que hace falta prepararse mucho, tener paciencia y trabajar duro. ¿Quieres saber qué es lo que se necesita para triunfar en la traducción? Vamos allá.

El método de los grandes traductores

La inspiración existe, pero tiene que encontrarte trabajando.

PABLO PICASSO

Ahora que sabes que cualquier persona puede llegar a ser un gran profesional de la traducción, si cuenta con la debida preparación, es posible que te estés preguntando cuál es esa preparación, qué cosas se necesitan, qué atributos, qué capacidades o qué formación resultan imprescindibles para tener éxito en esta profesión. Y haces muy bien en preguntártelo. Además, es un buen indicador de tu interés y de tus ganas de triunfar.

Pues, verás, en realidad no se necesitan tantas cosas. Lo que sí resulta imprescindible es contar con un buen método, como el que enseñamos y desarrollamos en el Club de los Grandes Traductores. El método que te vamos a mostrar se basa en tres pilares. Tres cualidades o atributos imprescindibles para desarrollar una carrera de largo recorrido en el mundo de la traducción profesional. Aquí los tienes:

1. Trabajo
2. Paciencia
3. Especialización

Vamos a desgranar un poco más en qué consiste cada uno de ellos para que tengas toda la información necesaria. Aunque, si quieres conocer a fondo cómo incorporar este método a tu práctica profesional, no dejes de echarle un vistazo al Club.

En la zona de recursos encontrarás más información sobre el Club. No dejes de echarle un vistazo, te hemos preparado una propuesta que no podrás rechazar para unirte a nuestra comunidad:

<https://vivirdelatraduccion.com/libro>

Empecemos por el trabajo.

Trabajo

Efectivamente, para abrirse camino en esta profesión y en cualquier otra se necesita mucho trabajo y grandes dosis de dedicación. Si alguien te dice que es fácil, no le creas.

Nosotros tenemos unos cursos magníficos y una membresía estupenda —el Club de los Grandes Traductores— con los que ayudamos a personas de todas las edades y de todos los países a convertirse en traductores profesionales y a desarrollar una carrera exitosa en el mundo de la traducción. Pero no somos Harry Potter, no tenemos una varita mágica con la que tocar a nuestros alumnos para que se conviertan en traductores. Es un camino largo que requiere esfuerzo, dedicación y trabajo personal.

Es cierto que, según vas avanzando en el camino, puedes ir viendo los frutos de tu trabajo y recogiendo lo que has sembrado. Además, la recompensa es enorme. Pero no podemos negar que los primeros años son duros. Tendrás que trabajar mucho y, probablemente, hacer un esfuerzo adicional para ganar la confianza de aquellos clientes que no te conocen.

Si recuerdas lo que decíamos en el mito de la especialización —si te especializas te estás cerrando puertas—, cuando uno sale por primera vez al mercado las puertas están cerradas. Los clientes potenciales de tus servicios ya tienen sus proveedores habituales. Te decíamos que la especialización es la mejor llave que existe para abrir las puertas correctas del mercado, pero también hay algunas otras cosas que puedes hacer. Te vamos a contar uno o dos trucos.

La mejor forma de conseguir nuevos clientes es tener una sólida formación en alguno de los campos que más se traducen, eso debe ir por delante. También tendrás más oportunidades si estás disponible cuando no lo están los traductores habituales de tus posibles clientes.

No nos engañemos, cuando un profesional está consolidado y tiene una buena cartera de clientes no necesita esforzarse tanto como al principio para trabajar de una forma regular. Por eso, los traductores con más experiencia se van de vacaciones, cogen fines de semana libres y se toman días sueltos aquí y allá para atender cuestiones personales. Esa es una de las grandes ventajas de nuestra profesión y todos los que podemos, sacamos partido de ella. Así pues, los momentos en los que muchas personas están de vacaciones como Navidad, Semana Santa o el verano son ideales para conseguir nuevos clientes.

Muchos de nuestros primeros encargos llegaron durante el verano y las vacaciones de Navidad. Nos preocupábamos de contactar de nuevo con los prospectos —clientes potenciales— antes de que llegaran esos periodos vacacionales y les informábamos claramente de que estaríamos disponibles todos los días del periodo en cuestión en un determinado horario. Como resultado de aquello, conseguimos muchos nuevos clientes. Algunos solo nos utilizaron para cubrir la ausencia temporal de sus traductores, pero otros se quedaron y aún hoy siguen dándonos trabajo.

Esta estrategia funciona, no solo durante las vacaciones, también los fines de semana. Durante los primeros años de nuestra trayectoria como *freelancers* trabajamos la mayoría de los fines de semana del año. Curiosamente, muchos clientes contactaban con nosotros los viernes con un encargo de traducción urgentísimo que necesitaban para el lunes sin falta. Nosotros contentos, porque estábamos empezando y todo lo que nos llegaba nos venía bien. Ellos también, porque les solucionábamos un problema y quedaban muy agradecidos. Así conseguimos algunos clientes más.

No queremos decir que debas trabajar todos los fines de semana o en vacaciones para abrirte un hueco en el mercado. Es solo una estrategia más que a nosotros y a muchos colegas nos ha funcionado. Trabajar los fines de semana es sencillo si no tienes muchas obligaciones personales o familiares, pero puede resultar más complicado si tienes una familia que atender. El tema de escoger las vacaciones es algo más fácil. Con una buena planificación puedes programar tus vacaciones en una época del año menos habitual y así estarás disponible cuando otros no lo estén. Además, el viaje y los alojamientos te saldrán más baratos.

Paciencia

Abrirse camino en cualquier profesión es una cuestión de tiempo. Se necesitan varios años para hacerse un hueco en cualquier industria. Fíjate que hemos dicho años. No semanas ni meses. Sin embargo, algunos traductores no tienen la paciencia suficiente de esperar a que lleguen los resultados y tiran la toalla antes de tiempo.

Nuestra profesión es una carrera de fondo. Seguro que has visto muchas veces la imagen de la salida en la maratón de Nueva York, ¿verdad? Miles de personas se agolpan sobre el puente de Brooklyn esperando que den la salida y, cuando suena el disparo, empiezan a correr entusiasmadas. Pero ¿sabes cuántas de esas personas terminan la carrera? Muchas menos. Por el camino hay muchos que se van y dejan la carrera a medias. Lo mismo pasa en esta profesión y en las demás. Hay muchas personas que, ante el cansancio, las dificultades y la ausencia de resultados en el corto plazo terminan abandonando. Lo cual es muy bueno para los que no abandonamos, porque cada vez tenemos menos competidores.

A nosotros nos gusta utilizar la metáfora del manzano. Solemos comparar el desarrollo de una carrera profesional con el cuidado de un manzano. No sabemos si tienes o has tenido un huerto o si conoces a alguien que tenga árboles frutales, así que, te vamos a contar a grandes rasgos cómo es el cultivo y cuidado de un manzano.

Todo comienza cuando plantas el arbolito. Al principio, lógicamente, es muy pequeño y no esperas gran cosa de él. Lo cuidas, lo abonas, lo riegas sin que dé ningún fruto. Pasa un año y no da una sola manzana. Lo sigues cuidando, abonando, regando; pasan dos años y ni una manzana. Pasan tres años y, lo mismo, nada. Al cuarto o quinto año, cuando ya estás a punto

de cortarlo para hacer leña, salen unas manzanitas muy pequeñas y duras que parecen de madera y no se pueden ni comer. Al año siguiente, si has tenido paciencia y no lo has cortado, saldrán unas cuantas manzanas más, esta vez ya son buenas y se pueden comer sin dificultad. Al año siguiente el árbol dará tantas manzanas que no vas a poder comértelas ni tú ni toda tu familia junta y aunque hagas compota o se las regales a tus vecinos, la mayoría terminarán estropeándose por lo abundante que habrá sido la producción.

No es necesario esperar tanto tiempo para ver los resultados de una carrera profesional, es cierto, pero la metáfora nos sirve para ilustrar que, en el fondo, todo es una cuestión de paciencia. Si perseveras, si trabajas y no desfalleces, los resultados llegan. Y si sigues trabajando e invirtiendo en tu desarrollo profesional, con el tiempo, vas a recoger muchos más frutos de los que esperabas cuando comenzaste. Puedes creernos, es así. En particular, si eliges la especialidad adecuada. No todo el mundo tiene la paciencia necesaria para esperar a que lleguen los resultados.

Especialización

Si los dos pilares que acabamos de ver son importantes, la especialización es el más importante de todos. Es la masa madre para hacer el pan, el arroz de la paella y la lechuga en la ensalada. Si no tienes una especialización bien definida es como si no tuvieras nada.

Puedes trabajar muchísimo y tener mucha paciencia, pero si no te especializas en uno de los campos que más se traducen, todo lo anterior servirá de poco. Serás una más entre miles, una profesional indiferenciada entre la masa de personas que se denomina

traductores y te va a costar muchísimo que el mercado se fije en ti.

Vamos hacia un mundo de especialistas en todos los ámbitos y en todas las profesiones, y la nuestra no es una excepción. Ten en cuenta que, gracias a internet y la tecnología, cada vez es más sencillo encontrar el profesional adecuado para resolver un determinado problema. La oferta es mundial y prácticamente ilimitada, especialmente en campos como el nuestro donde los servicios se pueden prestar desde cualquier parte del mundo. Eso tiene muchas ventajas para nosotros como profesionales, pues abre de una forma increíble nuestro mercado potencial, pero también tiene ventajas para los clientes al poder acceder a una oferta enorme de posibles proveedores. Toda ventaja tiene su contrapartida que no hay que olvidar.

Nos enfrentamos, pues, a un mercado complejo en el que la única forma de destacar es la diferenciación. ¿Cómo puedes diferenciarte? Bueno, en principio hay varias maneras. Podrías tratar de diferenciarte por precio, siendo el proveedor más barato, pero la carrera hacia el fondo no tiene límite. Siempre habrá alguien que cobre un poco menos que tú. Es muy fácil: dime qué te cobra tal traductor X y yo te cobraré menos. Tampoco es una buena estrategia a largo plazo, pues si estableces unas tarifas muy bajas te va a resultar muy difícil vivir de tu profesión. Además, con esta estrategia conseguirás atraer a los peores clientes, aquellos que solo se fijan en el precio.

También puedes diferenciarte ofreciendo una gama muy amplia de servicios. Por ejemplo, traduciendo un gran número de idiomas, en muchas especialidades —jurídica, técnica, audiovisual, moda, turismo, marketing, videojuegos, etc.— y prestando todos los servicios que los clientes pudieran necesitar como traducción,

interpretación, transcreación, subtitulación, *voice-over*... Pero, para ello necesitarías ser una agencia con mucho personal y una gran base de datos de proveedores externos. Todo eso no lo puede hacer una persona sola, aunque haya algunos que lo digan.

La mejor estrategia, puedes creernos, es convertirte en especialista en un determinado campo de la traducción o, como mucho, en dos. Los traductores que más éxito tienen y que más disfrutan de su profesión son los más especializados. Y, como ya sabes, la especialización no cierra puertas, las abre. Pero, la especialización correcta, claro.

Cuáles son los campos que más se traducen (y mejor se pagan)

La traducción no es solo cuestión de palabras: consiste en hacer comprensible toda una cultura.

ANTHONY BURGESS

Vamos hacia un mundo de especialistas, eso ya nadie lo duda. Cada vez es más fácil buscar al especialista que necesitas para resolver un determinado problema y por eso las personas especializadas en resolver problemas complejos —que afecten a un gran número de personas— van a ser las que reciban una mayor demanda de trabajo en los próximos años.

En el mundo de la traducción, una de las mejores estrategias para desarrollar una carrera de éxito es especializarse en una de las áreas que más se traducen.

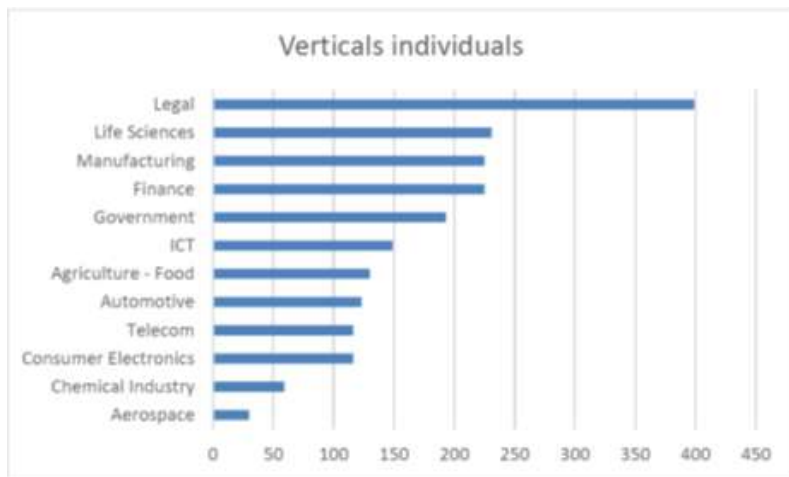
Poseer una especialización muy marcada tiene muchas ventajas:

- Tendrás menos competencia (especialmente si se trata de un campo complejo).
- Te será más fácil localizar posibles clientes y para ellos más asequible localizarte a ti.

- Te resultará más sencillo formarte y profundizar sobre una materia, hasta llegar a dominar un tipo concreto de textos, lo que te permitirá traducir más rápido y con mayor seguridad.

Pero, ojo, no sirve cualquier especialización. Las ventajas de esta estrategia solo las podrás disfrutar si eliges alguna de las especialidades que más se traducen, es decir, jurídica, financiera, médica y técnica.

No lo decimos solo nosotros, todos los informes y estadísticas del sector que se publican año tras año coinciden en señalar a estos campos de especialidad como los más demandados por el mercado. Como refleja este gráfico de la *European Language Industry Survey* de 2018 que puedes ver justo aquí debajo.



En esta encuesta se preguntó a más de un millar de profesionales y empresas de la traducción en Europa cuáles eran las áreas que más traducían. Como ves, *Legal* (traducción jurídica) es con bastante diferencia la especialidad que más se traduce, seguida por *Life*

Sciences (medicina, farmacia, biología, etc.), *Manufacturing* (que podríamos considerar traducción técnica) y *Finance* (traducción económica y financiera).

Todo lo que puedas hacer para formarte y especializarte en alguno de estos campos o en varios será una buena inversión que redundará en importantes beneficios para tu carrera.

Si todavía no conoces mucho el mundo de la traducción y quieres saber de qué se ocupa cada una de estas áreas, te lo contamos brevemente.

En primer lugar, la traducción jurídica (*legal translation*) se ocupa de traducir documentos jurídicos, es decir, documentos privados redactados por abogados o documentos públicos procedentes de gobiernos y administraciones como, por ejemplo, contratos, pólizas de seguro, informes legales, certificados de constitución de empresas, sentencias, acuerdos internacionales y muchos otros.

La traducción económica y financiera (*financial translation*) se ocupa de la documentación que rodea al mundo de la empresa y las finanzas, como estados contables, estatutos sociales, acuerdos de compraventa de activos, emisión de deuda o de acciones, informes bursátiles, etc.

Dentro del campo denominado ciencias de la salud (*life sciences*) entran la traducción de documentos médicos, farmacéuticos y biosanitarios de todo tipo como estudios de ensayos clínicos, historias médicas, consentimientos informados o documentos de información y prevención sanitaria.

Finalmente, la traducción técnica (*manufacturing*) se ocupa de documentos relacionados con la ingeniería, la fabricación, la producción de energía o las energías renovables, etc.

Como ves, son campos muy técnicos que exigen una alta preparación del traductor y un amplio conocimiento de la materia. Pero, al mismo tiempo, son los campos con más demanda y donde podrás encontrar más trabajo.

También son los campos mejor pagados, precisamente, porque son complejos y exigen una buena formación. No todos los traductores se atreven a adentrarse en ellos y eso, unido a la fuerte demanda, hace que las tarifas que puedes obtener en estas áreas de especialización sean, por lo general, bastante mejores que en las demás.

Algunos traductores dicen eso de que «cuanto más feo, mejor se paga», en alusión a que son campos de trabajo muy técnicos y complicados. Nosotros tenemos la suerte de que la jurídica y la financiera nos encantan. Así que, de feos nada.

Sabemos que a muchas personas les llaman la atención ciertos campos como la traducción literaria o editorial (traducir libros), la audiovisual (películas y series) o la de videojuegos. Puede que hayas observado, no obstante, que ninguno de esos campos de especialidad aparece en el gráfico anterior. Es porque ni siquiera se encuentran entre las doce especialidades más demandadas.

Sin duda, son especialidades muy llamativas que atraen a muchos traductores, en especial a los jóvenes cuando están estudiando o a punto de terminar sus estudios. Sin embargo, si nos preguntas, te diremos que no son la mejor opción. Al menos, para empezar.

En primer lugar, porque su demanda en el mercado es baja si la comparamos con otras especialidades —como se puede comprobar en la encuesta— y, en segundo lugar, porque, como son muchos los traductores que quieren dedicarse a ellas, la competencia es mayor. Todo lo anterior contribuye a que las tarifas que se pagan

en esas especialidades sean, por lo general, inferiores a las de otras ramas de especialización. Así que:

Poca demanda + mucha competencia + tarifas bajas = receta perfecta para la frustración.

No estamos diciendo que no puedas ganarte la vida traduciendo libros, series o videojuegos. Claro que sí. Hay muchos profesionales que lo hacen y algunos son muy visibles en redes sociales¹⁰. Pero también hay muchos que lo intentan y no lo consiguen. Lo que decimos es que te va a costar bastante más abrirte un hueco en la profesión si decides empezar en uno de esos campos que si te decantas por la especialidad jurídica, la médica, la técnica o la financiera.

Si tienes claro que quieres vivir de la traducción y te gustaría trabajar algún día en literaria, audiovisual o videojuegos, tal vez puedes empezar formándote en alguno de los campos con más demanda, para que te resulte más fácil poner en marcha tu negocio y crear una cartera de clientes. Así, podrás realizar tu sueño de ser traductora sin perder de vista el objetivo de trabajar en esos otros campos, a los que podrás ir migrando con el tiempo cuando ya no tengas la presión financiera de los primeros años.

Los inicios son ya bastante duros como para empezar el camino por la ruta más complicada. Pero, en fin, la decisión es solo tuya. Si tienes muy claro que tu vocación va por ahí, adelante. Tan solo pensamos que es nuestro deber advertírtelo, ya que muchas

10 También suelen ser los que más se quejan de las tarifas y de los clientes en estas mismas redes, pero a lo mejor eso es solo una percepción nuestra.

personas no cuentan con esta información y toman decisiones de las que luego se arrepienten.

Además, como dice nuestra amiga Rosa, a veces la traducción te hace descubrir pasiones ocultas. Quizá creas que la jurídica es aburrida y luego disfrutes traduciendo sentencias, contratos y cosas así. Merece la pena probar distintos ámbitos de trabajo y no dejarse guiar por los prejuicios o las opiniones de los demás.

Competencias lingüísticas

El arte del traductor consiste menos en conocer bien el lenguaje del otro, que el suyo propio.

NED ROREM

Seguro que a nadie se le escapa que los traductores somos lingüistas. La lengua es nuestra principal herramienta de trabajo. Y no solo utilizamos una, sino varias lenguas, por lo que debemos desarrollar una especial destreza en su manejo.

Saber hablar dos idiomas no te convierte automáticamente en traductor. Vamos a ver qué competencias lingüísticas necesitas adquirir y desarrollar.

Una buena formación lingüística

Para iniciar tu viaje profesional en el mundo de la traducción vas a necesitar una maleta llena de libros. Los traductores somos ávidos lectores. Al menos nosotros no conocemos a ningún traductor al que no le guste leer.

Con esto de la maleta no queremos decir que tengas que llevar siempre contigo una valija enorme llena, literalmente, de libros y acarrearla por los aeropuertos. Si quieres puedes hacerlo, claro. De hecho,

conocemos a algunas personas que tienen esa costumbre. Pero no es necesario. Con esta metáfora nos referimos a algo imprescindible para todo profesional de este campo: una sólida formación lingüística.

Los traductores somos lingüistas, es decir, que nuestra principal herramienta de trabajo es el lenguaje. Nos pasamos el día leyendo en un idioma y escribiendo en otro. Por eso, debemos conocerlo muy bien y hacer todo lo posible por manejarlo con la mayor destreza posible. Una buena formación lingüística es algo esencial. Y, una buena formación lingüística no significa solo saber manejar —muy bien— dos idiomas. Eso se da por supuesto, como el valor a los soldados. Debes dominar dos idiomas hasta el punto de moverte con total soltura en ellos y poder escribir o hablar casi como si ambas lenguas fueran tus lenguas nativas. Decimos «casi» porque no creemos que el bilingüismo perfecto exista, pero eso es otra cuestión. Además, debes poseer un conocimiento por encima de la media de la gramática, la sintaxis, el léxico y la ortografía de tu lengua materna.

¿Cómo de tu lengua materna? Queréis decir de la lengua que traduces, ¿no?

No, no. No nos hemos equivocado. Queremos decir de tu lengua materna. Por supuesto, la lengua que traduces también la debes conocer muy bien, casi tan bien como tu lengua materna, pero esta última debes conocerla todavía mejor.

Seguro que recuerdas que unas páginas atrás decíamos que los traductores traducimos normalmente hacia nuestra lengua materna, ¿verdad? Es lo que llamamos nuestra dirección de trabajo. Pues bien, para traducir y, por tanto, escribir varios miles de palabras al día en nuestra lengua de destino, debemos dominar esa lengua para no cometer errores.

El traductor es un profesional de la lengua, especialmente de la suya, y debe por ello conocerla a la perfección para escribir con la máxima corrección gramatical, ortográfica y léxica. Es por ello que debes estudiar mucho y muy a fondo tus dos o tres lenguas de trabajo, pero sobre todo la materna, porque será en esa lengua en la que tendrás que crear textos nuevos partiendo de la lengua que traduces, y esos textos deben ser lo más correctos posible en términos lingüísticos.

Al traductor no debe bastarle un conocimiento superficial de su lengua, ni siquiera un conocimiento avanzado como el que se aprende en el colegio o en bachillerato, conocimiento que parece olvidado por la mayor parte de la población, a juzgar por su forma de escribir. No. El traductor profesional necesita ir un paso más allá y tener un conocimiento avanzado de las lenguas que traduce, sobre todo de la suya.

Y ¿cómo puedo adquirir esa formación y esas competencias lingüísticas?

Pues, de varias formas. Seguramente, en lo que hemos dicho antes sobre la formación lingüística coincidirán con nosotros casi todos los traductores, profesores y profetas de la traducción que en el mundo habitan. Ahora bien, donde es posible que encontremos algunas discrepancias será en lo que vamos a contarte ahora.

En nuestra humilde opinión, no es necesario ir a la universidad para convertirte en un gran lingüista (los traductores somos lingüistas). Si ya has pasado por la universidad y estudiaste alguna carrera como Traducción e Interpretación, Filología o Lingüística aplicada estupendo, te damos la enhorabuena. Pero si no lo has hecho, plantéate seriamente si esa es la mejor opción para ti.

Existen otras muchas formas de adquirir las competencias lingüísticas que necesitas. Una de las más eficaces es la lectura. Un profesional de la traducción debe ser un gran lector. Lee muchos libros, todos los que puedas. Leer buenos libros redactados en tu lengua materna te servirá para mejorar tu competencia lingüística. También te recomendamos que leas todo lo posible sobre traductología de las dos o tres lenguas en las que trabajes. Hay libros fantásticos y revistas en línea estupendas de acceso gratuito. Lee todas las que caigan en tus manos.

Si te pasas el día viendo series de Netflix o vídeos en el móvil en lugar de leyendo, no vas por el buen camino.

También existen una gran variedad de cursos de formación que pueden ayudarte mucho a mejorar tus competencias lingüísticas. Y seguramente no tendrás que dedicarles cuatro o cinco años de tu vida ni el dinero que cuesta la universidad.

Atención al detalle

Nuestro trabajo se caracteriza por la precisión. Debemos ser muy detallistas y mirar con cien ojos tanto el texto original que estamos traduciendo como —sobre todo— nuestra propia traducción. Desarrollar una gran atención al detalle en relación con el documento sobre el que estás trabajando es una de las mejores cualidades que puedes tener como traductora.

Sabemos que nadie es perfecto. Nadie va a esperar de ti que no cometas nunca un error. Lo mismo que les pasa a los redactores nos pasa a los traductores. Tampoco nosotros estamos libres de cometer errores. Nosotros también nos equivocamos, como cualquiera, y con frecuencia se nos pasan cosillas que pueden tener cierta importancia. Te podríamos contar que nos han pasado las cosas más extrañas,

como dejar un párrafo entero sin traducir. ¿Cómo ocurrió? Imposible saberlo. Menos mal que revisamos siempre lo traducido para evitar estas cosas y garantizar que el cliente recibe siempre un resultado perfecto. Por eso, te aconsejamos que leas varias veces tu traducción y revises muy bien tu trabajo antes de entregarlo al cliente. La revisión es una parte importante.

Lo ideal es que tus traducciones sean revisadas por una segunda persona. Alguien que no seas tú. Se dice, y con razón, que somos incapaces de detectar nuestros propios errores. Estamos tan seguros de lo que hemos escrito que al revisar leemos lo que queremos leer y no lo que realmente hemos puesto.

En nuestro caso lo tenemos fácil, porque trabajamos en equipo y lo que traduce uno lo revisa el otro. No sabes la cantidad de errores que se detectan de esa forma y lo mucho que mejoran las traducciones. Nuestros trabajos salen siempre traducidos por uno y revisados por el otro. Si trabajas en soledad, puedes colaborar con un colega de quien te fíes y revisar sus traducciones a cambio de que él o ella revise las tuyas. Es una manera de trabajar en equipo y sentirse algo menos solo.

Si eso no es posible, te sugerimos que dejes dormir la traducción. Espera al día siguiente y lee de nuevo lo que has escrito con ojos frescos. Nuestro colega Tenesor Rodríguez-Perdomo escribió hace algún tiempo un artículo muy interesante que podría venirte bien: «Propuesta de procedimiento para corregir nuestras propias traducciones»¹¹.

11 El artículo «Propuesta de procedimiento para corregir nuestras propias traducciones» de Tenesor Rodríguez-Perdomo puede consultarse aquí: <https://tenesor.wordpress.com/2014/05/01/propuesta-de-procedimiento-para-corregir-nuestras-proprias-traduccion/> [última consulta: julio de 2021].

Los textos que recibimos los traductores no son siempre perfectos. Uno podría esperar que un documento jurídico importante estuviera perfectamente redactado, sin faltas de ortografía, sin errores gramaticales ni lagunas de contenido. Pero no siempre es así.

Algunos piensan que esta es la razón por la cual la traducción automática nunca será capaz de sustituir al traductor humano. No es tan sencillo detectar un error humano mediante un algoritmo. En ocasiones, o te pones en la cabeza del redactor o no hay forma de saber lo que este quiso decir. Algunos de los errores que encontrarás en los documentos son bastante obvios. Errores de puntuación, una sigla que aparece siempre de una forma y sola una vez de otra, un apellido al que le falta una letra, etc.

No te queremos aburrir, pero podríamos escribir un libro con los gazapos que encontramos en los contratos, las sentencias o las pólizas de seguro que recibimos. Tal vez sea porque casi nadie lee un texto con tanta atención como un traductor. Pero, hay que ser comprensivos. Los humanos no siempre escribimos bien. Nadie lo hace. Tendemos a equivocarnos, cometemos errores, damos cosas por supuestas o cambiamos el orden de las siglas o las cifras. ¡Qué cosas!, ¿verdad?

Nosotros siempre recomendamos que corrijas los errores obvios que presentan los originales sin necesidad de molestar al cliente. Cuando te encuentres con errores que no son tan obvios, te sugerimos que adviertas al cliente y le consultes antes de tomar una decisión. Ante la duda, pregunta al cliente.

Planificación y estrategia

Cada minuto que dedicas a la planificación te ahorra 10 minutos en la ejecución; ¡Eso te da un retorno de energía del 1.000 %!

BRIAN TRACY

Si quieres salir adelante en el mundo de la traducción y convertirte en una gran traductora *freelance*, necesitas algo más que competencias lingüísticas, formación en idiomas y atención al detalle. Todo eso que acabamos de ver está muy bien, es muy importante y absolutamente primordial. Pero no menos ineludibles son las competencias de negocios. Recuerda que serás una empresa unipersonal.

A muchos colegas se les olvida con frecuencia este aspecto trascendental de su trabajo: que son una empresa y tienen que gestionar un negocio de forma profesional. Un olvido que con frecuencia hace fracasar su proyecto.

Como dueña de un negocio tienes que adquirir determinadas competencias empresariales que te ayuden en la gestión diaria de tu actividad. Gestionar con eficacia un negocio no es una tarea fácil, pero esas competencias se pueden aprender. Serán tu pasaporte hacia el éxito.

No hace falta que hagas un MBA —aunque estamos seguros de que te ayudaría mucho más que un máster de traducción—, pero asegúrate de leer todo lo que puedas sobre gestión de empresas y acude a todos los cursos y formaciones disponibles sobre gestión de negocios. Hay muchos recursos valiosos ahí fuera. Algunos son gratuitos, otros de pago. En todo caso, debes invertir una parte de tus ingresos en aprender a gestionar tu actividad profesional, no solo en aprender a traducir.

Además de unos conocimientos, aunque sean rudimentarios, sobre contabilidad para llevar tus propias finanzas, necesitas aprender algo sobre planificación y estrategia de negocios. De hecho, cuanto más aprendas sobre esta materia mejor te irá. Sin descuidar, por supuesto, las competencias lingüísticas. Pero tampoco debes dejar de atender la parte empresarial de tu actividad.

Todo negocio —el tuyo también— necesita una estrategia y una buena planificación para poder salir adelante.

Hablando de planificación, hay una frase que nos gusta mucho y que nos parece sumamente acertada. Es esta: «Un idiota con un plan puede vencer a un genio sin plan».

La frase se atribuye a Warren Buffett, el famoso inversor estadounidense. No sabemos si lo habrá dicho él, pero la idea de fondo nos parece brillante: por muy poca cosa que seas, por muy pequeño que sea tu negocio o por muy pocos recursos que tengas, si tienes un plan y trabajas día a día para ponerlo en práctica, seguro que llegarás más lejos que los demás, por listos que sean.

La planificación es fundamental en todo negocio. Y no es algo tan complejo como tal vez imaginas. Tan solo tienes que pararte a pensar y anotar. Empieza dedicando un día al mes, sin distracciones,

a pensar seriamente qué es lo que quieres conseguir. Ponlo por escrito en una hoja de papel y revísalo cada mes. Eso es todo para empezar.

Otra cosa que te ayudará mucho será establecer objetivos. Ponte metas a uno, tres y cinco años. No estamos hablando de objetivos realistas —que casi siempre pecan de pesimistas—, sino de escribir la carta a los Reyes Magos. Sueña a lo grande sin limitaciones. Visualiza qué es lo que quieres conseguir el año que viene, dónde quieres estar dentro de tres años y cómo te gustaría que fuera tu vida dentro de cinco años. Es un ejercicio estupendo y muy necesario. Puedes incluirlo dentro de la jornada mensual dedicada a pensar en tu negocio.

Ahora, cuando ya tengas claros tus objetivos, solo tienes que imaginar qué pasos necesitas dar para llegar a cumplirlos. Fijémonos en el objetivo que hayas marcado para un año. Piensa qué puedes hacer en los próximos tres meses para conseguir ese objetivo. Ponlo por escrito. Luego piensa qué puedes hacer este mes para acercarte al objetivo anual que has fijado. Y luego, qué puedes hacer esta semana para dar los primeros pasos en esa dirección. Que tu objetivo para la semana sea dar ese primer paso. Solo uno.

Revisa cada semana qué puedes hacer durante los próximos siete días para acercarte a tu meta. Ponlo por escrito y, a continuación, ponte a trabajar en ello sin descanso. Revísalo cada semana y luego cada mes. Después, cada tres meses, haz una revisión un poco más detallada.

¿Ves como no es tan difícil? No necesitas herramientas mágicas, ni métodos complejos, ni tecnología. Bueno, sí, una tecnología un poco antigua llamada papel y lápiz. Y, sobre todo, que reserves unas horas sin distracciones de forma regular para pensar en tu negocio.

Nosotros hacemos una reunión de trabajo cada tres meses. Nos vamos a un hotel, alquilamos una pequeña sala y allí, sin distracciones, sin correo electrónico y sin teléfono móvil —bueno, con el teléfono móvil en silencio—, nos ponemos a planificar lo que haremos en los próximos meses. Recordamos cuál es nuestro objetivo vital y de negocio y pensamos qué proyectos podemos llevar a cabo durante el siguiente trimestre para acercarnos más a esos objetivos. Luego, dividimos esos proyectos en acciones mensuales y semanales y listo. Tenemos nuestro plan trimestral que revisamos cada lunes para saber cómo vamos.

Para terminar este apartado, hablaremos un poquito sobre la estrategia, que no es otra cosa que la forma o los medios que utilizas para conseguir los objetivos que has incluido en tu plan. La estrategia se basa en poner en práctica el plan, porque un plan que no se lleva a la práctica es papel mojado y no sirve de nada.

Dentro del Club de los Grandes Traductores enseñamos muchas estrategias aplicadas a los negocios de traducción y ayudamos a los miembros del Club a que las pongan en práctica. No podemos hablarte de todas ellas en unas pocas líneas, pues necesitaríamos un libro entero para ello. Pero podemos apuntarte una de las que más nos gusta y que recomendamos con frecuencia a los miembros del Club: «Conviértete en un solucionador de problemas».

La estrategia no es nuestra, la hemos aprendido de Xosé Castro, Chris Durban y otros grandes traductores a quienes se la hemos escuchado muchas veces. Te aseguramos que es una estrategia brillante.

¿En qué consiste esto de ser un solucionador de problemas? Pues, muy sencillo, en cambiar radicalmente el enfoque que tienes de tu

profesión y del servicio que prestas a tus clientes. Si piensas que lo que haces cuando te contratan es traducir, te equivocas. Ese es el enfoque clásico e incompleto de nuestra profesión que comparten muchos profesionales. Estás haciendo algo mucho más importante y complejo. Lo que realmente haces para tus clientes es solucionar sus problemas traduciendo.

La mayoría de nosotros no valoramos suficientemente bien el valor que tienen nuestros servicios. Para una empresa o una persona que necesita traducir un determinado documento y no puede hacerlo porque no conoce el idioma, nuestros servicios son de un valor enorme. La mayoría de las veces ese valor es muy superior al precio que paga por el trabajo que recibe.

Hazte cargo de que cuando entregas una buena traducción que tu cliente puede utilizar en su actividad estás solucionando un problema muy importante de comunicación y estás aportando a su negocio un grandísimo valor.

Somos como el señor Lobo de *Pulp Fiction*: solucionamos problemas. Y, ¿cuánto crees que vale para una empresa que le traduzcas un contrato con el que va a poder conseguir un nuevo cliente? ¿Cuánto vale para un particular que le traduzcas los documentos de compraventa de una casa que va a poder vender gracias a ti? ¿Cuánto vale para un hospital que traduzcamos las especificaciones de un nuevo escáner que desean adquirir y con el que van a poder atender a miles de pacientes?

Si fuéramos más conscientes del valor que de verdad aporta nuestro trabajo, seguramente seríamos capaces de cobrar mejores tarifas y dejar a un lado muchos de los prejuicios y complejos que tenemos respecto al precio.

Otras dos cosas que también necesitas (y la mayoría olvidan)

Pequeñas disciplinas repetidas con consistencia cada día llevan a grandes logros conseguidos lentamente en el tiempo.

JOHN C. MAXWELL

Ya hemos visto que todo el mundo puede traducir. Insistimos mucho en eso porque es muy importante. La traducción no es una profesión elitista, reservada a unos pocos. Todo el mundo puede traducir si se prepara bien y desarrolla una serie de aptitudes.

También te hemos contado cuáles son los pilares del método que seguimos en el Club de los Grandes Traductores: trabajo, paciencia y especialización.

Seguro que recuerdas que el último pilar, la especialización, es el más importante y que todas las especialidades no son iguales. Hay cuatro que destacan sobre las demás: la traducción jurídica, la financiera, la médica y la técnica.

Además, como profesional de la lingüística, debes poseer un gran conocimiento de tus lenguas de trabajo, especialmente de tu lengua materna (o lengua A). Debes desarrollar tus capacidades

lingüísticas y no olvidarte de dos competencias empresariales muy importantes: la planificación y la estrategia.

Bien, pues si sabes todo eso, ya tienes un conocimiento sobre el mercado de la traducción mucho más avanzado que la mayoría de las personas que se lanzan a él cada año. Y el conocimiento es poder. Saber todo esto te allanará el camino y lo hará mucho más fácil de transitar.

Pero, todavía faltan un par de cosas importantes que debes saber si quieres lanzarte con éxito al mundo de la traducción. Cosas que algunas personas pasan por alto al iniciarse en la profesión. No queremos que a ti te pase lo mismo, así que, allá vamos.

Compromiso

Nos referimos al compromiso que has asumido con la decisión vital de convertirte en traductora. Ese compromiso con tu profesión debe ser firme e inquebrantable, debes querer luchar contra viento y marea por alcanzar tu sueño.

¿Por qué? pues porque, a lo largo de tu carrera y especialmente durante los primeros años, vas a tener que enfrentarte a muchas dificultades que pueden hacer que ese compromiso se tambalee. Si tiras la toalla antes de tiempo puede que nunca llegues a saber si efectivamente podías haber sido una gran traductora. Recuerda que la paciencia es uno de los tres pilares del método de los grandes traductores. ¡Hay tanta gente que tira la toalla antes de tiempo! Y nunca llegan a ver lo cerca que estaban de conseguirlo.

Ninguna profesión es fácil, tampoco la nuestra. Nada se consigue en poco tiempo y sin esfuerzo. Si tu compromiso con la decisión de

convertirte en traductora no es a prueba de balas, puede que nunca consigas los resultados que estás buscando.

El compromiso se materializa en esfuerzo, trabajo y dedicación. Pero, sobre todo, en renuncia. Porque tendrás que renunciar a algunas cosas para conseguir tu sueño.

Algunas personas que quieren dedicarse a la traducción como *freelancers* se resisten a dejar sus empleos por cuenta ajena —a pesar de que no les gustan— o a abandonar otras actividades a tiempo parcial, como la enseñanza de idiomas u otros empleos precarios. Tienen miedo al «qué pasará si no lo consigo». Dejan puertas abiertas, opciones, y nunca llegan a comprometerse del todo con su decisión. Eso no funciona, porque no hay compromiso.

Podríamos definir el compromiso como la capacidad de hacer todo lo que sea necesario para conseguir tu propósito: vivir de la traducción. Y, cuando decimos «hacer todo lo necesario» no nos referimos a ninguna actividad ilegal ni a que trabajes 24 horas al día, sino a que estés dispuesta hacer el máximo esfuerzo que seas capaz para vencer las dificultades, seguir avanzando y no rendirte nunca hasta que hayas llegado a la meta.

Son muchas las personas que vemos empezar en el mundo de la traducción sin un compromiso firme, es decir, sin estar plenamente convencidas de lo que están haciendo y sin haber tomado la decisión de poner toda la carne en el asador. Casi nunca logran su objetivo y lo normal es que se rindan entre el primer y el segundo año, cuando encuentran las mayores dificultades.

También es bastante frecuente que, tras haber fracasado en su intento de convertirse en traductores, busquen un culpable en el mercado, los clientes, las tarifas o las agencias. Todo el mundo es

responsable de su fracaso menos ellas. Cuando, en realidad, no habían asumido el compromiso necesario.

Es importante que sepas diferenciar entre compromiso y deseo. Desear algo no sirve de nada. Bueno, sí, tal vez sea el primer paso, pero si te quedas en el deseo no llegarás muy lejos. Los deseos no sirven de nada si no se acompañan de acciones que los materialicen.

Esta es la fórmula que debes grabar a fuego en tu mente:

deseo + decisión + acción

El compromiso es el pegamento que une las tres cosas. Pero, ten en cuenta que lo más importante es la acción. Solo las acciones pueden cambiar las cosas y llevarte donde tú quieres llegar.

Y tú, ¿tienes un compromiso así?

Terminar las cosas

Finalmente, tenemos que detenernos un momento en esa extraña capacidad que tienen algunas personas para terminar lo que empiezan.

Esta es una cualidad esencial para tener éxito en cualquier cosa que hagas en tu vida. Te servirá para convertir tus deseos y tus decisiones en acciones. Tomar acción siempre es positivo, y acabar lo que empiezas es fundamental, porque, aunque a veces te equivoques, siempre estarás avanzando un pasito más hacia tu objetivo. Unas veces te acercarán a él los aciertos y otras veces será aprendiendo de los errores como llegarás un poco más lejos.

No hagas como la mayoría de las personas con sus propósitos de año nuevo. El uno de enero todo son buenas intenciones y ganas de

comerse el mundo. Pero llega el día a día, la rutina y los problemas de siempre... y se olvidan de ellos.

Somos así. Está en nuestra naturaleza. Es lo que nuestro amigo Jesús Blanco llama el «efecto gimnasio»: en enero te apuntas con mucha ilusión al gimnasio. Te da un subidón de energía y estás a tope con tu propósito de adelgazar o de ponerte más fuerte. Pero, en febrero, ya ni te acuerdas de la clave de la taquilla.

Hay un antídoto para esto. Una cualidad que, si la practicas, te permitirá conseguir todo lo que quieras y te harás imprescindible. Imprescindible para tus clientes, el mercado, tus colegas de profesión, para todo el mundo. Algo que te hará tan diferente al resto que te permitirá destacar en lo que sea que hagas o quieras hacer.

Sergio Fernández lo llama «acabativa» y es lo contrario de la iniciativa, esa supuesta cualidad, tan sobrevalorada, de iniciar muchos proyectos y no terminar ninguno. La «acabativa» es mucho mejor que la iniciativa y tiene mucho que ver con la paciencia y la constancia.

Nosotros, por ejemplo, sabemos de nuestras limitaciones. Tenemos claro que, siendo buenos en lo que hacemos, no somos los mejores del mundo. Hay cientos de personas mucho más brillantes que nosotros por el mundo. Pero, tenemos algo que no todo el mundo tiene: terminamos lo que empezamos. Somos constantes, pacientes, hormiguitas trabajadoras que no dejan de esforzarse cada día por hacer un poquito mejor lo que llevan años haciendo.

¿Por qué la constancia es tan importante? Muy sencillo, porque casi nadie la practica. Y el mundo la necesita más que nunca. Practica la «acabativa» y serás imparable.

Las zapatillas del traductor

No temas ser lento, teme solo detenerte.

PROVERBIO CHINO

Ahora es cuando piensas que a lo mejor nos hemos vuelto locos. Pero, no. No te vamos a recomendar que hagas deporte —aunque podríamos— ni que salgas a la calle en zapatillas o pantuflas, como las llaman en algunos países. No te preocupes, no es eso. Esto va de otra cosa.

Te vamos a descubrir un elemento esencial de tu personalidad que, seguro que ya tienes, pero que puedes mejorar y moldear para que te ayude a conseguir lo que quieres: vivir (muy bien) de la traducción. Ese elemento es la mentalidad.

Para tener éxito en esta profesión o en cualquier otra necesitas una mentalidad que te lleve por el camino adecuado y te ayude a resistir cuando llegan las dificultades. La mentalidad por sí sola no te va a dar el resultado que estás buscando, pero sin ella no vas a llegar muy lejos. Déjanos explicártelo con una metáfora.

Utilizamos la imagen de las zapatillas para hablar de mentalidad porque nos parece muy ilustrativa. Imagina por un momento que eres una corredora a punto de empezar una carrera de fondo. Estás en tensión y lista para comenzar la carrera. De pronto, solo unos

segundos antes de que suene el disparo de salida, notas algo raro en los pies, miras hacia abajo y te das cuenta de que, en lugar de unas buenas zapatillas deportivas, llevas unas botas de montaña o, peor aún, unos zapatos de tacón. Suena el disparo y no tienes tiempo de cambiarte, así que, debes echar a correr. ¿Qué crees que va a pasar? ¿Te irá bien en la carrera? ¿Podrás ganar? ¿Llegarás lejos? No. Lo más probable es que no llegues demasiado lejos. Te caerás, tropezarás, te harás daño y solo podrás recorrer unos pocos metros.

Para poder obtener buenos resultados en una carrera y en cualquier prueba deportiva necesitas el calzado adecuado, ¿verdad? Tienes que llevar unas buenas zapatillas que sirvan a tu propósito, que es correr. Es cierto que las zapatillas, por sí solas, no te van a hacer ganar la carrera, pero sin ellas no vas a llegar muy lejos. La mentalidad es igual que esas zapatillas. Una buena mentalidad —positiva, optimista y enfocada en el éxito— no te va a dar por sí sola los resultados que estás buscando, no te va a hacer triunfar en la profesión, pero si no la tienes tampoco vas a llegar muy lejos.

Efectivamente, la mentalidad sola no sirve de nada. Necesitas desarrollar las aptitudes que constituyen los pilares básicos del método de los grandes traductores: trabajo, paciencia y especialización. ¿Te acuerdas? Pero, además de eso, necesitas calzarte unas buenas zapatillas. Necesitas desarrollar una mentalidad de éxito que te ayude a recorrer ese camino. Algunas personas, sin embargo, olvidan o desprecian este elemento tan importante.

¿Cómo puedes desarrollar una mentalidad de éxito? Pues verás, no es difícil. Es cuestión de entrenamiento. Te vamos a proponer cuatro sencillos ejercicios diarios que te ayudarán más de lo que imaginas:

1. Cuida tu vocabulario.
2. Rodéate de personas mejores que tú.
3. Da las gracias.
4. Anticipa el resultado.

Todas estas cosas son fáciles de hacer, son gratuitas y exigen poco esfuerzo. Solo tienes que proponértelo y ser constante. Te mostraremos algunas formas de incorporar estos ejercicios a tu rutina diaria.

Cuida tu vocabulario

Vigila las cosas que te dices a ti misma. Pon un poco de atención en tu diálogo interior y, siempre que te sorprendas diciéndote cosas negativas —que será muy a menudo—, haz un parón. Para, reflexiona, date cuenta de lo que está pasando en tu interior y cambia el discurso. No te flageles. No pasa nada. Todos pasamos más tiempo diciéndonos cosas negativas que positivas. Solo debes darte cuenta de ello cuando ocurra y decirte: «Ah, vale, me estoy saboteando. No pasa nada, pero vamos a dejarlo por hoy».

A continuación, cambia el diálogo y utiliza palabras positivas. Siempre que puedas, usa palabras con contenido motivador. No hace falta ir por la vida de Mr. Wonderful, pero si te sorprendes diciéndote algo así como «no me va a salir bien, soy un desastre, siempre me equivoco, etc.», cambia el discurso. Primero, perdónate a ti misma. No pasa nada. A continuación, piensa en algo diferente, como «bueno, voy a probar, a lo mejor me sale bien, ¿quién sabe?» o «¿y si resulta que sale bien? Sería estupendo», «voy a probar, no pierdo nada», «vamos allá».

Siempre que puedas y te des cuenta de lo que está sucediendo en tu interior, cambia el discurso y utiliza palabras positivas. Cuestan lo mismo y te ayudarán más. Además, ese nuevo vocabulario contribuirá a cambiar poco a poco tu diálogo interior que cada vez se hará más positivo y te dará fuerza en lugar de quitártela.

Una vez más, este diálogo interior positivo no te va a dar el éxito, pero si no lo tienes no vas a llegar muy lejos.

Rodéate de personas mejores que tú

Todos necesitamos modelos. Personas a quienes poder admirar porque han conseguido ya lo que deseamos. Cuando nosotros empezábamos nos fijamos en traductoras como Chris Durban, Judy Jenner o Corinne McKay. Su ejemplo nos sirvió muchísimo para marcar un destino, una meta, el sitio al que queríamos llegar. Queríamos ser como ellas. Admirábamos su forma de trabajar, las cosas que escribían y lo que decían en sus talleres y conferencias. Leíamos todo lo que publicaban y asistíamos, siempre que podíamos, a congresos y conferencias en los que participaban.

No solo se trata de aprender de esas personas. Eso está muy bien. La parte importante es tenerlas como referentes y pensar que si ellas han llegado allí tú también puedes hacerlo. Al final, somos todos personas de carne y hueso con las mismas debilidades y dificultades. Por lo tanto, si alguien ha podido abrirse camino y conseguir grandes logros, tú también puedes.

Analiza qué es lo que han hecho. Aprende de sus decisiones y de su enfoque del negocio. Trata de tenerlas como modelo de actuación. Seguro que no son perfectas y que también cometen errores, pero fíjate sobre todo en sus aciertos. Intenta pensar y actuar como ellas

—en la medida de lo posible y de lo razonable— y tenlas en mente a la hora de tomar las mil pequeñas decisiones que te llevarán a un lugar o a otro.

Es algo sutil y no te va a dar grandes resultados a corto plazo, pero si practicas este hábito con regularidad te servirá para mantener viva tu ilusión y, poco a poco, irás descubriendo el camino que debes recorrer —tu propio camino— para llegar al sitio donde ellas han llegado ya.

Da las gracias

Márcate una tarea a realizar cada día, sin excepción. Da las gracias. ¿A quién? Pues a Dios, al universo, al karma o a lo que quieras, eso da igual. Pero, da las gracias por todo lo bueno que tienes en tu vida. Y hazlo, si puedes, durante los primeros cinco minutos del día, nada más levantarte.

Da las gracias por todo lo que quieras, desde lo más pequeño a lo más importante. Agradece la salud de la que gozas, el sueño que has disfrutado esa noche, lo blandita que era la almohada, el café que te vas a tomar dentro de un rato, la llamada de tu amiga que ayer te alegró el día, esa serie que acabas de descubrir en Netflix, lo bien que te salió la traducción de ayer, o lo mal que te salió y lo que aprendiste documentándote, el olor de la lluvia que acaba de caer, lo calentita que está el agua de la ducha, lo bien que huele ese champú, etc. Hay millones de cosas por las que puedes sentirte agradecida. Pero tienes que hacerlo y decirlo. Me siento muy agradecida por...

Ser una persona agradecida es una de las mejores cosas que puedes hacer. Es superfácil y, si lo practicas con regularidad, te sorprenderá

lo efectivo que resulta. Tu actitud cambiará como de la noche al día en poco tiempo. Especialmente, si eres una persona pesimista o con baja autoestima.

La gratitud es lo contrario de la queja. Cuando nos quejamos —y los traductores solemos ser bastante quejicas— estamos poniendo el foco en lo que nos falta, en lo que no nos gusta, en lo malo. Esa actitud nos arrastra hacia el lado oscuro. Por el contrario, cuando damos las gracias nos situamos en el lado opuesto, en la luz. Nos centramos en lo que tenemos, que casi siempre es mucho mejor de lo que pensamos, y, con esa actitud de foco en lo positivo, todo es mucho más fácil y el resultado más satisfactorio.

También puedes hacerlo durante otros cinco minutitos antes de irte a dormir. Es un ejercicio de lo más terapéutico y muy barato.

Da las gracias, *my friend*. Te sentirás bien y todo te saldrá mejor.

Anticipa el resultado

Anticipar en tu mente el resultado que deseas conseguir y visualizar el lugar de destino es una estrategia que da unos resultados increíbles. Consiste en verte a ti misma dentro de cuatro o cinco años viviendo la vida que quieres vivir. Por ejemplo, viviendo de la traducción y disfrutando de tu vida y de tu profesión.

No se trata de alimentar el ego. No es prepotencia. Tampoco va de sentirse superior. Es una estrategia que utilizan desde hace décadas todos los atletas y deportistas de élite. Varios meses antes de una competición importante se visualizan a sí mismos —y lo hacen muchas veces— llegando los primeros a la meta, ganando el partido o consiguiendo el triunfo.

Anticipar el resultado en la mente a través de la visualización —pensándolo y viéndote en ese lugar— es una de las cosas que te ayudará a conseguirlo. Nuestro cerebro no diferencia muy bien entre la realidad que vivimos y la que imaginamos. Seguro que alguna vez te ha sucedido algo así con eventos del pasado. Pensamos que algo ocurrió de tal forma y estamos convencidos porque lo recordamos con claridad, como si fuera ayer, pero entonces alguien te dice que en realidad no ocurrió de esa forma, que él o ella estaba allí y que pasó de una forma distinta. Sin embargo, en nuestra cabeza hemos construido una imagen distinta, como si de verdad hubiera ocurrido. Lo que pasa es que hemos imaginado —que no recordado— tantas veces que algo sucedió de una determinada manera que nuestro cerebro lo ha aceptado como un hecho real. Lo mismo podemos hacer con el futuro.

Lo que te proponemos es que dediques todos los días un par de minutos —puedes hacerlo después de los agradecimientos— a imaginar lo que quieres conseguir. Y no solo que lo imagines, trata de verte a ti misma en ese lugar haciendo lo que quieres hacer y disfrutando de lo que quieres conseguir. Piensa dónde estarás dentro de cinco años, cómo te sentirás, quiénes serán tus clientes, cuántas horas trabajarás al día, cómo disfrutarás de tu tiempo, cuánto dinero tendrás en el banco, etc. Trata de añadir todos los detalles que quieras, cuantos más detalles, mejor.

Visualizarte en el lugar de destino es una poderosa fuente de motivación. Te aporta claridad sobre lo que quieres conseguir y te da fuerza para soportar los momentos difíciles cuando llegan, que siempre llegan.

Para terminar este apartado debemos hacer una pequeña advertencia. Seguro que ya lo sabes, pero hoy en día hay que

decirlo todo. No somos médicos, ni psicólogos, ni psiquiatras, ni terapeutas de ninguna clase. Si tienes problemas graves, acude a un especialista. Pero, si tan solo eres una persona normal con los problemas habituales que tenemos las personas normales, estos ejercicios te serán de gran ayuda. Es más, te retamos a que no creas nada de lo que acabas de leer. No lo creas, ponlo en duda. Tan solo prueba a realizar alguno de estos ejercicios de vez en cuando y comprueba el resultado por ti misma. Ya nos contarás.

Cosas que no necesitas (y un par de claves para superar el miedo)

Tanto si crees que puedes, como si crees que no puedes, tienes razón.

HENRY FORD

Algunas de las cosas que no necesitas para poner en marcha tu carrera son el autosabotaje y las excusas. En realidad, son dos caras de la misma moneda. A veces empleamos una estrategia y a veces otra, según nos va, pero siempre con el fin de no hacer lo que sabemos que tenemos que hacer, bien sea porque no nos gusta o porque nos da miedo.

El autosabotaje es algo que está a la orden del día. Ya hemos hablado algo de ello. No creas que eres la única persona en el mundo que se ha sentido un fraude, que ha pensado que no está a la altura de lo que se espera de ella o que piensa que cualquiera podría hacerlo mejor.

Se llama síndrome del impostor y es algo muy real. La expresión fue acuñada por Pauline Clance y Suzanne Imes en un trabajo de 1978 titulado *The imposter phenomenon in high achieving women*. Afecta mucho a los trabajadores del conocimiento, como nosotros,

y en especial a mujeres que, a pesar de haber conseguido cosas increíbles, siguen considerándose un fraude.

Hablamos de esa vocecita interior que escuchamos siempre que hacemos algo nuevo, algo arriesgado o algo que no hemos hecho nunca. Nosotros también la oímos con bastante frecuencia.

Emprender en el mundo de la traducción y convertirte en *freelance* tiene riesgos. Cambiar de profesión y adentrarse en un nuevo sector de actividad conlleva dificultades. Dar un paso más y añadir una nueva especialidad a nuestros servicios es arriesgado. Y ahí es donde aparece la dichosa vocecita interior. Y, eso es precisamente lo que no necesitas.

No necesitas decirte a ti misma cosas como:

- No sirvo para esto.
- Cómo voy a convertirme en traductora si todo me sale al revés.
- Seguro que me equivoco y lo hago fatal.
- Quién me va a querer contratar si no he ido a la universidad.
- No tengo suficiente formación.
- No estoy certificada.

Por otro lado, están las excusas. Son la otra cara de la moneda y, en realidad, sirven para lo mismo. Las reconocerás porque casi siempre empiezan por «es que...». Nosotros las llamamos «esqusas». Son cosas como:

- Es que es muy difícil.
- Es que me puedo equivocar.

- Es que a lo mejor no tengo la preparación adecuada.
- Es que seguro que no les gusto.
- Es que es mucho trabajo.
- Es que...

Nada de eso nos ayuda y, además, no es cierto. Casi nunca es cierto. Son solo formas de manifestar nuestros miedos e inseguridades. Son excusas.

Las excusas son como piedras que vamos echando en nuestra mochila, una mochila que cada vez pesa más y que nos impide avanzar. Nos da miedo dar un paso, lanzarnos, hacer algo distinto y nos decimos esas cosas para quedarnos a gustito en nuestra zona de confort, para no hacer nada. Pero, créenos, en la zona de confort nunca pasa nada interesante.

Hacer las cosas con miedo

La clave para salir de ahí nos la dio una amiga hace algunos años. Se llama *hacer las cosas con miedo*.

Algunas personas nos preguntan cómo hacemos para sacar adelante tantas cosas: proyectos, cursos, traducciones... Bueno, en primer lugar, somos dos, y eso ayuda; y, en segundo lugar, trabajamos mucho. Eso también ayuda.

Pero la clave no es esa. La clave, de verdad, es hacer las cosas en las que crees, incluso cuando alguna de ellas te dé miedo hacerla. Especialmente esa.

Cada vez que hacemos algo nuevo, una nueva campaña para buscar

clientes, un nuevo artículo, un nuevo proyecto, etc., sabemos que puede salir bien o puede salir mal. En todas esas iniciativas invertimos tiempo, esfuerzo y dinero, y unas veces acertamos y otras nos equivocamos.

Lo más importante —y liberador— que hemos aprendido es que no hace falta ser valiente para tener éxito. El valor está sobrevalorado [guiño]. No se trata de no tener miedo. No. Lo que cuenta es hacer las cosas, incluso teniendo miedo. Como el torero que espera su turno mientras ve llegar al toro corriendo hacia él. Tiene miedo, y mucho, pero sale a su encuentro.

Ya te contamos que cuando dejamos nuestros cómodos empleos por cuenta ajena, sentimos miedo. Después de los primeros días de euforia llegó la cruda realidad y nos moríamos de miedo. Miedo a que no saliera bien la aventura, a no tener trabajo, a no conseguir clientes, a no poder volver a la seguridad de nuestros antiguos empleos. Nuestro primer hijo estaba en camino y nada nos garantizaba que podríamos vivir de la traducción. Algunas personas cercanas incluso nos lo desaconsejaron. Pero, lo hicimos.

Y perseveramos.

A pesar del miedo.

Con miedo.

Y, después de esa primera decisión con miedo, vinieron otras y luego más. Todavía hoy hacemos muchas cosas que nos asustan y que no sabemos si van a funcionar.

Lógicamente, la mayoría de las personas que nos siguen solo ven lo que sale bien. Desde fuera no se ve lo que no ha salido bien o lo que ha fallado. Hemos perdido clientes, hemos tenido que eliminar

cursos que no funcionaban, nos hemos equivocado en muchas campañas, hemos perdido ingresos al renunciar a ciertos mercados. Podríamos seguir... La parte oculta del iceberg siempre está ahí, por debajo del agua. Nadie la ve, pero es la que le permite flotar.

A cambio, algunas de las cosas que hemos intentado —y hemos intentado muchas— han salido bien, otras muy bien y algunas genial. Y eso nos da una alegría inmensa, impagable. Por el camino, además, nos hemos divertido, hemos aprendido mucho y seguimos avanzando.

No te apegues al resultado

Otra clave para superar el síndrome del impostor y las excusas es no apegarse al resultado. No buscar un resultado concreto.

Esfuézate al máximo por conseguir lo que pretendes y acepta lo que venga. Pequeñas victorias, y algunas derrotas, te irán acercando poco a poco al objetivo que anhelas. Lo importante es hacer. Probar cosas nuevas. Ensayo y error. No el resultado.

Con frecuencia nos obsesionamos con el resultado de nuestro trabajo. Sin embargo, casi nunca podemos predecir, ni mucho menos controlar, el efecto de nuestras acciones. Especialmente, los que nos dedicamos a una profesión del conocimiento. Solo el operario de una cadena de montaje es capaz de saber que si da tres giros a una tuerca la pieza quedará bien ajustada, pero si solo da dos la pieza quedará suelta. Esa clase de seguridad solo es posible en las tareas industriales o mecanizadas.

Los profesionales del conocimiento vivimos en un mundo diferente. Lo único en lo que podemos confiar es en:

- Hacer más de lo que sabemos hacer.
- Esforzarnos día tras día por hacerlo mejor para servir a quienes confían en nosotros.
- Repetir, repetir y repetir.
- Aprender de nuestros errores y seguir practicando.
- No escondernos en las excusas: no valgo, hoy no me apetece, no tengo suficiente formación, no tengo un título...
- Y, sobre todo, no aferrarnos al resultado.

El resultado llegará. Aunque, tal vez, no llegue cuando nosotros queremos o no llegue de la forma en que esperamos, pero llegará. Un gran filósofo del fútbol, Jorge Valdano, decía que el único secreto para marcar gol es tocar mucho la pelota al borde del área. Tocar, tocar y tocar. Y, la jugada de gol «aparece».

Los cinco errores del traductor principiante y cómo evitarlos

Una persona que nunca ha cometido un error nunca ha intentado nada nuevo.

ALBERT EINSTEIN

En este capítulo vamos a hablar de errores. De los nuestros y de los que vemos a menudo en algunos alumnos.

De los errores se puede aprender mucho. Incluso, de los errores ajenos. Son grandes maestros. Si los conoces, podrás evitarlos y así no caerás en las trampas en las que caen con demasiada frecuencia algunas de las personas que se lanzan al mundo de la traducción.

Estos son los principales errores de los traductores novatos.

Pensar que tienes un empleo

Cuando te decides por ejercer la profesión como *freelance* debes tener muy claro que no tienes un empleo. Parece algo obvio, pero hay que repetirlo, porque mucha gente no se da cuenta de ello hasta que es demasiado tarde.

Ser traductora *freelance* significa ser empresaria, no empleada. Empresaria. Con todo lo bueno y lo malo que esto conlleva.

Eres dueña de tu negocio y de tu vida. Es posible que hayas hecho la mejor inversión de tu tiempo y de tu formación al crear un negocio de traducción, pero, como todas las inversiones que se hacen en el mundo de los negocios, esta también tardará un cierto tiempo en dar frutos.

No puedes esperar unos ingresos regulares desde el primer mes, pues no tienes un salario. Los únicos ingresos que recibirás serán los que genere tu negocio. Ni tampoco puedes esperar unas condiciones u horarios de trabajo determinados, salvo los que tú te marques.

Tampoco puedes echarle la culpa a otro de tus malas condiciones, ni laborales ni de ingresos, si es que llegas a tener malas condiciones en esos dos aspectos del negocio. La única responsable serás tú, solo tú y nadie más que tú.

Si eres *freelance* no tienes salario, nadie ha determinado lo que puedes o no puedes ganar, ni nadie ha fijado tus condiciones de trabajo, salvo tú. Lo sentimos, pero no puedes echarle la culpa al jefe.

A pesar de que todo esto parece algo obvio, nos asombra escuchar como algunos traductores *freelance* se refieren a sus condiciones profesionales —que no laborales— como precarias, o a las tarifas que cobran —que no al salario— como injustas, abusivas y cosas similares. No podemos creer que reclamen unas condiciones «dignas» de trabajo. Utilizan un vocabulario propio de la jerga laboral, es decir, de un empleado por cuenta ajena cuando no lo son. Son empresarios, pero no han asumido su papel.

Claro, es más fácil quejarse y echarles a otros la culpa de su situación o de los resultados de su negocio. Es un desahogo muy común, no nos vamos a engañar, pero es un desahogo equivocado que produce mucha frustración y no lleva a ningún sitio. Además, nos parece inaceptable que personas que se denominan lingüistas utilicen tan mal el lenguaje.

En resumidas cuentas, si te decantas por ejercer la profesión como *freelance* te sugerimos que desarrolles cuanto antes una mentalidad empresarial. Asume lo antes posible que eres la dueña de tu negocio y que solo tú serás responsable de los errores y aciertos que vayan apareciendo por el camino. Cuanto antes lo hagas, menos sufrirás y más poder tendrás en tus manos para diseñar el futuro que quieres para tu negocio.

Ser demasiado optimista

Cuando comienzas un negocio de traducción no puedes esperar grandes resultados ni en poco tiempo ni con poco esfuerzo. Hay personas que son excesivamente optimistas en esos dos aspectos.

Para lanzarse a esta aventura hay que ser una persona positiva, optimista y confiada. Eso está claro. Pero tampoco hay que pasarse. Como *freelance* podrás conseguir mejores ingresos y mejores condiciones de trabajo —y de vida— que un trabajador en plantilla, pero todo eso tardará un tiempo en llegar.

Todavía recordamos a un colega, traductor de ruso, que se quejaba amargamente en el foro de una asociación de traductores porque llevaba seis meses contactando con agencias y todavía no conseguía trabajos de traducción con regularidad. Nos dieron ganas de responder y decirle: «*Claro*, chico, eso es lo normal».

Otros piensan que, con poco esfuerzo conseguirán crear su cartera de clientes. Como fue el caso de uno de los alumnos con el que hablamos en una mentoría. Se quejaba de que llevaba cinco meses enviando currículums y no había obtenido todavía ninguna respuesta. Cuando le preguntamos cuántos CV había enviado nos dijo que unos 25 o 30. Una cifra muy muy baja, teniendo en cuenta que el porcentaje de respuesta promedio al envío de CV suele estar entre el 1 % y el 3 %.

Tener confianza está bien, pero hay que tener cuidado con el exceso de optimismo. Los traductores con los pies en la tierra consiguen mejores resultados.

No saber esperar

Otro error muy frecuente, y relacionado con el anterior, es el de no saber esperar.

Ya hemos hablado de lo importante que es la paciencia. Esta profesión es una carrera de fondo y los resultados llegan, pero no de una forma inmediata. Sin embargo, algunas personas no saben esperar y tiran la toalla antes de tiempo.

Si tienes prisa por conseguir dinero, lo mejor es que busques un empleo por cuenta ajena. En todos los negocios (legales) se tardan varios años en ver los resultados. En el mundo de la empresa se considera que tres años es un plazo normal para alcanzar el punto de equilibrio: el momento en el que los ingresos son mayores que los gastos, o sea, cuando empiezas a ganar dinero.

Si en esos tres años tu empresa o negocio no ha quebrado, habrás superado una gran barrera y, lo más probable, es que las cosas te vayan bien. Pero, fíjate que hablamos de tres años.

Tal vez, un traductor *freelance* no tenga que esperar tanto. Cualquier empresa tiene que hacer una inversión mucho mayor que nosotros para iniciar su actividad, y todos esos gastos e inversiones que deben acometer al principio son difíciles de recuperar. Un traductor, por el contrario, necesita una inversión inicial muy pequeña. Razón por la cual el porcentaje de fracaso no es tan elevado —al menos por motivos económicos—, ni se necesita tanto tiempo para llegar al punto de equilibrio.

La mayoría de los traductores que conocemos comentan que les llevó entre uno y dos años recibir trabajo con regularidad y poder empezar a ganar dinero. Eso, claro está, trabajando a tiempo completo en su negocio. Si pretendes compaginarlo con dar clases o con cualquier otra actividad, te llevará más tiempo todavía.

En cualquier caso, poner en marcha un negocio y construir una cartera de clientes que lo sustente no es algo rápido.

Pensar que lo sabes todo

Por muchas carreras universitarias, prácticas laborales y másteres de traducción que tengas, cuando empiezas en el mundo profesional lo desconoces casi todo sobre la traducción. A traducir se aprende traduciendo.

Todo lo que has aprendido antes va a servirte de mucho, pero no debes aferrarte a tus conocimientos ni desdeñar lo que encuentres en el mercado. Debes ser humilde. Déjate corregir, aprende de tus errores y sigue avanzando. Cada corrección o recomendación que recibas de un cliente —ya sea agencia o cliente directo— valdrá su peso en oro. Aprovéchalas, no son muy frecuentes.

Además, el mundo de la universidad suele vivir en una burbuja académica a la que casi nunca llega la voz de los clientes. Por lo general, desconocen el punto de vista de los usuarios de las traducciones y están bastante alejados de las necesidades del mercado. Por eso, debes estar abierta a todo lo nuevo que descubras y no cerrar tu mente al aprendizaje, aunque eso nuevo que aprendas choque frontalmente con lo que te enseñaron en la universidad, algo que ocurrirá bastante a menudo.

También debes tratar de mejorar continuamente tus capacidades lingüísticas, el conocimiento de los idiomas de trabajo y tu capacidad para traducir rápido y con precisión.

Asume que tus primeras traducciones van a ser malas o mediocres. Por muy buenas notas que hayas sacado en la carrera, eso no garantiza un trabajo profesional de calidad. Pero, no desesperes. Es algo por lo que hemos pasado todos. Tan solo tendrás que trabajar mucho, tener los ojos bien abiertos y aprender, aprender y aprender.

Los traductores nunca dejamos de aprender. Debemos estar siempre mejorando nuestra técnica, desarrollando nuestras capacidades lingüísticas y adquiriendo nuevas competencias profesionales. Siempre con mucha humildad.

En cuanto a tus competencias empresariales —recuerda que eres dueña de un negocio— también tendrás que aprender muchas cosas, salvo que vengas del mundo de la empresa o hayas tenido ya algún otro negocio. Llevar un negocio de traducción requiere de unos conocimientos mínimos sobre finanzas, fiscalidad, marketing y unas cuantas materias más. Y esas competencias tendrás que aprenderlas por tu cuenta.

No aprender de tus errores

Al principio te vas a equivocar muchas veces y en muchas cosas. Tanto en el propio trabajo de traducción como en las decisiones que tomes para tu negocio. Te lo decimos por experiencia.

No pasa nada, es lo normal. No pienses que no estás hecha para esto o que la traducción no es lo tuyo solo porque te equivoques.

Si te has formado en traducción, ya sea en una institución oficial o en una academia privada y tus profesores te han dado buenas notas en tus trabajos, entonces es que sabes traducir. Tendrás que pulir muchas cosas, seguro, y aprender otras muchas, pero el hecho de que cometes errores no implica que no valgas para esto. Tan solo significa que no lo sabes todo. Estás empezando y tienes mucho que aprender.

Los errores son una oportunidad fantástica para mejorar. Acéptalos con humildad. Aunque duelan, son un regalo. Pide *feedback* y comentarios sobre tus traducciones a los clientes. Saber la opinión de los destinatarios de tu trabajo te ayudará a mejorar.

Si te equivocas al tomar decisiones, no pasa nada. La inmensa mayoría de esos errores no van a acabar con tu negocio. Serán pequeños contratiempos de los que tienes que aprender. No dejes de intentarlo y, si algo te sale mal, vuelve a probar de otra manera. Los profesionales que fracasan no son los que más se equivocan, sino los que no aprenden de sus errores. Te lo dicen dos traductores que han cometido muchos.

Los cinco aciertos que más te ayudarán en tu primer año

El éxito es aprender a ir de fracaso en fracaso sin desesperarse.

WINSTON CHURCHILL

No íbamos a dejarte solo con los errores, ¿verdad? Seguro que también quieres conocer los aciertos que te llevarán a vivir — muy bien— de la traducción en menos tiempo. En este capítulo vamos a mostrarte algunas buenas prácticas que te permitirán recorrer el camino profesional algo más rápido y con mayor seguridad. Vamos allá.

Construye tu especialidad lo antes posible

En varias ocasiones hemos comentado que la especialización es la clave más importante para tener éxito en el mundo de la traducción. Teniendo esto presente, es una buena idea que trabajes en construir tu especialización lo antes posible.

No es algo fácil ni inmediato. Por eso, cuanto antes empieces, mejor.

Es posible que en este momento no tengas claro a qué campo de la traducción quieres dedicarte, especialmente si estás empezando o

acabas de salir de la universidad. Sabemos que no es fácil elegir un campo de trabajo. Hay que conocerlos bien para poder decidir y eso es algo complicado cuando aún no tienes experiencia en el mundo de la traducción profesional. Sin embargo, vamos a proporcionarte algunas pistas que pueden servirte para tomar una decisión.

Si has estudiado traducción es posible que hayas practicado con textos de diferentes materias. Trata de recordar cuáles de aquellos textos te resultaron más fáciles o con qué materias disfrutaste más cuando tenías que investigar algún término desconocido. Es una forma bastante eficaz de elegir la especialidad. Piensa que, durante los próximos años, vas a pasar muchas horas leyendo sobre esa materia e investigando sobre sus conceptos y su terminología. Por lo tanto, si te gusta y disfrutas con ella, miel sobre hojuelas. Si hay algún campo en el que te sientas más a gusto o en el que no te importe pasar horas leyendo e investigando, esa es una buena pista para saber hacia dónde dirigir tus pasos.

Si no has estudiado traducción previamente, piensa sobre qué materias te gusta leer y aprender. Es posible que te encanten las finanzas y se te vayan las horas leyendo noticias sobre economía internacional. A lo mejor te gusta mucho la medicina y te encanta descubrir cómo funciona el cuerpo humano, por qué sufrimos algunas enfermedades y cómo se describen sus síntomas. Quizá te guste el Derecho y te encante ver películas de abogados defendiendo sus causas en los juzgados, o puede que te apasionen la ingeniería o la construcción y te entusiasme ver esos documentales en los que explican cómo se han construido los edificios más emblemáticos o las grandes obras de ingeniería. Esa es otra forma de descubrir alguno de los campos de la traducción en los que puedes desempeñar tu profesión con soltura y disfrutando al mismo tiempo.

Cuanto antes descubras lo que te apasiona más fácil será elegir una especialidad. Así podrás comenzar a encaminar tus pasos hacia ese campo y convertirte en una auténtica especialista.

No temas equivocarte, no tienes por qué acertar a la primera. Elige varios campos que te interesen y trata de estudiar todo lo que puedas sobre ellos. Procura, eso sí, que sean algunos de los que más se traducen, para que así tus esfuerzos den mejores frutos. Más adelante, podrás cambiar de especialidad, añadir una nueva a tu currículum o seguir avanzando en la que has elegido si descubres que es tu vocación.

Márcate una jornada laboral de ocho horas

Durante los primeros meses de tu actividad no vas a tener mucho trabajo de traducción. Es muy posible que durante algún tiempo no tengas trabajo de traducción suficiente como para ocupar las ocho horas habituales de una jornada laboral.

Sin embargo, debes mentalizarte de que deberías estar dedicando al menos ocho horas diarias de tu tiempo a tu negocio. Si pueden ser más, mejor. En todo caso, para salir adelante y construir una carrera de éxito debes trabajar entre ocho y diez horas al día en tu proyecto profesional. Cada día, de lunes a viernes, no en días alternos.

Todo el tiempo que no tengas trabajo de traducción debes emplearlo en trabajar buscando clientes. Es una actividad esencial. Sin embargo, sabemos que es algo que no hacen la mayoría de los traductores que están empezando. Creen que solamente deben trabajar cuando tienen una traducción encima de la mesa.

Durante los primeros meses, incluso años, lo normal va a ser que tengas mucho tiempo libre y pocos encargos de traducción. Ese tiempo que no estás traduciendo debes aprovecharlo para hacer labores de búsqueda de clientes, mejorar tu currículum con cursos de formación, buscar contactos profesionales y un montón de actividades que te ayudarán a construir tu clientela.

Tiempo y trabajo son como el líquido en vasos comunicantes. Si tienes mucho tiempo es que tienes poco trabajo y si tienes mucho trabajo, entonces tendrás poco tiempo. Pero no pienses que ese tiempo «libre», en el que no estás traduciendo, es tiempo de no hacer nada. Tu profesión no es una afición ni un *hobby*. Si te lo tomas de esa forma no llegarás a ninguna parte.

Márcate una jornada laboral de ocho horas y organiza tu tiempo para dedicarle toda tu atención al negocio durante esa jornada. Es la única manera de conseguir buenos resultados y construir una actividad profesional de verdad.

Pero, fíjate que no hemos dicho ocho horas seguidas. Lo bueno de ser *freelancer* es que puedes organizar tu jornada como quieras y trabajar cuando quieras, o cuando te venga bien para dar prioridad a tu familia o lo que quiera que sea que ocupe el centro de tu vida.

Observa que tampoco hemos mencionado que tengas que sacrificarte y sufrir. Eso del trabajo visto como esfuerzo y sacrificio es otra de esas ideas obsoletas que deberíamos enterrar para siempre. Cuando haces algo que te gusta, que te apasiona, con lo que aprendes y disfrutas cada día, que llena de sentido tu vida y que ofrece una contribución valiosa al mundo, la diferencia entre trabajo y ocio se difumina.

No significa que no se necesite mucha dedicación, vencer los miedos, la pereza, la procrastinación, a nuestra saboteadora interior, etc. Pero, por muchas horas que le dediques, no sentirás que estás trabajando y mucho menos que te estás sacrificando. Por eso es tan importante elegir una profesión que te apasione, como la nuestra, y dedicarte a una especialidad que te guste.

Cuando haces algo que te entusiasma dejas de trabajar para siempre y no vuelves a pensar en la jubilación como una vía de escape.

Crea tu red de conexiones personales

Las conexiones personales y profesionales, eso que en inglés se llama *networking*, son algo muy importante para cualquier empresa o negocio, especialmente en sus inicios. Un buen amigo nuestro decía que vale más un kilo de relación que un kilo de oro.

Igual que no vivimos solos en el planeta, tampoco trabajamos solos en el mundo de la traducción. El contacto con nuestros colegas es un activo muy valioso que debes cultivar. Puede ayudarte a muchas cosas. La primera, a conocer a otras personas que, como tú, se encuentran en la misma situación. Es posible que alguna vez tengas que pedirles ayuda y siempre es más fácil ayudar a alguien que conoces que a un completo desconocido. También te facilitará el poder estar al día de lo que ocurre en tu sector, lo cual es muy importante. Y, finalmente, puede resultar una forma indirecta de encontrar trabajo.

Establecer buenas conexiones con colegas de profesión te ayudará a desarrollar tu carrera en muchos aspectos. Pero, ten presente que se trata de una vía de dos direcciones. Para que te ayuden tienes que ayudar primero. Para que los demás se acuerden de ti en algún

momento y te manden trabajo, tienes que acordarte de tus colegas y referenciarles a posibles clientes a los que tú no puedes atender o pedir que te ayuden con algún encargo de traducción demasiado voluminoso para hacerlo tú sola.

Invertir en crear relaciones personales es como cualquier otra inversión: primero hay que dar para luego recibir.

Las redes sociales están muy bien, pero pensamos que es mucho mejor el contacto personal. Las actividades y congresos organizados por asociaciones profesionales de traducción son un excelente punto de encuentro en el que podrás conocer a muchos colegas.

Infórmate sobre cuál es la asociación de traductores más importante de tu país y valora la posibilidad de unirte a ella. La cuota que pagues por la membresía será una de las mejores inversiones que puedas hacer. Pero no te limites solo a pagar la cuota. Los contactos no van a venir a ti. Te sugerimos que, una vez que pertenezcas a ese colectivo o asociación, aproveches todas las oportunidades que puedas para participar personalmente en sus actividades. Esa es la mejor forma de conocer a otros traductores y que ellos te conozcan a ti.

Es igualmente positivo fomentar un cierto grado de relación personal con nuestros clientes, al menos, con aquellos para los que trabajamos mejor y más a gusto. Es cierto que hay que mantener una cierta distancia profesional, pero no olvides que todos somos personas —tus clientes también— y a todos nos gusta que nos traten bien. Trata de fomentar la confianza con tus clientes y, si es posible, una buena relación personal. Ello te ayudará a construir poco a poco una cartera de clientes fieles y de calidad.

Aprende a decir «no»

Otra de las mejores prácticas de los traductores exitosos es aprender a decir «no» y hacerlo con elegancia. Parece algo contraintuitivo, pero no lo es. Estamos hablando, en concreto, de conocer tus límites y no aceptar todo lo que te llegue solamente porque llega.

Sabemos que, al principio, te va a costar mucho decir que no a los encargos de traducción que vayas recibiendo, ya que, cuando uno no tiene trabajo todo lo que recibe le parece estupendo. Durante los primeros meses de tu andadura te va a costar un poco más saber cuáles son los clientes para los que debes traducir y los tipos de encargos que debes aceptar.

Es posible que tampoco conozcas muy bien cuántas palabras puedes traducir al día o si serás capaz de resolver con garantías la traducción de un texto de una determinada materia. Para ello, debes conocer bien tus capacidades, tu especialidad, tu productividad por hora —algo que enseñamos a hacer en el Club de los Grandes Traductores—, etc. De esa forma, podrás saber si un encargo es adecuado para ti o si, por el contrario, es mejor declinar la oferta.

Esto es algo que irás aprendiendo poco a poco. Con el tiempo, serás capaz de afinar tu olfato para no aceptar trabajos trampa, esto es, trabajos que parecen muy interesantes en un primer momento, pero que luego se convierten en una verdadera pesadilla porque careces del tiempo, la capacidad o las competencias necesarias para realizarlos. Seguro que al principio te vas a equivocar, pero no te preocupes, aprenderás a filtrar poco a poco las ofertas de traducción que recibas para quedarte solo con aquellas que se ajusten a tu especialidad, a tu tarifa y a tu capacidad de trabajo.

Los traductores que antes desarrollan ese olfato profesional son los que más disfrutan de su profesión y los que consiguen mejores clientes, porque se centran en atender a aquellos a los que pueden ayudar de verdad y declinan propuestas que no van a poder resolver con garantías. Lo que a la larga redonda en una mayor satisfacción y fidelidad de sus clientes. Aprender cuándo debes decir «no» es un gran acierto.

No te castigues

Ya hemos visto lo propensos que somos los seres humanos al autosabotaje. Bien, pues no caigas en esa trampa.

No te castigues por no tener un plan clarísimo y unos objetivos bien definidos. No tienes que ser perfecta ni hacer las cosas bien a la primera. Ni siquiera tienes que saber con seguridad por dónde vas o hacia dónde te diriges. A veces, todas esas cosas se van revelando por el camino.

Tener dudas e indecisiones es algo normal. Es verdad que hay personas que parecen tener muy claro lo que quieren y cómo conseguirlo. Sin embargo, como te dijimos al principio, este libro es para todas las demás. Aquí te hemos dado algunas pistas y te hemos enseñado las cosas que a nosotros más nos han servido para recorrer el camino y superar con éxito el primer año. En la siguiente parte encontrarás muchas más. Puedes seguirlas, si quieres, o explorar otras opciones.

Pero, sobre todo, no te castigues por equivocarte, por fallar. Eso es parte del proceso.

Te dijimos que te íbamos a dar cinco pautas o aciertos que te ayudarían mucho en tu primer año, ¿verdad? Bien, pues aquí va uno más, de propina.

Nunca te rindas

Te contaremos la historia de un amigo que nos sirve muy bien para ilustrar este punto. Nuestro amigo se llama José y es un tipo estupendo. Después de diez años trabajando en plantilla, como consultor de marketing, decidió crear su propia empresa. Cuando supimos que había dejado la consultora para la que trabajaba quisimos contratar sus servicios para algunas de nuestras campañas. Era amigo nuestro y sabíamos que, como era un tipo listo y un gran profesional, lo haría muy bien.

El trabajo que hizo para nosotros salió estupendamente y cuando nos mandó su primera factura vimos algo curioso. El nombre fiscal que aparecía en ella era un poco diferente al que ponía en la puerta de su agencia. Había llamado a su empresa Nunca te Rindas, S.L.

Seguro que lo adivinas, pero nuestro amigo le puso ese nombre a la empresa para recordarse así mismo cada día que no debía tirar la toalla ni rendirse ante las dificultades. Poner en marcha un negocio es una tarea difícil y de largo recorrido. José lo tenía muy claro.

Seis años después de abrir su propia empresa, nuestro amigo tiene hoy una de las mejores agencias de marketing de la región y da empleo a cerca de veinte personas. El mensaje que se mandó a sí mismo cada día funcionó.

Pues lo que hizo nuestro amigo debería hacerlo todo aquel que empieza un nuevo negocio, también uno de traducción. Esta profesión es una carrera de fondo ¿recuerdas? Los resultados llegan con el tiempo, el trabajo constante y, casi siempre, después de cometer muchos errores y aprender de ellos. El éxito nunca es fácil ni inmediato. Por lo tanto, debes hacer que la paciencia y la perseverancia sean dos de tus mejores amigos.

Los traductores pacientes, que trabajan cada día como hormiguitas y que nunca se rinden, son los que mejores resultados cosechan. Esa es la única forma de construir una carrera profesional de largo recorrido. Y suponemos que tu intención es vivir de la traducción durante muchos años ¿verdad?

PARTE 5.

Cómo empezar en el mundo de la traducción

Donde descubres qué es lo que vas a encontrar al principio de tu carrera como traductora, qué es lo que puedes esperar en el primer año y aprendes a conseguir los primeros clientes que confíen en ti.

Un viaje de miles de kilómetros empieza con un pequeño paso.

LAO-TSE

El secreto para salir adelante es comenzar.

MARK TWAIN

Muchas personas quieren saber cómo empezar en el mundo de la traducción. La mayoría de los futuros traductores que se dirigen a nosotros nos dicen eso de «no sé por dónde empezar». Bien, no hay problema. En los próximos capítulos encontrarás una guía paso a paso.

Otros quieren saber cuánto tiempo van a tardar en llegar a ser un traductor o traductora de éxito. El tiempo que vas a tardar en hacer de la traducción tu profesión y tu forma de vida va a depender de muchas cosas, a saber: la especialización que elijas (sobre todo); tu combinación de idiomas; tu actitud y capacidad de trabajo; lo que te esfuerces en conseguirlo; tu formación; quiénes sean tus guías, y un poquito de suerte.

Dejando a un lado estas generalidades, hay varias etapas por las que tendrás que pasar para llegar a vivir muy bien de esta bonita profesión.

A lo largo del libro hemos utilizado en varias ocasiones la metáfora del viaje. En esta parte nos zambulliremos de lleno en ese viaje. Te contaremos cuáles son las tres etapas por las que tendrás que pasar

en tu recorrido profesional y, a lo largo de los próximos capítulos, te explicaremos con todo detalle cómo es cada una de ellas, qué tienes que saber para superarlas con éxito y qué herramientas necesitarás para triunfar.

Seguro que esto no te lo contaron en la universidad.

Las tres etapas de un negocio de traducción

Traducir es hacer un viaje por un país extranjero.

GEORGE STEINER

Poner en marcha un negocio de traducción es como hacer un viaje. Un viaje profesional fascinante y enriquecedor, pero también lleno de riesgos, dificultades y momentos complicados. Como todos los viajes, el nuestro pasa también por una serie de etapas. Nosotros hemos pasado por ellas y sabemos cómo son, cuáles son sus claves y sus dificultades.

Cada persona es diferente y recorre el camino a su manera, pero prácticamente todos los colegas con los que hemos hablado refieren las mismas etapas, con retos y características similares. ¿Quieres saber cuáles son?

Las tres etapas del viaje del traductor son las siguientes:

1. La travesía del desierto.
2. La tierra de las montañas y los valles.
3. El país de las verdes praderas.

La primera es la más difícil de todas. No en vano la llamamos la travesía del desierto. No todos los que se adentran en él consiguen cruzarlo. Es un desierto lleno de cadáveres, profesionalmente hablando. Pero, no temas, nosotros te mostramos dónde están los oasis y las sendas menos transitadas. Te enseñaremos, en definitiva, qué debes hacer para salir de él.

La hemos denominado la travesía del desierto porque, nada más empezar, te encontrarás terriblemente sola. En el desierto no hay clientes, no hay contactos, no hay nada de nada.

Tendrás que trabajar mucho, llamar a muchas puertas, enviar muchos CV, y todo ello con escasos resultados. Es una etapa muy dura y frustrante. Es la fase del viaje profesional en la que más personas tiran la toalla. Pero, si trabajas bien, si perseveras y tienes la paciencia suficiente, acabas saliendo del desierto.

La segunda etapa es algo más agradable, pero sigue siendo difícil. En ella empezarás a disfrutar de tu profesión y verás como el negocio empieza a dar resultados. Pero seguirás teniendo grandes retos y dificultades que afrontar. La llamamos la tierra de las montañas y los valles por una razón.

¿Has oído alguna vez lo de *feast or famine*? Pues esa es otra forma de llamar a esta etapa. Habrá días o semanas en los que no pararás de trabajar, incluso tendrás que rechazar encargos porque te llegarán varios al mismo tiempo. Son las montañas y los picos de trabajo. Pero luego vendrán semanas o meses —a veces varios seguidos— en los que no te llegará nada. Nada de nada. Son los valles.

Esta etapa es como una montaña rusa llena de subidas y bajadas. Se hace complicada de soportar. Supone una gran prueba para la paciencia y la capacidad de resistencia de cualquiera. Si trabajas

bien, si cuidas a los pocos clientes que tengas en ese momento y si sigues trabajando para conseguir más, saldrás pronto de esas tierras.

La tercera etapa es la más placentera, aunque no está exenta de riesgos. La hemos llamado el país de las verdes praderas. Es cuando ya has conseguido construir una cartera de clientes que confían en ti y te mandan trabajo con regularidad. Todo es mucho más sencillo. O eso parece.

No obstante, el gran peligro de esta etapa es confiarse y pensar que los clientes que te mandan mucho trabajo hoy lo van a seguir haciendo mañana. Eso no ocurre casi nunca. No puedes plantar la tienda en el país de las verdes praderas y quedarte a vivir allí para siempre, sin hacer nada más, por muy tentadora que sea la idea. Hay que seguir avanzando.

Después de estas etapas vienen algunas más. El camino nunca termina. Pero este es, a grandes rasgos, el viaje que debe hacer todo traductor *freelance*.

Cada etapa puede durar más o menos, en función de cada persona, del empeño que ponga en superarla y de su situación. Podría decirse, no obstante, que un año es una medida de tiempo bastante aproximada para atravesar el desierto; dos son los años que más o menos se suele tardar en salir de la tierra de las montañas y los valles; y, si has hecho las cosas bien, al final del tercer o cuarto año estarás entrando en el país de las verdes praderas.

¿Por qué te contamos esto? Porque, como ya hemos dicho, algunas personas piensan que abrirse camino como traductor *freelance* es algo rápido y que, si no lo consigues en poco tiempo, es que no vales para ello. Nada más lejos de la realidad.

Es un viaje complicado que lleva tiempo, y por tiempo queremos decir años; no días, ni semanas, ni meses. También es cuestión de paciencia y de trabajo, mucho trabajo. Pero la recompensa es enorme. Vivir muy bien de la traducción y disfrutar cada día de una de las profesiones más maravillosas que existen.

Bien, pues ya tienes el mapa o la hoja de ruta que te llevará al éxito profesional, si la sigues y aplicas nuestro método. Conocer esta hoja de ruta es algo muy importante para realizar el viaje con éxito siguiendo el método que enseñamos en el Club de los Grandes Traductores.

Pero, ya sabes que el mapa no es el territorio. Así pues, vamos a empezar a explorarlo.

Antes de empezar

El mejor momento era el año pasado. El segundo mejor momento es ahora.

SETH GODIN

Sabemos que estás deseando empezar el viaje, pero para poder hacerlo con seguridad hay que realizar primero algunas comprobaciones. Los buenos viajeros se toman su tiempo antes de iniciar la aventura. Comprueban que disponen de todo el equipaje necesario, que su pasaporte está en regla, que llevan la ropa y el calzado adecuados y que no se dejan nada importante antes de partir.

Vamos a hacer estas comprobaciones contigo antes de comenzar la ruta.

Valida tus competencias lingüísticas y de idiomas

Antes de lanzarte al mundo de la traducción, comprueba tus competencias lingüísticas. Parece algo obvio, pero a menudo lo obvio es en lo que menos pensamos.

Nuestra admirada Corinne McKay recomienda siempre a todo aquel que quiere dedicarse al mundo de la traducción profesional

que realice algunas comprobaciones para validar si dispone de las capacidades lingüísticas adecuadas y el necesario conocimiento de idiomas. Un traductor es un lingüista que trabaja con la palabra. Ya hemos dicho que debes tener un gran dominio de las dos lenguas con las que trabajes y, especialmente, de tu lengua materna.

Si has estudiado traducción en alguna universidad o si has realizado prácticas profesionales de traducción es posible que ya hayas validado tu capacidad lingüística y de idiomas. También tendrás una ligera idea de cómo realizar ese trabajo. Pero, si no lo has hecho, existen otras formas de validar tus capacidades.

Una de esas formas es realizar trabajos de traducción voluntaria. Hay muchas personas y organizaciones que pueden necesitar tus servicios y emplear esas traducciones en una buena causa.

Los trabajos de traducción que te proporcionen estas organizaciones te servirán como un test que te permitirá valorar tu capacidad de traducción sin asumir ningún riesgo. Al mismo tiempo, estarás colaborando en beneficio de la humanidad.

Estas primeras traducciones no van a ser excelentes, pero ese no es el objetivo. El objetivo es que te sientas capaz de realizar un trabajo casi profesional y que tu cliente —aunque sea un cliente ficticio— quede satisfecho con tu trabajo y pueda utilizarlo en su organización. Ya irás depurando el estilo, la técnica y la riqueza del vocabulario. Por eso ahora no te preocupes.

Un poco más adelante te hablaremos con más detalle de cómo conseguir tus primeros encargos de traducción en el mundo *non-profit*.

¿Dispones de un colchón financiero?

Ya hemos comentado que cuando empiezas a trabajar como *freelance* los ingresos tardan en llegar. Es posible que tardes entre uno y dos años en conseguir los mismos ingresos mensuales que un trabajador por cuenta ajena. Si tienes la necesidad de conseguir dinero de forma inmediata para mantener a tu familia o por cualquier otra razón, tal vez debas buscar un trabajo por cuenta ajena.

Si no tienes unas necesidades económicas muy apremiantes —porque no tienes una familia que mantener, porque vives con tus padres o compartes casa, porque tu pareja dispone de ingresos recurrentes, o porque heredaste una fortuna de una tía millonaria—, entonces, te sentirás algo más cómoda en el aspecto económico y afrontarás con menos estrés las estrecheces de los primeros años.

Disponer de unos ahorros en el banco que puedas utilizar para sufragar tus gastos durante la primera etapa del viaje resulta algo muy útil y conveniente.

Todo depende, en gran medida, del momento de tu vida en el que te encuentres y de cuáles sean tus necesidades. En todo caso, es bueno que tengas presente cuál es tu situación financiera actual y cómo vas a afrontar los primeros años de tu travesía profesional. Ya sabes, esa etapa en la que deberás cruzar el desierto.

Haz esta pequeña reflexión antes de comenzar. Es un ejercicio mucho más importante de lo que parece.

Infórmate sobre el mercado

Otra comprobación importante, que muy pocos profesionales realizan, es la de informarse previamente sobre el mercado al que se están lanzando. Si estás leyendo este libro tú tienes ya mucha más información que la mayoría.

De estas cosas no suele hablarse mucho en la universidad y, cuando se habla, tampoco se hace con mucho criterio. Los profesores de traducción, o al menos una parte de ellos, no son precisamente los profesionales mejor informados sobre el mercado de la traducción. Tampoco pensamos que sea su misión informar a los alumnos sobre ello. Bastante tienen los pobres con impartir las enseñanzas técnicas que marcan los programas de estudios.

Por lo tanto, te sugerimos que busques y leas toda la información que puedas acerca del mercado de la traducción, tanto en tu país como a escala mundial, sobre tu combinación lingüística y sobre otras combinaciones, etc. Fíjate, especialmente, en todos los informes que puedas encontrar en los que se mencione la posible demanda de servicios de traducción o interpretación por especialidades. En este libro te hemos dado ya algo de información al respecto. Pero no te conformes solo con eso, haz tu propia investigación.

También puedes hablar con profesionales en activo que se dediquen a la combinación de idiomas y a la especialidad que tú quieres realizar. Intenta contactar con ellos y pregúntales todo lo que puedas. No hace falta que realices una entrevista periodística al uso. Puedes utilizar las redes sociales para consultarles acerca de tus preocupaciones y preguntarles cómo les va a ellos, qué dificultades han tenido que atravesar y qué consejos pueden darte.

Esta es una profesión generosa en la que es fácil encontrar ayuda y donde los profesionales más veteranos suelen colaborar de buen grado con los noveles. Es posible que encuentres respuesta a las preguntas que están rondando por tu cabeza. La información que puedan darte estos profesionales en activo será muy muy valiosa. Y, quién sabe, tal vez se conviertan en futuros contactos profesionales.

Hay que cumplir la ley

Otra cosa importante que no debes olvidar es cumplir los requisitos legales y fiscales de tu país para poder ejercer la profesión.

Normalmente, los requisitos que establecen la mayoría de los países para los profesionales independientes suelen ser bastante sencillos, no obstante, debes conocerlos y cumplirlos.

Ponte en contacto con alguna oficina de asesoramiento para emprendedores o con alguna agencia de apoyo al empresario. Estas oficinas suelen prestar asesoramiento gratuito, de forma presencial o por teléfono, a las personas que quieren abrir un nuevo negocio, como es tu caso.

Aunque los requisitos legales sean pocos y fáciles de cumplir debes conocerlos y ajustarte a ellos. Date de alta ante el organismo o en el registro que corresponda, rellena los papeles que te pidan y presenta la documentación necesaria. Por lo general, no tendrás que pagar nada o muy poco para comenzar tu actividad, pero sí es importante que presentes la documentación requerida antes de comenzar a trabajar. Debes tener todos tus papeles en regla.

Las asociaciones de traductores también suelen prestar ayuda y asesoramiento sobre estas cuestiones. Si perteneces a alguna

asociación consulta qué tipo de ayuda o información te pueden facilitar para iniciar tu actividad empresarial.

Consulta también acerca de los impuestos que tendrás que pagar y las fechas en las que deberás presentar las correspondientes declaraciones. Eso tampoco suele ser complicado, pero es muy conveniente que tengas toda la información de antemano, así luego no te llevarás ninguna sorpresa.

Lo mejor es que hagas todo esto en el momento en el que decidas empezar a trabajar como *freelance*. Pero también puedes posponerlo un poco. Algunos traductores lo hacen justo unos días antes del momento en que deben emitir su primera factura. Es decir, puedes empezar a hacer labores de marketing y búsqueda de clientes sin estar constituida legalmente, ya que esas labores te llevarán algunos meses y el primer encargo siempre tarda en llegar. En el momento en que recibas tu primer trabajo remunerado, lo realices y tengas que facturararlo, es cuando puedes iniciar todos los trámites legales. Así, es posible que evites pagar algunos impuestos durante los primeros meses. Pero comprueba que en tu país es fácil y rápido realizar estos trámites. En España pueden hacerse generalmente en una mañana.

Equípate con lo imprescindible

Lo hermoso del desierto es que en cualquier parte esconde un pozo.

EL PRINCIPITO

Los traductores *freelance* tenemos mucha suerte. Con una inversión inicial muy pequeña podemos poner en marcha nuestro negocio. No necesitamos alquilar locales, ni comprar maquinaria o vehículos de transporte, ni, por lo general, necesitamos contratar personal de apoyo. Pero tenemos que hacer algunas inversiones, eso sí, que, por pequeñas que sean, hay tener en cuenta y valorar.

Eres empresaria y tienes un negocio. En cualquier negocio hay que invertir primero para luego ganar. Esta es la secuencia, nunca al revés. Por suerte, no vas a tener que pedir un préstamo ni te vas a arruinar con la inversión que necesitas para iniciar tu actividad.

Nosotros estimamos que con algo menos de 2.000 € o 2.500 US\$ tendrás suficiente. ¿Te parece mucho? Recuerda que vas a montar un negocio. No se trata de un *hobby*, sino de lo que será tu medio de vida.

Pregúntale a un médico cuánto le costó montar su consulta o a un abogado cuánto tuvo que desembolsar para abrir su despacho. Por no hablar de otros negocios que necesitan mayor inversión como

comercios, fábricas o talleres. Si no estás dispuesta a invertir una cantidad así, mejor que te dediques a otra cosa. Tal vez lo tuyo sea un trabajo por cuenta ajena. No pasa nada, pero mejor saberlo antes que después.

Permítenos contarte a grandes rasgos en qué consiste esa mínima inversión imprescindible que deberás hacer. Empezaremos por lo más básico.

Tu espacio de trabajo

Una de las cosas más importantes es que dispongas de un espacio de trabajo cómodo e independiente. Si trabajas dentro de tu casa o en un piso compartido, asegúrate de disponer al menos de una habitación para ti. Un entorno de trabajo sin distracciones y en silencio es algo fundamental.

Si trabajas fuera de casa, asegúrate de que el espacio es cómodo y tiene todo lo que necesitas. Si es en casa, dedica una habitación exclusiva.

En primer lugar, necesitas una buena silla que se adapte a tu cuerpo. Vas a pasar muchas horas en ella. En cualquier tienda de muebles de oficina podrás encontrar una que sea ideal para ti. Eso sí, pruébala antes de comprarla y no escatimes en ella.

Hay personas que, en vez de sillas tradicionales, usan pelotas de yoga para sentarse. Usar una de estas pelotas como asiento mejora la posición de la espalda al evitar que cruces las piernas y puede resultar bastante bueno para tu salud. Debemos decirte, no obstante, que nosotros hemos intentado trabajar sobre una de estas pelotas de yoga y no hemos sido capaces. Pero, bueno, puedes probarlas, son muy baratas.

También necesitas una buena mesa, o al menos una mesa amplia con suficiente espacio para un ordenador, una pantalla grande y todos los libros y papeles que seguramente vas a querer consultar durante el proceso de traducción. Sí, es verdad, cada vez se utilizan menos los libros y el papel, pero por alguna extraña razón a los traductores nos siguen gustando y los seguimos utilizando. Nosotros lo hacemos mucho, diccionarios de papel incluidos, y a veces tenemos cuatro o cinco abiertos a la vez sobre la mesa.

Algunas empresas venden mesas de trabajo que pueden elevarse apretando un botón. Son fantásticas, porque te ayudan a cambiar la postura de trabajo y no pasar tantas horas seguidas sentada, lo que resulta fatal para la espalda. Una mesa elevada te permitirá trabajar de pie cada cierto tiempo. Tu salud te lo agradecerá. Es verdad que suelen ser caras, pero no tienes que comprarla desde el primer día. No obstante, tenla dentro de tu radar para una futura compra.

Elijas el mobiliario que elijas y trabajes como trabajes te recomendamos que te levantes de la silla cada hora aproximadamente y dediques cinco minutos a pasear o hacer estiramientos dentro de tu habitación. Notarás cómo tu cuerpo se fatiga mucho menos.

El equipo informático

El otro imprescindible, después de la mesa y la silla, es el equipo informático: un buen ordenador, computadora o portátil. Sin él, no vas a poder trabajar, así que, te recomendamos que destines una buena parte de tu inversión a este equipo.

No hace falta que compres el más potente del mercado, pero tampoco trates de usar un ordenador viejo que tengas por casa.

Preferiblemente, compra un equipo actual, de gama media y adecuado para realizar cualquier trabajo de oficina.

Has de saber también que los ordenadores se quedan obsoletos y es conveniente renovarlos cada cinco o seis años. Así que, destina una pequeña parte de tus ahorros para la compra del próximo equipo.

Te sugerimos también que dediques una parte de tu presupuesto a comprar una pantalla algo más grande de lo habitual. Desde luego, si trabajas con un portátil necesitarás una pantalla adicional de 23” o, mejor, de 27” o 28” si es posible, y con buena resolución. Hay quien trabaja con dos pantallas, lo que también resulta muy útil. Pero, para empezar, te puede bastar con una sola pantalla, siempre que tenga el tamaño adecuado. Tus ojos te lo agradecerán.

Eso sí, no trabajes nunca en un portátil, salvo que estés de viaje o no tengas más remedio. Si tu equipo principal es un portátil, conéctale un teclado, un ratón y una pantalla externos para poder trabajar con comodidad.

Un teclado mecánico puede ser una buena idea, aunque no es algo imprescindible. Hay quien prefiere un teclado más blando y suave que el mecánico, pero el mecánico es mejor y dura más. Si eres capaz de escribir sin mirarte los dedos, cosa que te ayudará mucho, el teclado mecánico te servirá para traducir más rápido. Sentir la pulsación de las teclas te proporciona una mayor sensación de control y reduce los errores.

Apple y sus dificultades

Hay muchas personas que quieren trabajar con un ordenador de la marca de la manzana porque están acostumbradas a los productos de este fabricante. La mayoría de los traductores, sin

embargo, usamos computadoras tipo PC compatibles, porque, tradicionalmente, la mayoría de los programas de traducción solo funcionaban en ellos. Y muchos de los documentos que recibimos vienen en Word, no en Paper.

Es verdad que los ordenadores de Apple son más sólidos, también son más seguros y duran mucho más tiempo, proporcionando un mejor rendimiento. Pero, para el trabajo de traducción, no son la mejor opción. Muchos usuarios de Mac se sorprenden al oír estos argumentos, pero cuando tratan de usarlos para traducir descubren por qué casi todos los traductores usamos un PC y terminan comprando uno. Al menos, los que nosotros conocemos.

El mercado va evolucionando y ya existen algunas opciones como Wordfast que pueden usarse en Mac, incluso la versión LIVE de Trados. Aun así, en nuestra humilde opinión, los ordenadores de Apple no son la mejor opción para un traductor.

Internet

Casi parece innecesario decir que vas a necesitar una buena conexión a internet para tu trabajo, pero ¿qué trabajo se puede hacer hoy en día sin conexión a internet?

Solamente te sugerimos que contrates una conexión estable con un buen proveedor de acceso, una conexión que no falle a menudo y que no te vaya a dejar tirada en el momento más inoportuno. Piensa que la gran mayoría de las comunicaciones que tendrás con tus clientes se van a realizar por *email* u otros medios electrónicos. Por eso, necesitas una conexión a internet que te permita trabajar ocho horas al día con seguridad.

Si, además, puedes tener una segunda conexión a internet de respaldo, aunque sea vía teléfono móvil, por si en algún momento falla tu conexión principal, estarás preparada para resolver cualquier eventualidad.

Olvídate de poder trabajar con la conexión que le robas a tu vecino o la que utilizas ocasionalmente en un hotel o un cibercafé. Eso puede servir para un momento puntual, pero no es una buena forma de trabajar a largo plazo. Invierte lo necesario en contratar un acceso de calidad. Tampoco te va a costar mucho.

Copias de seguridad

Las copias de seguridad son algo imprescindible. Piensa que siempre deberías tener dos copias al menos de todos tus archivos de trabajo, sí, de todos y desde el primer día. Los ordenadores fallan cuando menos te lo esperas y debes estar preparada para una posible catástrofe informática.

Hay muchas formas de hacer copias de seguridad. Puedes hacerlas en un disco duro independiente y externo al de tu ordenador. Para eso te recomendamos un disco de estado sólido SSD. Es una solución sencilla y barata, pero deberás acordarte de realizar tú misma la copia de seguridad cada día. Lo cual es un poco engorroso y se te puede olvidar. Por otro lado, en caso de sufrir una pérdida de datos, solo tendrías disponible lo del día anterior —o la última copia— y perderías el trabajo que has realizado después.

Otra forma es hacer copias de seguridad instantáneas y permanentes utilizando algún servicio en la nube como Dropbox, OneDrive, Google Drive o el que quieras. La principal ventaja de estos servicios es que pueden sincronizarse directamente con los archivos de tu

computadora y las copias de seguridad en la nube se van realizando de forma instantánea, por lo que no tienes que preocuparte de ello. De esta forma, siempre tendrás una copia actualizada de tus archivos en un servidor externo.

Si te preocupa la seguridad o que accedan a tus datos en alguno de los servicios de almacenamiento en la nube, piensa que estas compañías tienen unos sistemas de seguridad infinitamente mayores que los que puedes tener tú en tu computadora. Es decir, que es mucho más fácil que alguien acceda a tu ordenador que el que puedan robar tus datos en los servidores de Microsoft, Google o Dropbox.

También puedes utilizar un doble sistema de copias de seguridad mediante un disco duro externo y además un proveedor de servicios de almacenamiento en la nube. Como quieras. Nosotros te recomendamos que, al menos, utilices siempre el segundo sistema y que contrates una cuenta de pago en el proveedor que tú quieras para tener un buen servicio de almacenamiento de datos.

Software

Una de las pocas inversiones importantes que tenemos que hacer los traductores, además de la del ordenador, es un programa de traducción asistida. Los programas de traducción asistida por ordenador (TAO) o traducción asistida por computadora (TAC), denominados Computer Assisted Translation (CAT, en inglés), son una de nuestras herramientas básicas de trabajo.

Salvo que te dediques a la traducción literaria o de poesía, donde estas herramientas tienen una menor aplicación, en el resto de los campos de la traducción resultan una ayuda fundamental.

Los programas de traducción asistida no traducen por ti, pero te ayudan una barbaridad. Sobre todo, en especialidades como jurídica, financiera, médica, técnica y otras muchas donde es sencillo sacar partido de textos repetitivos, traducciones previas, glosarios, etc.

El mejor y más extendido de todos estos programas es Trados Studio y luego están MemoQ, Wordfast y otros. Por lo general, no son fáciles de manejar ni tampoco son baratos, aunque cuestan muy poco si los comparamos con los programas que utilizan otros profesionales como los arquitectos o los ingenieros. Por lo que, no nos podemos quejar.

En todo caso, te recomendamos que elijas uno de ellos, que inviertas en la adquisición de una licencia profesional y que te apuntes a uno o varios cursos de formación para aprender a manejarlo bien y así aprovechar todo el rendimiento que puede darte. Aprende a manejar uno de estos programas cuanto antes, no te arrepentirás.

Es posible que algunos clientes —agencias de traducción— te permitan usar el programa que ellos utilizan con una versión de servidor. Parece tentador, pero esto no siempre va a ocurrir y tampoco podrás hacer nada si antes no has aprendido por tu cuenta a manejar bien alguno de los principales programas de traducción asistida que existen en el mercado.

La mayoría de los programas de traducción asistida incluyen, además, la funcionalidad de poder utilizar motores de traducción automática. Concibe la traducción automática como una ayuda o herramienta de traducción para ti. En algunas ocasiones, como cuando los documentos no sean confidenciales, te permitirá ahorrar tiempo al tener que teclear menos, pero no te va a ahorrar tiempo de revisión y recolocación de frases.

También vas a necesitar un *software* básico de tratamiento de textos y hoja de cálculo. Te recomendamos MS Office. Con licencia, por supuesto. Necesitarás también un lector de archivos PDF como Acrobat PDF Reader y puede que un programa OCR para pasar a texto los archivos de mala calidad en formato PDF que con frecuencia nos llegan a los traductores. Para nosotros el mejor es Abby Fine Reader.

Si te gusta dictarle a tu ordenador y quieres probar algún sistema que te permita teclear más rápido, te sugerimos que pruebes el mejor del mercado que es Dragon. Aunque, puede que este programa no lo necesites desde el primer día. Si trabajas directamente en Word puedes usar la funcionalidad «Dictar» que incluye este programa en sus últimas versiones. Gran parte de este libro se ha hecho al dictado.

Seguramente, según vayas avanzando en tu negocio, necesitarás también algún programa de gestión profesional que te ayude a llevar el control de tus proyectos, de tus ingresos, y de lo que facturas a tus clientes (cobros y pagos incluidos). Nuevamente, es posible que no necesites uno de estos programas desde el día uno. Todos hemos empezado con una hoja de Excel y nos hemos apañado muy bien con ella durante varios años.

Diccionarios, libros y otros recursos

Hoy en día, la mayoría de los recursos y fuentes de documentación que necesita un traductor, tanto gratuitos como de pago, están disponibles en línea. Una buena prueba de ello es nuestro blog, que consultan a diario miles de personas. Pero no pienses que vas a poder encontrar en línea toda la información que necesitas. Para

resolver muchos problemas de traducción necesitarás una buena colección de recursos.

Te sugerimos que, poco a poco, vayas comprando algunos diccionarios y manuales, tanto de traducción como de información sobre el campo que traduces, para ir creando tu propia biblioteca.

Seis claves para superar con éxito el primer año

Pregúntate si lo que estás haciendo hoy te acerca al lugar en el que quieres estar mañana.

WALT DISNEY

El viajero necesita saber cómo es el territorio en el que está a punto de adentrarse. Por eso se venden mapas y guías de viaje. Proporcionan seguridad y hacen que el trayecto sea más confortable.

Todo viaje comienza con un primer paso. Y ese primer paso es, sin duda, el más difícil. Lo hemos llamado la travesía del desierto, porque cuando sales por primera vez al mercado de la traducción lo que vas a encontrar, con mucha seguridad, es un desierto: un desierto de clientes, un desierto de contactos, un desierto de trabajo.

De repente parece que estás sola, que ahí fuera no hay nadie. ¿Es que acaso ha caído una bomba nuclear y ha desaparecido todo el mundo? No, simplemente, es así.

Cuando des tus primeros pasos y te acerques al mercado de la traducción por primera vez vas a encontrar que tus posibles

clientes ya tienen empresas o traductores *freelance* que hacen el trabajo que ellos necesitan. Por lo tanto, encontrarás casi todas las puertas cerradas. La única excepción a este principio es que conozcas a alguien muy cercano en una agencia de traducción o en una empresa que necesite traducciones y comience a darte trabajo por esa relación personal. En caso contrario, lo más probable es que encuentres las puertas del mercado totalmente cerradas.

Es así, no pasa nada. No te preocupes ni te desesperes. No has hecho nada mal. Ni te has equivocado de sitio ni de carrera. Nos ha pasado a todos. Tienes que aceptar que el primer año y, tal vez, el segundo, van a ser complicados. Por eso lo llamamos la travesía del desierto.

Es una etapa difícil que hay que pasar, sí o sí. Y, cuando la hayas atravesado, te darás cuenta de que no era para tanto. No obstante, sabemos que da mucho miedo enfrentarse al desierto y entendemos que estés asustada.

Para eso, entre otras cosas, hemos creado el Club de los Grandes Traductores. Porque cruzar el desierto en compañía, en una caravana bien equipada y acompañada de otros muchos tuaregs como tú, siempre resulta más fácil y reconfortante. Las dificultades no van a desaparecer, pero tienes un grupo de colegas y tutores a tu lado que te acompañan, te apoyan en los momentos difíciles y resuelven las dudas que van surgiendo en el camino.

Si decides atravesar sola el desierto, al menos, ten muy presente estas seis claves. Son puntos estratégicos del mapa. Pasa por ellos y podrás llegar sana y salva al otro lado.

Ten claro el objetivo

Tu objetivo en esta etapa será sobrevivir al desierto y atravesarlo. ¿Qué significa eso? Pues que tienes que centrarte en captar tus primeros clientes y empezar a conocer el mercado de la traducción. Eso es todo. No te preocupes por nada más. No en esta etapa.

Sobre todo, no te obsesiones con el dinero. Para eso has previsto ya un colchón financiero. El objetivo no es ganar dinero sino ganar experiencia. Conseguir los primeros clientes que te abran las puertas del mercado y te ayuden a llenar tu currículum de proyectos y referencias interesantes, al tiempo que empiezas a conocer cómo es el mundo de la traducción profesional desde dentro.

Es importante que no equivoques el objetivo. Si te centras en ganar dinero en esta etapa o en tratar de posicionarte en el mercado con una tarifa elevada, lo más probable es que te cueste todavía más conseguir los primeros clientes.

No hagas caso a todos esos que dicen que si cobras poco estás perjudicando a la profesión. Es una tontería como un piano. Todos los traductores que hay en el mundo hemos empezado cobrando poco. Ellos también, aunque les cueste reconocerlo o no quieran hacerlo.

La cuestión de las tarifas es algo muy personal y está condicionada por el momento personal y profesional en que se encuentra cada persona. No pienses que por tratar de cobrar una tarifa más elevada de la que te corresponde por tus conocimientos y por tu experiencia le estás haciendo ningún favor a la profesión ni a nadie. Todo lo contrario. Cobra lo que tú creas que debes cobrar o acepta las tarifas que te ofrezcan si consideras que son suficientes para cubrir tus necesidades.

Recuerda, tu objetivo en esta etapa es ganar experiencia, no ganar dinero. No estés muy pendiente de la tarifa. Eso es algo de lo que tendrás que preocuparte un poquito más adelante, cuando llegues a la tierra de las montañas y los valles.

Trabaja duro

Una vez tengas claro tu objetivo en esta etapa —ganar experiencia y no dinero—, debes saber que tendrás que trabajar duro para conseguirlo. Aunque, como te decíamos unas páginas atrás, si amas lo que haces, te costará mucho menos.

Sin embargo, es importante que abordes esta fase de tu proyecto profesional de la misma forma que si tuvieras un empleo, al menos en lo que a la cantidad de trabajo se refiere. Piensa que tienes que dedicar todos los días al menos ocho horas en poner en marcha tu futuro negocio. Si no lo haces, será muy difícil que superes esta etapa y, o bien tardarás años en salir del desierto o bien no saldrás nunca.

Aquellas personas que no ponen todo su empeño en el objetivo de fundar su negocio y tratan de compaginarlo con otras actividades —empleos temporales, clases de idiomas, etc.— tardan más en superar esta fase. Algunas no lo consiguen nunca. El compromiso es fundamental.

Lo de trabajar ocho o más horas al día en el negocio puede parecer difícil cuando no tienes trabajo de traducción. Puedes llegar a pensar ¿a qué voy a dedicar ocho horas diarias si no tengo traducciones que hacer? Bien, no te preocupes. Enseguida te vamos a dar unas cuantas ideas sobre a qué puedes dedicar ese tiempo.

Céntrate en conseguir tus primeros clientes

Sin clientes no hay negocio. Por lo tanto, lo primero que debes tener en tu agenda es que, mientras no estés traduciendo, que será la mayor parte del tiempo, debes estar buscando clientes.

En el mundo de la traducción profesional hay muchos mercados y muchos clientes distintos. Están los portales de traducción, donde se ofertan trabajos de una forma masiva, están las agencias de traducción, los clientes directos y los organismos internacionales, entre otros.

En el Club de los Grandes Traductores recomendamos a los profesionales que están empezando y no tienen un contacto previo con el mercado que se centren en los portales de traducción y en las agencias. Son los dos segmentos del mercado más fáciles de abordar. En cierto que en ellos no vas a encontrar a los clientes más lucrativos, pero sí a los que tienen una mayor necesidad de contratar traducciones de una forma inmediata y, por lo tanto, los que más oportunidades ofrecen a los traductores *freelance*.

Estos clientes, por lo general, tampoco son los más exigentes en cuanto a la calidad, especialmente los que encontrarás en los portales de traducción y en las agencias más grandes. Lo cual, para ti es algo bueno, porque el hecho de que no tengas mucha experiencia no será un obstáculo importante. Si, además, la tarifa no es una prioridad para ti, será más fácil que puedas acceder a tus primeros clientes por estas dos vías.

Permítenos insistir en la idea que apuntamos en la primera clave. En esta etapa, tu objetivo no debe ser ganar dinero, al menos, no mucho dinero, sino ganar experiencia. Por lo tanto, te interesa acceder a clientes que no sean muy exigentes en aspectos como

la calidad o la experiencia del profesional que contratan. Como contrapartida, no van a pagarte las mejores tarifas del mercado. Es lógico, ¿no? Sin embargo, van a darte la oportunidad de empezar y ganar experiencia. Algo que para ti es de vital importancia en este momento.

Lo que te proponemos es que adoptes una actitud realista. Acabas de empezar y no tienes mucha experiencia. Tampoco puedes ofrecer al mercado una calidad contrastada. *Ergo*, no puedes pedir que te paguen como a un profesional con diez años de ejercicio.

A los miembros del Club que están en esta etapa les planteamos un reto que deben realizar en un mes. Consiste en darse de alta en cinco portales de traducción que les proponemos, confeccionar o mejorar su currículum según unas pautas que les damos y enviar 50 currículums en un mes. Tampoco es tanto, si lo piensas son entre dos y tres al día. A los que consiguen superar este reto les damos un pequeño regalo y les felicitamos en público para reconocer su esfuerzo.

Pon toda la carne en el asador

Si durante esta etapa estás a mil cosas y no te centras en captar clientes durante ocho horas al día, te va a costar mucho más salir del desierto. Centra todos tus esfuerzos en el futuro negocio de traducción que estás intentando poner en marcha. No te despistes ni te distraigas con otras cosas.

Crear una cartera de clientes es un trabajo a tiempo completo. Te va a resultar muy difícil compaginarlo con otras actividades, como dar clases unas horas al día, estudiar un máster o trabajar a tiempo parcial en un restaurante. Trabajar como traductora *freelance* no es

algo que pueda hacerse solo durante unas horas al día. Si no estás 100 % centrada en esto no vas a conseguir resultados.

Tal vez, a partir del segundo o el tercer año, cuando ya hayas pasado lo más difícil y tengas una cartera de clientes, aunque sea pequeña, podrás dedicar algo de tu tiempo a estudiar un máster, una formación de otro tipo o incluso a dar clases. Pero no te recomendamos que lo hagas durante el primer año porque eso hará que pierdas el foco.

El primer año debes estar a tope con tu negocio. Pon alma, cabeza y corazón en ello.

Aprende a lidiar con las dudas

En esta etapa vas a tener muchas dudas, seguro. Pasarás infinidad de altibajos y vivirás momentos de desesperación. Es una etapa muy complicada, ya te lo hemos advertido varias veces. Sabemos de qué te estamos hablando, porque también nosotros la hemos pasado y durante el año o año y medio que duró en nuestro caso, estuvimos a punto de arrojar la toalla unas cuantas veces. Por suerte, no lo hicimos.

Piensa que, no es que sea una etapa difícil para ti, sino que es una etapa difícil para todo el mundo. Sin embargo, no hay más remedio que pasar por ella. Los traductores con más éxito que puedas conocer o admirar de las redes sociales también han pasado por ella. Los que no conoces fueron los que arrojaron la toalla.

Date un tiempo antes de renunciar a tu sueño. Por ejemplo, puedes fijarte el plazo de uno o dos años, según la capacidad de tu colchón financiero, para evaluar el resultado. Durante ese tiempo

no te plantees ni por un momento rendirte. Sigue luchando hasta que llegue la fecha que hayas fijado como tope para saber si este negocio merece la pena.

Cuando llegue ese día, siéntate con calma a evaluar todo lo que ha ocurrido en tu vida hasta ese momento. Puede que los resultados te sorprendan y estés mucho más animada para continuar. Si desistes antes de que se cumpla ese plazo nunca sabrás lo que es vivir de la traducción.

¿Qué resultados puedo esperar?

Lo que puedes esperar en esta etapa es trabajar mucho buscando clientes y obtener muy pocos resultados, incluso aplicando las estrategias que nosotros te proponemos (si no lo haces, los resultados serán todavía más pobres, claro). Pero, si trabajas con paciencia, de una forma constante y metódica los resultados llegarán.

Hace pocos días hablábamos con una traductora del Club que llevaba solo cinco meses buscando clientes. Estaba algo agobiada, porque en este tiempo había mandado unos 600 CV y había participado en numerosas ofertas de portales de traducción. Sin embargo, había hecho un trabajo de prospección excelente que ya estaba dando sus frutos. Había conseguido dos clientes (una agencia y un cliente directo), seis encargos de traducción y había traducido más de 15.000 palabras. Por supuesto, le felicitamos y le dijimos que tuviera paciencia y siguiera haciendo lo mismo durante otros seis meses.

Lo más habitual es conseguir un índice de respuesta de entre el 1 % y el 2 %. Lo cual quiere decir que necesitarás enviar en torno a 100 currículums o realizar al menos 100 contactos

entre potenciales compradores de traducción para conseguir tus primeros clientes.

Suena duro, pero es la realidad. No podemos ocultártela. Además, conocer cómo funciona el mercado te ayudará a moverte por él con mayor seguridad.

No desesperes, hay mucho trabajo ahí fuera, solo que no va a llegar a ti por arte de magia. Hay que esforzarse mucho para conseguirlo.

Dónde y cómo encontrar tus primeros clientes

A la gente no le gusta que le vendan, pero a todo el mundo le encanta comprar.

JEFFREY GITOMER

Conseguir tus primeros clientes será, probablemente, una de las cosas más difíciles que harás en toda tu carrera profesional. Los primeros pasos siempre son los que más cuestan. Pero, claro, sin clientes no hay negocio, así que, vamos a darte algunas sugerencias para que sepas por dónde empezar a buscar y consigas a los primeros clientes que confíen en ti.

Lo que te presentamos a continuación no es una lista exhaustiva ni ordenada de sitios donde buscar o de técnicas para captar clientes. Empieza por donde quieras, por donde te sientas más cómoda o trata de experimentar con diferentes fórmulas y mercados. Cuantas más cosas intentes, más oportunidades tendrás de conseguir tu primer cliente y este llegará antes.

Trabajo voluntario

Una forma de empezar a trabajar y tener tu primer contacto con el mundo de la traducción profesional es haciendo trabajos de traducción voluntaria.

Busca alguna fundación u organización sin ánimo de lucro que pueda necesitar traducciones y ofrécete para ayudarles en tus ratos libres. Eso te dará el primer contacto con encargos reales de traducción, aunque no sean remunerados, y te ayudará a sentirte útil, al tiempo que ganas experiencia profesional.

Puedes contactar con fundaciones, asociaciones u organizaciones sin ánimo de lucro cuyo trabajo te inspire y a las que ayudes ofreciéndoles tus servicios de traducción de forma desinteresada. Elige bien, eso sí, a quién te ofreces. No es oro todo lo que reluce en el mundo del *non-profit*. Investiga un poco a qué se dedican, quién está detrás —el patronato o el equipo directivo— y qué clase de actividades llevan a cabo. Si todo esto te convence, habla con ellos. Si tu trabajo puede servirles de ayuda, ofréceselo a cambio de no presionarte con los plazos de entrega y de que te den *feedback* de tu trabajo. ¡Qué menos!

Tampoco dediques a esto todo tu tiempo, ya que tendrás que hacer muchas cosas más, pero no está mal destinar algo de esfuerzo y de tu talento a ayudar a otros. Nosotros lo hemos hecho un par de veces y siempre hemos recibido más de lo que dimos. El karma hace su trabajo. En ninguna de las dos ocasiones nos pidieron una traducción gratuita, el ofrecimiento salió de nosotros porque creíamos en la causa.

Amigos y conocidos

Ve a una imprenta o busca por internet un servicio de diseño e impresión. Consigue que te diseñen e impriman unas cuantas tarjetas de visita y repártelas entre todas las personas que conozcas: amigos, vecinos, familiares, amigos de tus amigos, etc. No te costará mucho y es una buena forma de que todo tu entorno sepa que te dedicas a la traducción y de que no es un pasatiempo. ¡Tienes tarjetas de visita!

Como dice Xosé Castro, tienes que ser como un crupier que va repartiendo cartas —en este caso, tarjetas— a todo el que tienes por delante. Nunca sabes quién puede necesitar tus servicios.

De aquí no van a salir, seguramente, tus mejores clientes. Tampoco es probable que consigas clientes de largo plazo, pero te servirá para dar tus primeros pasos. Siempre hay alguien de tu entorno que puede necesitarlos o conocer a alguien que los necesita. Esta estrategia puede ayudarte a mantenerte activa y, tal vez, a conseguir los primeros encargos que te hagan sentir bien y ganar confianza para seguir adelante.

Pruébalo, no pierdes nada.

Busca en portales de empleo *freelance*

En internet existen numerosos portales de empleo para trabajadores *freelance* como Freelancer, Enlace, Flexjobs, Twago, Upwork. Seguro que hay muchos más. Estos portales ofrecen trabajos para profesionales de la informática, diseñadores gráficos, programadores o traductores, entre otros muchos *freelancers*.

La mayoría de estos portales son generalistas, es decir, no están enfocados en el mundo de la traducción, pero pueden servirte para

ofrecer tus servicios y ocasionalmente captar algunos clientes. De nuevo debemos advertirte que los clientes que vayas a conseguir por aquí no serán los mejores de tu vida ni los que mejor te paguen, pero, si son los primeros que confían en ti, te ayudarán a adentrarte en el mundo profesional, a ganar experiencia y, por qué no, también algo de dinero.

Nota importante: estas tres primeras estrategias que acabamos de proponerte son solo para empezar. No continúes utilizando estas formas de captar clientes durante mucho tiempo y no te ciñas solo a ellas, o te quedarás estancada en la parte baja y menos lucrativa del mercado. Pero pruébalas todas, pueden ayudarte mucho en tu primer año. Seguimos con más estrategias.

Busca en portales de traducción

Además de los portales de empleo para *freelancers* de los que te acabamos de hablar, existen otros especializados en ofrecer empleos de traducción. Los más conocidos son: Proz.com, TranslatorsCafe, Hello Translator, Aquarius y Smartcat.

En el Club de los Grandes Traductores tenemos una lista bastante completa de todos estos portales y la vamos actualizando con frecuencia, ya que este es uno de los primeros sitios donde les recomendamos buscar trabajo de traducción a las personas del Club que están empezando.

Estos portales ofrecen, por lo general, diferentes formas de acceder a las ofertas de empleo que publican. Algunas ofertas están abiertas a todo el mundo y para acceder a otras tienes que ser socio, es decir, pagar una membresía mensual o anual. El importe de estas membresías suele ser una cantidad pequeña, por lo tanto, valora

si te merece la pena realizar esa pequeña inversión. Seguramente, podrás recuperarla consiguiendo solo un encargo de traducción.

Aunque no te sirva como medio de captación de clientes, puedes obtener bastante información sobre el mercado y las necesidades de los clientes curioseando en las páginas de estos portales. Te sugerimos que les eches un vistazo. Conocemos traductores que han conseguido buenos clientes en ellos y tiempo después han seguido contratando sus servicios fuera del portal y pagando mejores tarifas.

Contacta con agencias de traducción

El siguiente sitio al que debes dirigirte son las agencias de traducción. Las agencias representan el mayor mercado que tenemos los traductores *freelance* y además uno de los mejores. Aunque no siempre es fácil llegar a él.

Lo primero que debes hacer es confeccionar un *curriculum vitae* que se adapte a lo que buscan las agencias. Además de un CV diseñado exprofeso para este tipo de clientes, necesitarás una estrategia que te ayude a contactar con ellos. Esto es algo que también enseñamos en el Club de los Grandes Traductores, ya que este tipo de clientes tienen unas características peculiares que debes conocer.

Puedes empezar por las agencias más grandes del mundo. Estas agencias necesitan siempre traductores de todas las combinaciones de idiomas y no suelen ser muy exigentes en cuanto a la experiencia de los profesionales que contratan. Por esa misma razón tampoco son las que mejor pagan, pero a ti pueden venirte bien para empezar. Encontrarás listados de las agencias más grandes del mundo por facturación en cualquier página web sobre el sector que consultes o

haciendo una sencilla búsqueda en Google.

No obstante, como te decíamos hace un momento, las agencias más grandes no son el mejor cliente al que vas a poder aspirar a largo plazo. Te ayudarán a empezar, eso sí, pero procura no quedarte estancada trabajando para ellas o, sino, te va a costar mucho rentabilizar tus esfuerzos. Poco a poco, según vayas ganando experiencia, te sugerimos que empieces a contactar con agencias de tamaño más pequeño o mediano y preferiblemente de tu país o del país de tu lengua de origen.

Las agencias pequeñas y medianas son clientes algo más exigentes, valoran más la calidad del trabajo y la experiencia del traductor que contratan y por eso es más fácil establecer una relación profesional mutuamente beneficiosa para las dos partes. Por no hablar de que también podrás ganar un poquito más de dinero con ellas si trabajas bien y tienes contento o contenta al *project manager* con el que trabajas.

No te olvides de Google

Tampoco te olvides de buscar en Google. Nosotros recomendamos que hagas la búsqueda de agencias de traducción empezando por las de tu provincia, continuando por las de la provincia cercana y siguiendo por las de tu país.

Una simple búsqueda en Google te va a ofrecer una cantidad muy importante de resultados. Haz una lista o crea una pequeña tabla para ir anotando aquellos potenciales clientes a los que te diriges, la fecha en la que contactaste con ellos y el resultado de los primeros contactos. Esto te ayudará a seguir un orden y estructurar tu trabajo de una manera más eficiente.

Si quieres descargar la plantilla de seguimiento que utilizan los miembros del Club, puedes hacerlo en la zona de recursos. Hemos preparado una plantilla lista para usar que puede venirte muy bien para este trabajo:

<https://vivirdelatraduccion.com/libro>

Y ¿cómo lo hago? Todo esto parece mucho trabajo

Lo es, pero es la forma de encontrar clientes. Si fuera fácil lo haría todo el mundo.

Para que no se te haga muy cuesta arriba te enseñaremos una estrategia que te permitirá esquivar la frustración. Plantéate el objetivo de enviar entre dos y tres currículums al día todos los días durante tres meses. Si lo haces así, dividiendo el esfuerzo diariamente, no te parecerá tan complicado y al final de esos tres meses habrás enviado bastante más de 100 currículums o habrás hecho más de 100 contactos.

Si lo consigues, date una palmadita en la espalda, haz tu bailecito de la victoria e invítate a un café o un refresco en tu cafetería favorita. Celebra el esfuerzo y sigue adelante otros tres meses más y luego otros tres meses más. Te aseguramos que, si trabajas de esta manera tendrás resultados incluso mejores de lo que esperas. Pero en ningún momento lo dejes; la constancia y la paciencia serán tus mejores aliados.

En el Club celebramos mucho los éxitos de nuestros miembros concediendo insignias y enviando pequeños regalos a las personas

que consiguen sus retos. Celebrar el esfuerzo y sentir el apoyo de una comunidad es una de las cosas que más ayudan a mantener la motivación y a conseguir buenos resultados. Te lo podemos asegurar.

Pruebas de traducción

Muchas agencias de traducción tienen la costumbre de enviar pruebas de traducción a los profesionales *freelance* que contactan con ellas. Se trata de pequeños trabajos que suelen rondar las 300 o 400 palabras y que tienes que traducir de forma gratuita para que la agencia pueda evaluar tu trabajo. Se trata de un test que les permite conocer la calidad de tus traducciones.

El currículum es solo la puerta de entrada para que se fijen en ti y, si lo haces como nosotros te enseñaremos, llamarás la atención de la agencia. El siguiente paso será conseguir que te envíen una prueba de traducción.

Cuando la recibas, trata de hacer el mejor trabajo posible. Revisalo varias veces antes de entregarlo. Hazlo despacio y comprueba bien la terminología. Evita cualquier falta de ortografía o error gramatical y, cuando la hayas revisado cuatro o cinco veces, envía tu prueba de traducción a la agencia.

Si tienes un buen currículum y has hecho una buena prueba, estarás en disposición de poder recibir encargos de traducción por parte de la agencia. Sin embargo, no pienses que ya tienes trabajo garantizado, tan solo tendrás más posibilidades de que te den trabajo cuando ellos lo necesiten que, generalmente, será cuando sus traductores habituales no estén disponibles. Pero, es la puerta de entrada y hay que llamar a ella.

Ruth Gámez y Fernando Cuñado

Como ya te hemos contado, al principio todas las puertas estarán cerradas. Pero, si sigues los consejos y las sugerencias que te hemos contado, pronto conseguirás abrir unas cuantas.

El método del embudo

Para tener éxito en ventas, simplemente habla con mucha gente todos los días. Y esto es lo es más emocionante de todo: ¡hay mucha gente!

JIM ROHN

Captar clientes para tu negocio es lo más difícil de todo. Pronto lo descubrirás. Al fin y al cabo, se trata de vender servicios de traducción y eso de «vender» es algo que no nos enseñan ni en la escuela ni en la universidad. Sin embargo, los procesos de venta no son tan complicados como solemos pensar. Una vez que sabes cómo funcionan, todo resulta mucho más fácil.

Todo proceso de venta —de productos, de servicios, de lo que sea, da lo mismo— es como un embudo. Los ingleses lo llaman *funnel*. El embudo es una imagen que se utiliza para describir lo que ocurre cuando comienzas a vender algo.

Al principio del proceso, encontrarás que existen muchas personas y empresas interesadas en adquirir el servicio que tú ofreces, es decir, traducciones. El mercado es grande y hay muchos potenciales compradores. Pero esos compradores a lo mejor no te conocen, no saben qué servicios ofreces o saben poco de ti. Estas personas

ocupan la parte superior y más ancha del embudo (es lo que se conoce como TOFU, *Top of the Funnel*).

Según avanza el proceso, y vas acercándote a potenciales clientes para informarles de lo que ofreces, el número de personas que podrían estar interesadas en comprarte a ti los servicios de traducción que ofreces se convierten en un número más pequeño. Van bajando por el embudo y se sitúan en su parte media (MOFU, *Middle of the Funnel*) que es más estrecha.

Finalmente, las personas que están realmente listas para comprarte en ese momento, después de haber tenido un contacto comercial más cercano, son, como es lógico, un número menor. Son las que se sitúan en la parte más baja y estrecha del embudo (BOFU, *Bottom of the Funnel*). Por la boca del embudo terminan saliendo unos pocos clientes.

Vamos a explicarlo con un ejemplo. Imagina que vas el domingo al mercado de hortalizas con un cargamento de manzanas que quieres vender. Pones tu puesto en la plaza, junto a los demás comerciantes, y dispones las manzanas sobre el puesto, todas bien limpias, ordenaditas y preciosas. En la plaza hay mucha gente que viene a comprar todo tipo de frutas y verduras. Muchas de esas personas pasan por delante de tu puesto, pero solo están echando un vistazo. Serían las que están en la parte superior del embudo. De todas ellas, un número menor se parará delante de tu puesto y observará el producto con algo más de atención. Son las que están en el medio del embudo. Y, de entre todas las que se paren, solo unas pocas te preguntarán el precio y alguna característica del producto. Estas últimas son las que están en la parte más baja del embudo, las personas listas para comprar. Finalmente, algunas se convertirán en compradores de tus manzanas.

Vender servicios de traducción es igual. Cada producto o servicio se vende de una forma diferente, es cierto. No es lo mismo vender manzanas que traducciones, pero el proceso es siempre el mismo. Por ejemplo, cuando queremos vender —u ofrecer— nuestros servicios a agencias de traducción tenemos que meter muchas agencias en la parte superior del embudo. Por eso recomendamos enviar, al menos, unos cien currículums o hacer unos cien contactos mensuales entre clientes potenciales (TOFU) para llenar la parte superior del embudo. De todos ellos, solo diez o quince irán bajando por el embudo y llegarán a interesarse realmente por nosotros, respondiendo a nuestra oferta y enviándonos una prueba de traducción (MOFU). De esas diez-quince agencias que muestren interés, solo una o dos terminarán convirtiéndose en clientes (BOFU).

Puede resultar un poco frustrante pensar que solo el 1 % o el 2 % de todas las empresas de traducción que contactes se van a convertir en clientes, pero así es cómo funciona. Si conoces el proceso sabrás lo que debes hacer y conocerás qué es lo que puedes esperar. También te servirá para tener la certeza de que, si solo has enviado treinta CV en tres meses y no te ha contestado nadie, no es porque no valgas para ello, es que no has hecho el suficiente número de contactos.

Lógicamente, esto son medias estadísticas. Puede que tengas suerte y consigas un cliente con solo diez contactos, pero no es lo habitual. Y, si eso sucede, ten por seguro que no se va a repetir con frecuencia. Hay que trabajárselo mucho.

Nuestra sugerencia siempre es la misma. Teniendo esto en mente, lo ideal es que diseñes un plan de trabajo para los próximos seis-

doce meses que consista principalmente en la realización de dos-tres contactos comerciales al día. Esos contactos pueden ser:

- Envío de CV a agencias de traducción.
- Inscripción en portales y respuesta a peticiones de trabajo publicadas que encajen con tu perfil.
- Llamadas frías a clientes potenciales para ofrecer tus servicios.
- Contactos templados a posibles clientes referenciados por colegas u otros clientes.

Hay muchas más formas de hacer contactos con compradores potenciales. Lo más importante es que no dejes de hacer entre dos y tres de esos contactos al día, todos los días, durante al menos el primer año. Los resultados llegarán antes o después.

Insiste (lo justo)

Es importante que anotes en una agenda, en un cuaderno, en una hoja de Excel, Google Sheets o similar —el medio es lo de menos— los contactos que vas haciendo. Anota la fecha, los datos del cliente y cómo hiciste el contacto: *email*, formulario, llamada, etc. Así, podrás saber cuándo debes volver a insistir con un posible cliente y cuándo no.

Nuestra sugerencia es no repetir el contacto antes de seis o doce meses. Recordamos un joven traductor que nos mandaba su CV cada tres meses como si fuera la primera vez. Hasta que le advertimos de que nos lo había mandado cuatro veces en un año y que, por favor, no perdiera más el tiempo, que nosotros contactaríamos con él si lo necesitábamos.

Es verdad que puede ser bueno insistir, pero sin pasarse. Los clientes recurrirán a ti cuando lo necesiten y solo se van a acordar de ti si tienen más o menos reciente la última comunicación. Es posible que cuando hiciste el primer contacto ese cliente potencial no te necesitara, por eso es bueno «refrescar» tu oferta de vez en cuando, es decir, volver a contactar al cabo de unos seis o doce meses para recordarles que estás ahí y que les puedes ayudar.

Esto hay que hacerlo con cierta insistencia, pero sin abusar, sin ser demasiado pesada. Se trata de conseguir un equilibrio entre mantener vivo el recuerdo y que ese recuerdo no se convierta en desagradable.

Algunos traductores con mucha experiencia recomiendan lo contrario, es decir, ser realmente pesados, contactar cada dos-tres semanas con los clientes potenciales que contestan para ver si realmente les interesa tu perfil de colaborador externo. Eso les pondrá en la tesitura de tener que decirte si piensan o no darte trabajo en algún momento, lo que puede conseguirte un cliente más rápido o en ahorrarte tiempo. Puede que sea una buena estrategia, no lo sabemos. Nosotros no la hemos probado porque, sinceramente, no va con nuestro carácter. Ahora bien, nada se pierde por intentarlo.

Algo que suele funcionar muy bien y que, además, puede servirte como excusa para repetir el contacto —si ya han transcurrido unos cuantos meses desde el anterior— es informar sobre tu disponibilidad en épocas de vacaciones. Si vas a estar disponible cuando la mayoría de los traductores se van de vacaciones, tendrás más posibilidades de que te den una oportunidad. Por ello, debes informar de tu disponibilidad a tus posibles clientes. Durante nuestros primeros años en el negocio ganamos muchos clientes

Ruth Gámez y Fernando Cuñado

nuevos en tiempos de vacaciones, como verano o Semana Santa. Algunos de ellos todavía siguen dándonos trabajo y lo hacen durante todo el año.

Especialización, especialización, especialización

Invertir en conocimientos produce siempre los mejores beneficios.

BENJAMIN FRANKLIN

Hace algunos años nos invitaron a dar una charla a los alumnos del último curso del grado de Traducción de una universidad española. El contacto con los estudiantes es algo de lo que disfrutamos muchísimo. Nos encanta ver su entusiasmo, sentir su ilusión y siempre tratamos de infundirles ánimo.

En aquella ocasión teníamos que hablar de cómo empezar en el mundo de la traducción profesional. Una chica del público nos preguntó cuáles eran las tres cosas que más le podían ayudar a conseguir clientes. Tenía claro que quería ser traductora *freelance*. Nos pidió tres cosas y le dimos tres cosas: especialización, especialización y especialización.

Ya lo hemos comentado alguna vez a lo largo de este libro, ¿verdad? La especialización es fundamental. Cada día más. Por eso, te recomendamos que empieces a trabajar tu especialización cuanto antes. También te hemos mostrado cuáles son las cuatro áreas de especialización que más demanda el mercado.

Las agencias y los portales de traducción valoran mucho a los traductores especializados. Lo que buscan son, principalmente, profesionales bien formados en algunos de los campos que más se traducen y con la suficiente versatilidad como para poder traducir documentos muy variados dentro de esos grandes campos. La hiperespecialización está muy bien, pero es algo que vendrá más adelante, y probablemente vendrá solo. No te preocupes mucho por eso si estás empezando.

Al principio de tu carrera debes ofrecerte como traductora jurídica, médica, financiera o técnica de una determinada combinación de idiomas. Así, las agencias podrán encuadrarte entre el *pool* de traductores disponibles para esas grandes áreas e idiomas y, cuando llegue algún encargo de esas materias, podrán contar contigo como una posible candidata para ese trabajo.

Necesitan saber que estás preparada para traducir, por ejemplo, documentos jurídicos del inglés al español. No necesitan saber que eres especialista en informes periciales. Quieren un profesional polivalente y bien formado en un campo como el jurídico, por ejemplo, que les pueda traducir un testamento un día, al otro un contrato y pasado mañana una sentencia. No quieren tener que buscar un traductor específico para cada tipo de documento.

Si te subespecializas en campos muy concretos como, por ejemplo, la traducción de documentos de consentimiento informado, estás reduciendo tus posibilidades de encontrar trabajos mediante agencias de traducción, pues ese tipo de encargos tendrá menos demanda. A lo mejor les llega uno de esos documentos cada cuatro meses y no quieren traductores tan especializados. Esa estrategia puede servirte con clientes directos que trabajen mucho un tipo específico de textos, pero las agencias prefieren profesionales más

polivalentes que puedan traducir muchos documentos de distintos ámbitos dentro de alguna de las grandes áreas de especialización (o de varias).

En cuanto a las combinaciones de idiomas, debes saber que las agencias, por regla general, también prefieren a los traductores que trabajan en los idiomas que más se traducen: inglés, español, alemán, francés, etc.¹². De esa forma, pueden cubrir mejor la demanda de sus clientes.

Por lo tanto, si tienes una formación específica en traducción jurídica, médica, financiera o técnica en alguna de las combinaciones de idiomas más solicitados, tendrás más posibilidades de entrar en sus bases de datos y trabajar para ellos.

Piensa que, si te diriges a una agencia como alguien que traduce de todo y en tres-cuatro combinaciones de idiomas no van a saber qué hacer contigo. ¿Dónde te clasifican? ¿En qué *pool* de traductores te pueden colocar? ¿Se van a acordar de ti cuando les llegue cualquier encargo? Seguramente, no.

Debes saber que las agencias reciben decenas de CV todas las semanas. La mayoría son desechados, precisamente, por falta de especialización o por dedicarse a combinaciones de idiomas que ellos no trabajan. Los profesionales que seleccionan para futuras colaboraciones son los que se dedican a los campos e idiomas más

12 Lógicamente, esto puede variar por países. Si te encuentras viviendo en China y te diriges a agencias de allí, es probable que estas agencias prefieran traductores que traducen del o hacia el chino. También podrás encontrar agencias muy especializadas en algún tipo de campo o, incluso, de documentos, pero no es en absoluto algo habitual. Lo que comentamos arriba es lo que ocurre en la mayoría de los casos.

demandados por sus clientes. Una vez que han hecho el primer filtro y se han quedado con un 5 % o un 10 % de los CV que han recibido, deben clasificar a esas personas por su idioma y especialidad para poder recurrir a ellos en el momento necesario.

Se acordarán de ti si, por ejemplo, te identificas claramente como una traductora médica DE > ES bien formada en la especialidad y con ganas de ayudarles con documentos de ese campo. O si pueden clasificarte de un vistazo como traductora financiera ES > EN con formación específica sobre finanzas internacionales. En tales casos, si la agencia recibe con frecuencia ese tipo de encargos, tenerte en cartera les va a resultar muy útil. Y a ti muy provechoso.

Nuestra sugerencia, especialmente si estás comenzando, es que te concentres en una única combinación de idiomas y que empieces a formarte y a trabajar en un solo campo de especialización. Si ese campo es uno de los cuatro que tantas veces hemos citado y la combinación de idiomas incluye dos de los que más se traducen, tendrás muchas más probabilidades de encontrar trabajo. Ya habrá tiempo para añadir nuevas especialidades y nuevos idiomas más adelante. Por ahora, no te compliques la vida.

Dinero y tarifas

Si trabajas solo por el dinero, nunca lo vas a lograr, pero si amas lo que estás haciendo y pones al cliente en primer lugar, el éxito será tuyo.

RAY KROC

Durante tus primeros meses en el mundo de la traducción no deberías preocuparte mucho por el dinero ni por las tarifas. Nosotros, al menos, te sugerimos que no pongas en ello toda tu atención. Podrían distraerte del objetivo principal.

Si sigues el consejo que te hemos dado en las páginas anteriores, tu objetivo será el de ganar experiencia, no dinero. El dinero vendrá después si trabajas bien y vas por el camino correcto. Es posible que tarde algo en llegar. Seguro que ese tiempo será más largo de lo que te gustaría, pero es así. Siempre es así. Primero invertir y luego ganar. De ahí la importancia de contar con un cierto colchón financiero.

En esta etapa solemos hablar de establecer unas tarifas de subsistencia. ¿Qué es eso? Pues unas tarifas mínimas que te permitan acceder a tus primeros encargos de traducción y ganar experiencia sin morir de hambre. Seguro que no serán las tarifas con las que sueñas ni las que te permitirán vivir (muy bien) de esto dentro de unos años. Pero, no te preocupes, todo llegará. Hay que ir paso a paso.

Ten en cuenta que, si estás empezando o a punto de empezar, todavía no tienes demasiado que ofrecer al mercado. Debes ser muy consciente de que no posees la experiencia ni la capacidad de traducción de un profesional veterano. Razón por la cual, tampoco puedes aspirar a cobrar las mismas tarifas que quienes llevan años dedicándose a esto. Por mucho grado, máster o doctorado en TeI que tengas, todavía no tienes lo que más se cotiza, que es la experiencia.

Salvo que tengas una vida profesional previa en algún sector de mucha demanda como la banca, la abogacía, la ingeniería o la medicina y te vayas a dedicar a traducir ese tipo de textos, no tendrás algo valioso que ofrecer al mercado —al menos, por ahora— más allá de tus ganas y tu capacidad de trabajo.

Por supuesto que nosotros no somos nadie para decirte lo que debes cobrar, eso lo tenemos claro. Pero tampoco lo son aquellos que pontifican sobre las tarifas y dicen que es un error cobrar menos de esta o aquella cantidad por palabra. Nadie puede decirte lo que debes cobrar por tu trabajo. Eso es algo muy personal. Pero, si entras en el Club de los Grandes Traductores, te enseñaremos a calcular una tarifa que te permitirá vivir de ello.

Y también te contaremos cómo podrás subirla más adelante.

La Tarifa Mínima Viable (TMV)

Hace algunos años desarrollamos un concepto que llamamos la Tarifa Mínima Viable (TMV). Además del concepto, diseñamos una herramienta sencilla para poder calcularla.

Hemos descubierto que es algo muy útil para los profesionales de la traducción, tanto si están empezando como si llevan algún

tiempo. Cientos de personas la están usando ya y nos dicen que les ha ayudado mucho en la gestión y el crecimiento de su negocio de traducción.

Lo que nos llevó a diseñar este concepto y la herramienta de la TMV fue lo que descubrimos después de muchos años hablando con una gran cantidad de colegas sobre este tema. Nos dimos cuenta de que, la gran mayoría de ellos no habían hecho nunca un sencillo cálculo que les permitiera saber lo que debían cobrar por su trabajo para que fuera rentable.

Casi todos los traductores con los que hemos hablado fijan sus tarifas de traducción de una manera poco eficiente. Se rigen por lo que es más habitual —o eso creen— en el mercado, por lo que les ofrecen las agencias, por lo que cobran sus colegas o lo que «han oído» que se suele cobrar por cada tipo de trabajo. Lo cierto es, que esa no es una forma muy profesional de fijar tarifas. De hecho, es una forma terrible, basada en información parcial y a veces errónea que, además, deja fuera un componente esencial en el cálculo de precios, que es el coste real del servicio. Si nunca has hecho estos números, te sugerimos que hagas el ejercicio.

El cálculo de la Tarifa Mínima Viable se lleva a cabo teniendo en cuenta elementos objetivos, fácilmente medibles y tan importantes como tus gastos, tu productividad diaria y el nivel de ingresos que necesitas para vivir. Solo si calculas tu TMV con regularidad sabrás lo que debes cobrar por tu trabajo en cada momento de tu carrera y qué encargos no debes nunca aceptar. Solo si dispones de esta información y la actualizas con frecuencia podrás llegar a vivir muy bien de la traducción.

Entre los recursos que hemos preparado en esta parte del libro encontrarás un vídeo donde te explicamos cómo se calcula la Tarifa Mínima Viable:

<https://vivirdelatradsuccion.com/libro>

Se trata de un cálculo personal que solo tú puedes hacer, porque solo tú conoces los datos y las variables necesarias para realizarlo. Este cálculo te dará tu tarifa mínima, por debajo de la cual no deberías aceptar encargos de traducción.

Ojo, la TMV no es para que la publiques en internet ni para que la pongas en tu CV o en tu página web, si la tienes. Es solo para ti. Solo tú debes conocerla. De esta forma, podrás utilizarla en las negociaciones con tus clientes.

Te pondremos un par de ejemplos para que sepas cómo puedes sacarle todo el partido.

- Ejemplo 1: Si una agencia te ofrece un encargo de traducción a 0,05 € por palabra y tú sabes que tu TMV es de 0,04 €, entonces puedes aceptar el encargo con la confianza de que no vas a perder dinero.
- Ejemplo 2: Si un cliente directo te pregunta qué le va a costar un determinado trabajo y tú ofreces un presupuesto en base a 0,06 US\$ —sabiendo que tu TMV es de 0,04 US\$— siempre vas a tener margen para negociar. Si el cliente te dice que es mucho dinero y que le gustaría obtener un descuento, sabes que puedes bajar a 0,05 US\$ sin ningún perjuicio para ti.

El cliente quedará contento, porque consiguió el descuento que esperaba, y tú seguirás ganando al cobrar un precio por encima de tu TMV.

A lo mejor, cuando la calcules te das cuenta de que puedes aceptar con seguridad —sin perder dinero— ciertos trabajos de traducción que otras personas te han dicho que no deberías coger, porque no son «dignos». Obviamente, cada persona piensa solo en sus circunstancias. Sin embargo, puede que, en tu caso, esos encargos sean perfectamente aceptables. O, a lo mejor descubres que deberías cobrar más de lo que estás cobrando por tu trabajo y la razón por la que no llegas a fin de mes es precisamente porque nunca te paraste a calcular lo que realmente necesitabas para vivir de la traducción.

Salga lo que salga, se trata de un ejercicio básico de responsabilidad profesional que, además, te dará una información de vital importancia para construir una carrera profesional de éxito. Si no dispones de ella no llegarás nunca a vivir de la traducción. Por el contrario, una vez que la tengas, todo será mucho más fácil.

Imagina un coche de carreras tratando de abrirse camino entre las dunas del desierto. Sube y baja por las dunas con gran dificultad, las ruedas se hunden en la arena y se queda atascado con frecuencia. Hasta que encuentra una pista recta, llana y bien señalizada. En cuanto pone sobre ella las ruedas empieza a avanzar a toda velocidad. La TMV será tu pista asfaltada en medio del desierto.

Controla tus finanzas

Además de calcular tu TMV —algo que todo traductor debería hacer, al menos, una vez en su vida— te sugerimos que, desde el principio, tomes algunas medidas básicas de prudencia y control

económico. Como, por ejemplo, estas que te proponemos a continuación:

1. Haz un presupuesto. Antes de comenzar, haz un presupuesto con lo que necesitas invertir para poner en marcha el negocio. Si puedes conseguir ese dinero de tus ahorros o de algún familiar que te lo preste, mejor. No es una buena idea empezar debiéndole dinero al banco. Aparta ese dinero en una cuenta independiente —o ponlo en un cajón bajo llave— para echar mano de él solo cuando sea necesario y para realizar las compras que has incluido en tu presupuesto. Y, muy importante, trata de ceñirte a él. Revísalo todas las semanas o, al menos, una vez al mes, para saber cómo vas. Así, evitarás gastar más de lo que esperabas y te costará menos llegar al punto de equilibrio: ese momento soñado en que tus ingresos se igualan a tus gastos. A partir de ahí, la cosa solo puede ir a mejor.
2. Abre una cuenta bancaria independiente. Es una buena idea que separes los gastos personales de los gastos e ingresos de tu negocio. Una de las cosas que más te ayudará a conseguirlo es tener dos cuentas bancarias, una para los gastos e ingresos del negocio y otra para el resto de tus gastos personales. De esa forma llevarás las cuentas de tu negocio de una manera mucho más clara y eficiente. En la cuenta del negocio puedes domiciliar los gastos recurrentes de tu actividad, como los impuestos, las cuotas de la Seguridad Social, las cuotas mensuales de las herramientas o *software* de traducción que utilices, los pagos por membresías a asociaciones, etc.
3. Pide a tu banco que te dé una tarjeta de crédito asociada a esa cuenta profesional y utilízala solo para los gastos del negocio, es decir, para las compras de informática, libros y cualquier

otra cosa que compres para tu actividad profesional, siempre que esté dentro del presupuesto que tú misma has diseñado. El resto de tus gastos personales —alquileres, viajes, impuestos personales, consumos de agua, electricidad, ocio, etc.— deben seguir en tu cuenta personal.

4. Pon el número de la cuenta profesional en tus facturas para que los clientes depositen en ella los pagos que deban hacerte. Así, te resultará más fácil llevar un control económico muy detallado y exhaustivo de tu actividad, lo que sin duda será de gran ayuda para que puedas saber si lo estás haciendo bien o mal.
5. Controla tus gastos e ingresos con algún programa de gestión. Puede que al principio te sirva y te baste con una hoja de Excel o Google Sheets. El programa que uses no es tan importante, lo importante es que anotes en él todos, absolutamente todos, los gastos y los ingresos profesionales que vayan apareciendo. Lo que te proponemos llevar es una sencilla hoja de caja —cobros y pagos— que es el documento básico de gestión que todo negocio debería tener. Más adelante puedes complicarte la vida todo lo que quieras incluyendo en tus documentos contables una cuenta de pérdidas y ganancias —ingresos y gastos— o, incluso, un balance. Pero, para empezar, con la hoja de caja es suficiente.
6. Presenta a tiempo tus impuestos. Es posible que en los primeros años no tengas la necesidad de contratar a un contable o a una gestoría para que te lleve las cuentas y los impuestos. Nosotros tardamos tres o cuatro años en contratar a un gestor para que llevara nuestros impuestos. Es un gasto pequeño, pero tal vez puedas evitarlo al principio si tienes la habilidad suficiente

como para cumplir por ti misma tus obligaciones fiscales. No obstante, te sugerimos que empieces a informarte sobre los servicios de estos profesionales, pues en un futuro no muy lejano te serán de gran ayuda.

No son muchas cosas, como has visto, y casi todas son bastante sencillas. Sabemos que son aburridas, pero son esenciales. Como buena empresaria que vas a ser, deberás prestar atención a tus finanzas. Recuerda, las personas de éxito son aquellas que están dispuestas a hacer aquello que la mayoría no hace.

Presencia *online*, asociaciones y desarrollo profesional

No importa lo lento que vayas, siempre y cuando no te detengas.

CONFUCIO

No queremos terminar estas recomendaciones sobre cómo iniciarte en el mundo de la traducción sin hacer una breve mención a estos temas. Sabemos que preocupan bastante, pues nuestros lectores y alumnos nos preguntan por ellos muy a menudo, y hemos detectado que hay una gran confusión en algunos de estos temas. Vamos allá.

Presencia *online*

Se habla mucho de que el traductor debe tener una buena presencia *online*, estar en las redes sociales, tener una página web, un blog y hasta una comunidad en Facebook. Todo eso está bien, si tienes tiempo para ello, pero no es en absoluto imprescindible. Nos atreveríamos a decir que, si estás en una etapa inicial de tu negocio, puede ser contraproducente.

Debes concentrar todos tus esfuerzos en buscar clientes, no en crear una página web o en poner en marcha un blog. Tampoco necesitas

estar activa en todas las redes sociales. Eso supone mucho trabajo y una gran inversión de tiempo y esfuerzo. Tiempo y esfuerzo que deberías dedicar a otra cosa, ya sabes: buscar clientes.

Al igual que decíamos cuando hablábamos de los idiomas y las especialidades, ya tendrás tiempo de crear una página web, un blog o una página de Facebook, si los necesitas. Conocemos a traductores que llevan trabajando más de veinte años y no tienen ni han tenido nunca página web.

Es una buena idea que tengas una presencia *online* básica, pero nada más, y para tener esa presencia básica en internet no necesitas una página web propia ni mucho menos un blog. Confía en nosotros, mejor no te compliques tanto la vida. No te haces una idea de la cantidad de trabajo, esfuerzo y dinero que supone crear y mantener esas dos herramientas de marketing. Un buen perfil en LinkedIn o una página de About.me pueden ser más que suficientes.

Otra alternativa es formar parte del directorio de una asociación profesional. Las asociaciones de traductores más activas suelen tener un buen directorio en el que permiten aparecer a sus miembros y en el que puedes tener una presencia muy digna que acredite tu condición de profesional en activo ante el mercado.

Asociaciones de traductores

Pertenecer a una asociación profesional de traductores no es algo imprescindible, pero sí muy recomendable. Si no quieres asociarte el día uno, te sugerimos que lo hagas el día dos, es decir, al cabo de unos seis meses o un año.

Nosotros conocimos el mundo asociativo en los primeros años de nuestra carrera, de la mano de Asetrad, la Asociación Española

de Traductores, Correctores e Intérpretes. Allí conocimos a Alicia Martorell, a Xosé y a otros muchos grandes de nuestra profesión, y aprendimos el valor de las conexiones profesionales y de amistad que se generan en estos entornos. Sabíamos que era el sitio donde había que estar.

Las asociaciones profesionales, al menos aquellas que funcionan bien, son una fuente inagotable de buenas conexiones, así como de información valiosa sobre nuestro sector.

Entérate de cuál es la asociación más importante de tu país, la que reúne a un mayor número de profesionales y la que realiza más actividades. No te asocies a la primera que encuentres o a la que tengas más cerca. Si esa asociación en cuestión no es más que un grupo de amigos que no realiza actividades con frecuencia, estarás perdiendo el tiempo. Busca el colectivo profesional más relevante de tu país y apúntate.

Consulta cuánto cuesta su membresía y valora la posibilidad de asociarte en el momento que te resulte más conveniente. Cuando lo hagas, no te limites a pagar la cuota y ya está. Trata de participar todo lo que puedas en la vida de la asociación y en sus actividades. De otro modo, no le sacarás partido a la membresía. Ofrécete a colaborar con la asociación en todo lo que necesiten. Tu ayuda será siempre muy bien recibida, ya lo verás.

Si te inscribes en una asociación verdaderamente activa y participas en su vida asociativa, aprenderás muchísimo sobre el sector en el que vas a trabajar y conocerás a mucha gente interesante. Esa será, sin duda, una de las mejores inversiones que podrás hacer en tu carrera.

Algunas asociaciones profesionales disponen de programas de *mentoring* para sus socios principiantes. Si ese fuera el caso, no lo

dudes ni un momento, solicita participar en el programa. Te pondrán en contacto con un traductor o traductora experimentado que será tu mentor y te ayudará personalmente a dar tus primeros pasos. Si tienes la suerte de ser admitido en algún programa de este tipo, no lo desaproveches, cada conversación que tengas con tu mentor valdrá su peso en oro.

Otras formas de hacer *networking*

Si decides no asociarte, tendrás que buscar otras formas de hacer *networking*. Ya sabes, te interesa estar en contacto con las personas de tu sector. Es importante que conozcas a la gente, que sepas quién es quién en el mundo de la traducción y, especialmente, en tu país. Al mismo tiempo, es igual de importante que ellos te conozcan a ti. Te guste o no, eres parte de un colectivo y cuanto más contacto tengas con las personas que lo forman más cosas aprenderás del mercado en el que trabajas y mejor te irá.

Rodéate de gente más sabia y con más experiencia que tú. Es una buena forma de aprender. No tengas miedo y pregunta. Por lo general, la mayoría de los profesionales de este sector son gente sencilla, amable y acogedora. También fueron principiantes alguna vez, como ahora lo eres tú, por lo que no se sorprenderán de tus preguntas y te echarán una mano en todo lo que puedan.

Cuando nosotros empezábamos en la traducción tratamos de conocer a muchos de los profesionales que admirábamos, ya fuera porque habíamos leído sus libros o porque les seguíamos en redes sociales y nos parecían grandes profesionales. Aprovechábamos cualquier oportunidad, por pequeña que fuera, para acercarnos a ellos en un congreso de traducción, tras una charla o pidiéndole a algún amigo que nos facilitara el contacto.

Llamamos a muchas personas y aprovechamos nuestros viajes para intentar quedar a tomar un café y así conocerlas personalmente. Podemos asegurarte que siempre nos recibieron bien y aprendimos muchísimo de su experiencia. Hoy en día, algunos de los grandes traductores que admirábamos hace veinte años forman parte de nuestro círculo de amigos y eso es algo que nos hace muy felices.

Además de aprender, los colegas pueden ser una gran fuente de referencias, sobre todo si trabajan en tu mismo campo de especialidad, pero en otra combinación de idiomas distinta a la tuya. De esa manera tú podrás enviarles los trabajos de traducción que te lleguen de un idioma que no traduces y ellos podrán hacer lo mismo.

Si quieres entrar por la puerta grande y conocer a un montón de profesionales y futuros colegas en poco tiempo te sugerimos que valores la posibilidad de apuntarte al Club de los Grandes Traductores. El Club es una membresía de desarrollo para traductores llena de profesionales generosos y deseando ayudar.

Desarrollo profesional

Como profesionales del conocimiento, los traductores no podemos dejar nunca de aprender. Tenemos que estar continuamente afilando el hacha de nuestros conocimientos, ya que ellos son nuestra principal herramienta de trabajo.

Para mantener al día tus competencias y habilidades profesionales debes tener un plan formativo personal, hecho a medida. No te dejes llevar por la inercia o la pereza y diseña cada año tu propio plan de estudios.

La educación tradicional ofrece pocas alternativas para desarrollar las capacidades personales y profesionales que necesitamos. Por eso, lo mejor es coger el toro por los cuernos y diseñar nuestra propia formación a medida. Diseña tu propio plan de formación cada año:

- Decide lo que quieres aprender.
- Identifica qué nuevos conocimientos y habilidades necesitas.
- Piensa qué competencias debes adquirir o mejorar de aquí a un año.
- Busca activamente con quién formarte en cada una de ellas.

El plan de estudios tiene que ser personalizado, a tu medida. También debería tener un presupuesto asignado, aunque sea pequeño. De otro modo será solo un conjunto de buenas intenciones.

Nosotros hacemos el nuestro cada año, en verano, para empezar a tope en septiembre. Y también aprovechamos para diseñar el plan de estudios de nuestra comunidad privada: el Club de los Grandes Traductores.

Hazlo como tú creas más conveniente, al fin y al cabo, es tu plan. Pero, si nos permites darte algunas ideas, aquí tienes varias actividades formativas que te podría interesar incluir en él:

1. Al menos una vez al año acude a un congreso sobre traducción. Empieza por los que se celebren en tu país y, cuando puedas, da el salto al extranjero.
2. Incluye en tu plan un nuevo curso de formación cada año. Busca cursos que te sirvan para desarrollar nuevas habilidades o mejorar las que ya tienes. Hay muchas cosas que aprender

sobre la traducción en general, sobre tu especialización, tecnología, herramientas de traducción, etc.

3. Lee, al menos, un libro o revista sobre traducción cada mes y otro sobre el campo de especialidad en el que has decidido centrarte.
4. Intenta participar en un webinar o un curso corto — preferiblemente en línea— cada trimestre. Este tipo de acciones formativas suelen ser gratuitas o tener un coste muy reducido y permiten adquirir píldoras de conocimiento que te ayudarán a avanzar más rápido.

Puede que te preguntes de dónde vas a sacar el dinero para todas estas cosas. Bien, no temas. Tenemos un truco que puede ayudarte a ahorrar lo que necesitas para invertir anualmente en tu formación. Échale un vistazo al vídeo que te dejamos a continuación. Seguro que te resultará muy útil.

Si quieres descubrir un método muy eficaz que te permitirá invertir en tu propia formación de una forma muy sencilla, no dejes de ver el vídeo que te hemos dejado en los recursos de esta parte del libro:

<https://vivirdelatradsuccion.com/libro>

Y, finalmente, no te limites a leer un libro, ir a una charla o asistir a un webinar. Si solo haces eso, a los pocos minutos de haber terminado el libro o la charla ya habrás olvidado lo aprendido. La clave para interiorizar esa formación y sacarle todo el partido es ponerla en práctica lo antes posible.

Extrae una idea, una sola idea de cada recurso formativo al que asistas. Una solo. La que más te haya gustado. E intenta ponerla en práctica durante las dos semanas siguientes. Si lo haces de una forma constante, tu competencia como traductora mejorará de una manera exponencial en muy poco tiempo.

CONCLUSIÓN

Donde encontrarás un resumen de las cuestiones clave que hemos tratado en este libro y donde esperamos que hayas llegado a alguna conclusión interesante sobre tu futuro.

El mejor de los viajes siempre es el próximo.

JAVIER REVERTE

¡ENHORABUENA!

Esperamos que hayas disfrutado del viaje y que hayas llegado por ti misma a la conclusión que anticipamos en la portada: se puede vivir (muy bien) de la traducción.

Ojalá también tú tengas este convencimiento.

El camino para conseguirlo no es fácil ni rápido y, dese luego, no lo aprenderás en la universidad, ni en un máster, ni en la mayoría de los programas de formación que se ofrecen a los traductores. Allí, como mucho, te enseñarán conocimientos técnicos, lo que no está mal. Pero no te van a enseñar las claves de este mercado ni cómo triunfar en él. Por eso, entre otras cosas, existe el Club de los Grandes Traductores.

Ahora estás en la mejor disposición para comenzar tu andadura en el mundo de la traducción profesional. Ya sabes que es un mundo complejo, pero al mismo tiempo lleno de oportunidades.

Últimas palabras de aliento

Veo mi camino, pero no sé adónde conduce. Es no saber adónde voy lo que me inspira para recorrerlo.

ROSALÍA DE CASTRO

Hemos escrito este libro para todas aquellas personas que sueñan con vivir profesionalmente de la traducción, pero o no saben por dónde empezar o están a punto de hacerlo y necesitan orientación.

Comenzar una carrera profesional, en este y en cualquier otro campo, es una tarea difícil y todo lo que te hemos contado en los capítulos anteriores puede parecer abrumador. Pero no te agobies. No es para tanto. Si nosotros, que no somos ningunas lumbreras, lo hemos conseguido, tú también puedes.

El mundo de la traducción está en permanente cambio, pero también está creciendo de una forma constante desde hace décadas. Como has visto a lo largo del libro, hemos presentado datos que demuestran la creciente demanda de traductores en el mercado.

Cada vez se necesitan más profesionales de la traducción. Pero no cualquier clase de profesionales, sino profesionales bien preparados en algunas de las áreas que más se traducen. Personas que amen la traducción y que estén dispuestas a formarse a fondo, desarrollar

una serie de competencias clave, centrarse en una especialidad y hacer de la tecnología una aliada, no una enemiga.

Sí, lo sabemos, tendrás que esforzarte mucho y los resultados serán escasos al principio. El primer año es el más duro. Aunque haya mucha demanda y el mercado no deje de crecer, los trabajos no van a aparecer solos llamando a tu puerta. Los primeros clientes que encuentres no serán los que tu desearías tener. No te pagarán muy bien y no estarás la mar de a gusto trabajando con ellos.

Sin embargo, lo superarás. No vas a estar siempre así. Tendrás que luchar para abrirte camino, ganar experiencia, conocer el mercado, descubrir tu propia capacidad de traducción e incluso elegir tu especialidad. Y esos «malos» clientes del principio te ayudarán a conseguir todo eso. Serán tus mejores aliados.

Con el tiempo, podrás ir migrando hacia clientes de más valor y, por supuesto, podrás subir tus tarifas para que reflejen la experiencia que vas adquiriendo y la calidad de tu trabajo.

Resiste la tentación de pasar el día quejándote. Eso no sirve de nada. Si un día estás muy agobiada llama a una buena amiga, le invitas a un café y le cuentas tus penas, pero no te quejes en público —las redes sociales son un espacio público— ni pongas a caldo a la profesión, al mercado o a los clientes.

Mentalízate de que tendrás que pasar uno o dos años duros, de mucho trabajo y poca recompensa. Es la travesía del desierto de la que te hemos hablado. Necesitarás varias cosas para cruzar este desierto: un método, como el que te hemos enseñado en el libro; una hoja de ruta, como la que habrás descubierto en estas páginas; y mucha disciplina, para trabajar sin desfallecer y no rendirte nunca, esto último lo tienes que poner tú.

Como dice Raimon Samsó, se necesita disciplina para salir del desierto. Pero todos los desiertos tienen un final que es el principio de algo extraordinario. Si te esfuerzas y no tiras la toalla, pronto superarás esa etapa. Y es posible que suceda antes de lo que crees.

Hay mucho mercado y muchas oportunidades ahí fuera. Solo tienes que salir a buscarlas y, con un buen método, pronto formarás parte de una de las profesiones más bonitas del mundo.

Recuerda, la recompensa es enorme:

Disfrutarás de un trabajo precioso con el que aprenderás cosas nuevas cada día y te hará salir de la cama con ilusión.

Tendrás la posibilidad de elegir cuándo trabajas y para quién trabajas.

Te dará la libertad para diseñar tu calendario, elegir tus vacaciones y disfrutar de la vida a tu manera.

Te permitirá priorizar aquellas cosas de tu vida que más valoras, proporcionándote los recursos para vivir desahogadamente sin estrés y sin renunciar a tus valores por dinero.

Estarás contribuyendo a que el mundo sea cada vez mejor, a que esté más conectado y ayudarás a que numerosas personas y empresas puedan comunicarse, estudiar y hacer negocios gracias a ti.

Esta es la vida de la que disfrutamos miles de traductores en todo el mundo. Si conseguir todo esto no es algo por lo que merezca la pena esforzarse no sabemos qué puede serlo.

El secreto

El final del viaje no es el destino, sino los contratiempos y recuerdos que se crean en el camino.

PENELOPE RILEY

En las primeras páginas te dijimos que teníamos un secreto que contarte, pero que lo guardaríamos para el final. Ha llegado el momento de revelarlo.

A lo largo del libro te hemos enseñado que se puede vivir muy bien de la traducción, si sabes cómo. El único problema es que muchas personas desconocen el método y la hoja de ruta que necesitan para recorrer el camino que les lleve a convertirse en una gran traductora. Claro, son cosas que no se enseñan en la universidad.

Hemos utilizado con frecuencia la metáfora del viaje para describir el recorrido profesional que te llevará a vivir muy bien de esta profesión. Si has llegado hasta aquí es posible que estés esperando una descripción más amplia de ese destino: cómo vivimos los traductores de éxito, cuál es la meta, qué hacemos cada día una vez hemos llegado al término de nuestro viaje.

Pues bien, tenemos que confesarte algo. No hay un destino.

La meta es el viaje, lo que vives durante el trayecto y, sobre todo, aquello en lo que te conviertes por el camino... todo eso es la meta.

En realidad, el viaje no termina nunca. Ni siquiera cuando llegas a alcanzar lo que tú consideras el éxito, cosa difícil de definir, pues cada persona tiene una idea distinta de este concepto. Ni siquiera en ese momento puedes pensar que has llegado al destino, pues, si te duermes en los laureles, si piensas que ya no tienes nada que aprender o que no puedes seguir creciendo, irás para atrás. Lo hemos visto en varias ocasiones.

El destino es el viaje. La primera parte es la más difícil, aunque después no desaparecen las dificultades (llamémoslas retos). Solo cambian de forma. Eso es lo divertido.

Por eso, te sugerimos que disfrutes cuanto puedas del trayecto.

Sé feliz ahora, en este momento. Diviértete al mismo tiempo que tratas de perseguir tus metas. Pásalo bien, haz que sea memorable. Afronta cada obstáculo con alegría y con la ilusión de saborear lo que viene después. Las dificultades harán que el viaje resulte interesante y, dentro de unos años, cuando las hayas superado, te reirás de ellas y tendrás un montón de anécdotas que contar.

¡Disfruta del viaje!

Recibe un cariñoso saludo,

Ruth y Fernando (traductores viajeros).

En Málaga, a 28 de julio de 2021.

Agradecimientos

Permítenos dedicar las últimas líneas del libro a reconocer la enorme deuda personal y profesional que tenemos con todos los grandes traductores que nos han precedido. Especialmente con aquellos que, además de ser grandes, han contribuido a divulgar las bondades de nuestra profesión y a enseñar a otros (entre los que nos encontramos) la forma de abrirse camino en ella.

Hemos aprendido de muchas personas, pero, sobre todo, de grandes traductoras como Judy y Dagmar Jenner, Corinne McKay, Nora Díaz, Chris Durban, Lillian Clementi o Alicia Martorell, y de grandes traductores como Xosé Castro, Tony Rosado, Jost Zetzsche o Pablo Mugüerza. A ellos queremos rendirles un sincero homenaje y mostrarles nuestra eterna gratitud.

Y no podemos dejar de mencionar con un cariño especial a nuestra querida Judy Jenner, que además de todo lo que hemos aprendido de ella, ha tenido la gentileza de escribir ese precioso prólogo que pudiste leer al inicio. ¡Gracias de todo corazón!

Estamos muy agradecidos a un pequeño y selecto grupo de lectoras que tuvieron acceso al manuscrito antes de que se publicara: Rosa Ferreiro, Claudia Turrero, Rebecca Porwit, Patricia Sánchez, Margarita Pachón, Katja Gugelmeier, Ramona Vasiasi y Sara Piñeiro. Ellas fueron nuestras primeras lectoras y nos dieron

excelentes ideas para corregir y mejorar varios aspectos de esta obra. Todos los defectos o errores que quedan en ella son solo responsabilidad nuestra.

El equipo de Ana Nieto, con la propia Ana a la cabeza, nos ha ayudado a gestar este proyecto casi desde sus inicios. Su ayuda para que este libro sea hoy una realidad ha sido inestimable y queremos reconocérselo.

Todas las personas que nos leen en el blog y en la *newsletter* desde hace años y, muy especialmente, los miembros del Club de los Grandes Traductores, que nos han animado y empujado cariñosamente a escribir este libro. Sin sus preguntas, sus problemas, sus consultas y peticiones de ayuda nunca habiéramos llegado a elaborar la guía que pretende ser este libro. Esperamos haberlo hecho con acierto.

Y, para concluir, nuestro más sincero y emocionado agradecimiento se lo debemos dedicar a la profesión de la que vivimos (muy bien) desde hace años y que nos ha permitido vivir la vida que siempre habíamos soñado: la traducción.

Ojalá tú también lo consigas.

Nuestro último regalo

Ahora sí, hemos llegado al final y nos gustaría saber qué te ha parecido el libro. ¿Has aprendido algo? ¿Descubriste cosas que no sabías sobre el mundo de la traducción? ¿Te ha animado o inspirado a recorrer este camino? ¿Se lo recomendarías a alguien?

Si crees que ha merecido la pena o si encontraste algo de valor, por favor, déjanos una reseña sincera en Amazon. Tu opinión es muy importante para nosotros. Te lo agradeceremos profundamente y te enviaremos un regalo muy especial.

Deja tu reseña en Amazon y escríbenos a cursos@traduccionjuridica.es para recibir tu regalo. Estamos deseando saber qué te ha parecido.

¡GRACIAS!

Gracias por el tiempo que has dedicado a leer *Cómo vivir*
(*muy bien*) de la traducción.

Academia § de los **Grandes**
Traductores

