

Muito boa tarde.

Desde já os meus agradecimentos, pelo convite que me foi formulado pelo corpo docente deste Instituto e a todos os presentes pela disponibilidade demonstrada.

Citando Camilo Castelo Branco – que além de escritor, foi igualmente tradutor profissional, no estrito sentido em que traduzia para acomodar o estômago: “A humanidade sobrevive, graças a um contrato milenar, segundo o qual, vivemos para nos enganarmos uns aos outros e cada qual a si”.

Isto, para vos lembrar que não venho aqui trazer-vos verdades mágicas, soluções para os vossos problemas e, muito menos, esperanças que aquietem os vossos espíritos, no que toca à problemática cada vez mais complexa da tradução no mundo empresarial. Posso, isso sim, trazer-vos o meu ponto de vista, como profissional de tradução que sou há vários anos e responsável de Qualidade da minha própria Empresa. Sinto-me tanto mais à vontade para vos transmitir essas experiências, quanto as sei partilhadas por muitos profissionais, principalmente por aqueles cuja afectividade lhes liberta a cabeça do efeito oscilante entre a verticalidade e a horizontalidade.

Vivemos no melhor dos Mundos, pelo menos no melhor que fomos capazes de construir até ao presente, mas, se do Universo não se conhece o limite, é, de certeza, sempre possível fazer mais e melhor.

Dizer que tudo está mal, que nada está feito, e apontar o erro a A, B ou C, é o pior erro que podemos cometer. O erro é de todos nós, meu, seu, nosso, porque, como membros desta sociedade, temos obrigação de agir em consonância com ela, mas, igualmente, senão mesmo especialmente, a obrigação de interagir com ela, com o intuito de corrigir o que consideramos errado – e é também neste sentido que hoje estou aqui convosco.

Ser profissional de tradução pode ser fácil ou difícil, consoante o ponto de vista, as apetências e as aptidões de cada um, mas, sem sombra de dúvida, trata-se de uma profissão altamente exigente.

Procurando sistematizar, poderemos afirmar que a tradução profissional é matéria onde dominam duas grandes moléculas, evidentemente com os seus átomos, prótons, neutrões, etc.

¹ Comunicação proferida a 2001/05/06 no âmbito das Conferências da Licenciatura de Tradução Especializada no ISCAP. Margarida Fonseca e Silva é sócia fundadora e Directora Literária e de Qualidade da empresa de tradução *Philos – Comunicação Global, Lda.*, com sede no Porto.

Falemos das duas grandes moléculas, uma dominante – o mercado, o cliente, com todas as incompreensões sobre as vicissitudes da tradução e os seus tempos por demais curtos e inadequados – outra, até certo ponto dependente, o fornecedor – isto é, o tradutor; seja ele uma Empresa ou um tradutor Freelancer.

Quem quiser estar no mercado da tradução profissional e esquecer que é o mercado – cliente, que domina e nos fornece trabalho, que tem as suas próprias exigências, que, muitas vezes, não podemos alterar e a que temos de dar resposta, comete provavelmente o mesmo erro de quem pensa ser o domínio do mercado um dogma e a ele se submete incondicionalmente, sem, procurar manter o mínimo de verticalidade, ou ainda de quem dele se afasta, horrorizado, como se o mercado fosse obra demoníaca.

Procuremos acabar com as visões dualistas a preto e branco – por demais conhecidas – e atentemos nas zonas cinzentas, onde creio que muito há a fazer pela tradução profissional, divulgando-a e procurando que o mercado – cliente esteja cada vez mais informado, para, assim, melhor poder compreender o papel do tradutor profissional, bem como das inúmeras tarefas em que este, hoje, se vê mergulhado.

Se é certo que quer a APT (Associação Portuguesa de Tradutores) quer a APET (Associação Portuguesa de Empresas de Tradução) têm já desenvolvido inúmeras acções no sentido da divulgação da tradução profissional e no sentido de disciplinar e normalizar o mercado da tradução profissional, certo é, que muitos destes desideratos nos cabem principalmente a nós, enquanto tradutores profissionais e, talvez, especialmente àqueles de vós que, a curto prazo, pensam entrar no mercado da tradução profissional.

Caberá, aqui, perguntar como. Poderia responder da seguinte forma: Competência – Cumprimento dos prazos estipulados – Verdade acima de tudo.

Mas, vejamos em pormenor o que isto envolve.

Envolve principalmente a necessidade premente de credibilizar a tradução profissional no mercado, por forma a romper com esta pescadinha de rabo na boca – A tradução é de má qualidade, o mercado – cliente não respeita o tradutor, este, desacreditado, não consegue impor os seus pontos de vista, nem explicar a complexidade da tradução (A formação académica, a pesquisa permanente, as ferramentas cada vez mais complexas, o tempo e os gastos que tudo isto envolve). Em resumo, podemos afirmar, que no tocante ao mercado – cliente, o desejável é, por um lado, compreendê-lo e adaptarmo-nos às suas exigências, por outro lado, procurar influenciá-lo no sentido de compreender as vicissitudes da tradução profissional.

Assim, somos compelidos para a necessidade de analisar a segunda molécula, ou seja, o fornecedor – tradutor profissional.

As questões são tão vastas e tão diversas, que o simples facto de enumerá-las exaustivamente seria fastidioso; assim, optei por elencar algumas, que reputo de maior relevância, deixando para o debate, que penso se seguirá, a resposta e o esclarecimento às vossas maiores preocupações.

A Formação Académica deve ser o mais extensa e profunda possível, seria um erro parar num Bacharelato, a Licenciatura, e até mesmo o Mestrado, são fundamentais.

Dominar de forma completa o computador, por forma a que este seja um meio auxiliar e não um empecilho. Hoje, para a tradução profissional, não basta dominar o Office da Microsoft, é preciso dominar as Ferramentas auxiliares de tradução (Como, por exemplo, o TRADOS) e programas de edição, como o Frame Maker, o Page Maker, o Quark X Press, o Free Hând e, mesmo, o Foto Shop.

Aconselho vivamente que, antes de mergulharem no mundo da tradução profissional, exerçam outras actividades, para obterem um conhecimento mais vasto das diferentes actividades e dos seus vocabulários específicos.

Não deve ir para tradutor quem não sentir uma profunda vocação, caso contrário só conseguirá obter uma profunda frustração.

Ser tradutor é ser infinitamente curioso. É pensar que não existe mercado em Portugal – e creio que nem no mundo – para um tradutor especializado numa única área (embora isso fosse a situação ideal). É pensar que o tradutor masculino tem de perceber de cosmética, de costura e de cozinha e que a tradutora tem de perceber de máquinas e ferramentas.

É necessário estar com uma ligação permanente ao sector, através de encontros e debates sobre a tradução, filiando-se nas Associações profissionais, estando perfeitamente a par dos preços correntes no mercado, quer para particulares, quer para empresas de tradução. Saber fazer um Orçamento, dominando as contagens. Combinando tudo em pormenor com o cliente, valores e possíveis oscilações, data de entrega, fim a que se destina a tradução, etc. Ter um seguro de responsabilidade civil profissional (neste momento está a ser negociado um seguro de Grupo, conjuntamente pela APET e pela APT).

O Preço da tradução não sofre aumentos há vários anos e encontra-se mesmo já em franca derrapagem. Se os profissionais não tiverem em consideração este factor e as exigências que um bom profissional tem, qualquer dia estará com uma remuneração à hora inferior à de um trabalho manual não qualificado.

Em jeito de conclusão, completemos o ditado popular: Se um burro carregado de livros, não faz um Doutor, a falta de cultura geral, não faz um tradutor.

Obrigada.