



Número 17 - Mayo de 1994

Editorial...

El avance tecnológico en el área de procesamiento de palabras ha puesto al alcance del traductor numerosas posibilidades de ser más competitivo, al grado de habilitarlo para entregar un ejemplar igual al original escrito en la lengua de llegada; salvo por ocasionales limitaciones de espacio debido a que suelen ser más largos los textos en español.

En un principio no tomaba mucho tiempo, y nos bastaba como pago la satisfacción de superar la expectativas del cliente.

Así pues, comenzamos por entregar imitaciones aceptables del formato... luego trazamos algún dibujo con la ayuda de nuevo software... y finalmente llegamos a ofrecer lo dicho: un ejemplar igual al original que sobrepasa por mucho nuestra responsabilidad como traductores.

Ante un texto destinado a la publicación, en la actualidad es una práctica cada vez más común preguntar al cliente si va a querer la traducción en el formato del original, incluyendo dibujos, gráficas, logotipos, etc. y cotizar dicho trabajo aparte del de traducción.

Pues bien, si decidimos invadir el terreno del diseñador gráfico es preciso tener presentes varios factores:

1) Nuestro oficio es traducir, y así como una persona bilingüe tardará de 4 a 6 veces más que nosotros en traducir un texto, nosotros tardaremos mucho más que un especialista en producir ese "ejemplar idéntico".

2) Si de cualquier manera decidimos hacerlo porque tenemos la habilidad, el software y el tiempo, conviene investigar primero qué precio tiene en el mercado dicho trabajo. Encontraremos que varía enormemente.

Una buena fuente son las imprentas, que cobran los originales aparte de la impresión. Para empezar, su precio (de N\$30 a N\$60 por página [no por

cuartilla] según el grado de dificultad) se reduce significativamente cuando se trata de grandes tirajes o clientes importantes.

Esto es, hacen lo que nosotros en casos semejantes: cobran poco o no cobran el formato. Por lo tanto, nuestro servicio quizá no interese a clientes que van a necesitar una impresión de gran volumen.

Según sea el caso, hay que procurar ofrecer el servicio de formato a manera de "soft sell" (sin insistir o presionar), pues quizá al cliente simplemente no le interese; y una profusión de explicaciones y opciones sólo lo confundirá y ahuyentará.

Una vez considerado lo anterior, para capturar un buen cliente o un trabajo voluminoso (digamos una serie de manuales) es más recomendable que el traductor subcontrate el servicio de un diseñador gráfico y facture el total al cliente con el fin ofrecer el servicio completo.

En cualquier caso, el "valor agregado" que demos a nuestro trabajo para ganar la preferencia de un cliente debe siempre ir aunado a la precisión de la traducción; y sea cual fuere la decisión, creemos que vuelve a ser aplicable el viejo adagio de "zapatero a tus zapatos". ?

Exámenes de Acreditación...

En marzo se administraron los exámenes de acreditación que periódicamente ofrece Atimac a traductores empíricos, para darles personalidad ante sus clientes. En esta ocasión solamente se aplicaron de inglés a español.

A quienes no aprobaron, el examen servirá de evaluación para que sigan aprendiendo. Con este fin, Atimac los convocó a todos para señalar en términos generales los errores más frecuentes, que pueden resumirse en:

- a) Incomprensión y sustitución del mensaje a traducir.
- b) Omisiones (que se hicieron sospechosas cuando se trataba de un pasaje difícil), y



c) Errores cometidos por no consultar el diccionario (que tenían a la mano).

El único error de ortografía digno de mencionar fue la omisión de los acentos.

Nuestras recomendaciones incluyeron leer críticamente el trabajo traducido para que el mensaje quede expresado como lo diríamos normalmente en nuestro idioma. Esto es, evitar la “calca” de las fórmulas gramaticales del inglés (syntaxis, forma pasiva, etc.) y procurar que nuestras traducciones parezcan haber sido escritas originalmente en español. También es menester mencionar el uso frecuente de alternativas entre paréntesis. Aunque ocasionalmente es legítimo hacerlo cuando intuimos que el usuario puede tener alguna otra preferencia, el traductor debe elegir por sí mismo la mejor opción para su trabajo terminado.

Felicitemos a los aprobados y damos la bienvenida a quienes decidieron afiliarse a nuestra organización.

La traducción en la frontera...

En ocasiones causa graves errores de elección la confianza de nuestros vecinos del norte en hispanoparlantes residentes en Estados Unidos para encomendarles traducciones al español; porque muchos de ellos usan un lenguaje deteriorado por el obligado uso del inglés y generaciones enteras que no se han visto expuestas a nuestra cultura.

El resultado es una traducción que no logra transmitir los mensajes de una manera clara y correcta para los lectores mexicanos.

Habiendo caído en nuestras manos una de dichas traducciones (contrato traducido que usó en México un prestigiado bufete de abogados de Laredo, Texas) decidimos transcribir algunos extractos.

“*Convenio para Honorarios...*” será denominado “*Clienta*” por presente... a el... estudio de abogados... ubicada... de otra parte (la otra parte)... sobre (por) honorarios basado en tasa (tarifa) por hora... de representación... (de la representación)... con presente (en virtud de este Contrato)... si hay (en su caso)... por presente... (ver con presente arriba)... a favor (por cuenta) del cliente.

A todo lo anterior puede el lector añadir faltas de ortografía (*realizen danos*) y de acentos, profusión de palabras unidas (*atramitacion, eneste, derecuperacion, tendraobligacion, deley, reconoceaceptación, sihay*); y otros defectos inexcusables dado que los procesadores de palabras que usamos aquí vienen de los Estados Unidos y tienen, además de la “ñ” y el acento, corrector de ortografía en español.

¡Y el contrato sólo consta de página y media!

Con la salvedad de excelentes traductores, que los hay, el mercado estadounidense presenta grandes oportunidades para los colegas mexicanos que quieran y puedan promoverse allende la frontera norte.

Acá no curtimos mal las vaquetas...

En aras de la justicia, decidimos agregar al artículo anterior una serie de “horrores” que encontramos en la traducción al inglés de un contrato entregado al cliente por un “perito” local (entre paréntesis incluimos una de las posibles traducciones correctas):

In compliance with that which has been established in the related credit contracts...

(As provided under the aforementioned loan agreements...)

... that begin when it enters into the commercial operation... the respective summons was made...

(... as of the time it starts commercial operation.... the respective summons were issued)

.... official public works and services...
(public works and utilities)

... set by in the summons, and shown his agreement, to oblige...

(under the summons, and acknowledging his agreement to be bound)

... parties that integrate this contract and also...
(parties hereto, as well as)

... object of this contract (subject matter hereof)

... that we shall describe next:... (described as follows:)



... *rating* (escalation)

... *procedures assigned by the Ley de...*
(procedures provided under Ley de)

... *installations with which they should be endowed...*

(facilities it must have)

... *Key in Hand* (Turnkey)

... *with no previous approval be it expressed or in written of...*

(without a prior approval, whether oral or written, from)

... *inobservance...* (default)

Customs rights... (Custom duties)

... *narrow assistance...* (close assistance)

... *that he has not made a former juridical act...*
(that he has not taken any prior legal action)

... *sticking to...* (without deviating from)

El lector puede añadir a lo anterior una serie de omisiones que adquieren su máxima gravedad por tratarse de un contrato a nivel internacional que implica miles de millones de nuevos pesos.

El trabajo (que debió ser rechazado por el traductor) constaba de aproximadamente 40 cuartillas. Y, haciendo referencia a "Clientes Morosos", es menester señalar que el cliente lo pagó, aunque no usó la traducción..?

Reformas a nuestros estatutos...

Con el fin de facilitar la afiliación de traductores a las juntas de Atimac, se resolvió reformar los estatutos en lo referente al tipo de socios; que en lo sucesivo se clasificarán en: 1) numerarios (los socios fundadores y asiduos durante más de 6 años que estén al corriente en sus cuotas, a quienes se les confiere un sello numerado con su nombre y el logotipo de Atimac); 2) activos (todos los socios registrados que asisten a las juntas mensuales y participan en nuestras actividades); 3) estudiantes (de la carrera de traducción u otras carreras afines; y 4) colaboradores (quienes hacen diversas aportaciones para ayudar a costear los gastos de Atimac). Las cuotas, por ser reducidas, se mantienen

iguales para todos, con la salvedad de que los estudiantes pueden pagar una cuota nominal si lo solicitan.

Además, para aprovechar mejor la experiencia de las mesas directivas, se propuso reformar los estatutos de manera que desempeñen su función durante dos años, en lugar de uno. Esto tendrá vigor a partir de febrero de 1995.

Juntas mensuales de Atimac...

Ya empezamos a planear el seminario anual, que esta vez adquiere un nuevo formato. Tanto en la mañana como en la tarde, habrá dos sesiones simultáneas.

Independientemente del desahogo del Orden del Día en nuestras juntas mensuales, a partir de mayo, la nueva directiva invita un orador a cada junta mensual para hablar de temas diversos, no necesariamente relacionados con nuestro oficio.

En Abril el Lic. Abelardo Gorena, socio fundador y honorario de Atimac, disertó sobre el tema histórico "Zapata, su Movimiento y la Persistencia de su Imagen"; conferencia que tuvo una fructífera sesión de preguntas y respuestas.

En la junta de este mes de mayo, el CPT Cesar Ortega nos habló sobre la Gran Fraternidad Universal Línea Solar con la ayuda de un video; invitándonos al Encuentro Mundial para la Fraternidad Humana organizado con el fin de "compartir esfuerzos en la tarea común de comprender nuestra naturaleza humana y planetaria, estableciendo lazos de fraternidad en lo científico, económico, industrial, cultural, educativo... como seres de un sólo hogar".

Traduttore traditore...

Corría la época pionera de la interpretación simultánea, cuando no teníamos técnico de planta, cuando los receptores eran alámbricos con cordones y clavijas como los de las planchas, cuando los intérpretes madrugábamos para instalar el equipo antes del evento; cuando no contábamos con audífonos para escuchar directamente al orador, cuando en la mayoría de los casos no nos decían el tema a interpretar... en fin, cuando estábamos



haciendo nuestros pininos armados, eso sí, de una gran voluntad de cumplir.

La intérprete fue llamada con apenas unas horas de anticipación para una plática imprevista que dictó en inglés ¡un japonés! Una vez instalada; ella procedió a cumplir con su cometido en una disertación administrativa de la producción de pasto. Seguramente para canchas deportivas, pensó, olvidando la tendencia de estos orientales a pronunciar la “r” como “l”... ¡o sea que se trataba de una planta de *glass*!

Cuando cayó en cuenta de su error, no le quedó más que participarlo a los asistentes (que incluían a estudiantes de la Facultad de Química de la UANL); pidiéndoles que substituyeran lo que había dicho sobre pasto, por vidrio. Superado el tropiezo, y una oleada de risas seguidas de una explicación al desconcertado orador, la plática procedió con la debida fidelidad.

Cientes morosos...

Por moción de Herbert Dávila, resolvimos encuestar a los socios de Atimac con el fin de obtener una lista de clientes morosos y publicarla a manera de advertencia para que nuestros lectores tomen las medidas que consideren convenientes en la eventualidad de que lleguen a contratar sus servicios Sin hacer distinciones entre los que no pagaron y los que se tardaron más de dos meses en pagar, la siguiente lista abarca de 1992 a esta fecha:.

Edmundo Velazco Y Asociados, Guadalajara

Funding Center, Washington, D.C.

Génesis Comunicación Interdex, Monterrey, N.L.
Ing. Saul Sánchez, Monterrey, N.L.

Norris & Elliot, Monterrey, N.L.

Protexa

Química Hoetch, Representante en México, D.F.

(Desconocemos los montos implicados, pero es aparente que, o somos muy afortunados en este oficio, o nos protegemos bien.)

Curiosamente, la lista sólo incluye a una persona física. Esto quizá se deba a que nos protegemos más cuando el cliente no representa a una empresa; ya sea pidiendo un anticipo o entregando el trabajo solamente contra su pago total.

Es menester advertir que, salvo por honrosas

excepciones, en los medios de difusión aparecen y desaparecen personas físicas y morales encargadas de coordinar diversos servicios para el doblaje o producción de videos o publicaciones, o bien para la organización de eventos. Dado que la falta de liquidez merma su capacidad de pago, lo más recomendable es que el traductor siga con estas personas y organizaciones la misma estrategia que sugerimos arriba para las personas físicas.

Los tiempos que vivimos no son los más propicios para contar con la liquidez de los clientes. Sin embargo, es de lógica esperar que al encargar un trabajo ellos hagan la reserva necesaria. De lo contrario estaremos "financiándolos", pues los intereses que pagamos por nuestras deudas se los ahorramos a ellos.

De cualquier manera, considerando que la cobranza absorbe tiempo precioso para nosotros, es esencial que desde el momento de comprometernos a hacer cualquier trabajo concertemos la forma y fecha de pago, para evitar malos entendidos... y no es válido el pretexto de que “la traducción no es aceptable” sin comprobarlo o dar la oportunidad de corregirlo. Servicio contratado, servicio pagado.?

Glosario de alfombras...

baseboard	zoclo
bleeding	trasteñido
bundle wrap	encapsulado
crab	estirador manual
crotch	ángulo interior
cushion-back	Bajo alfombra
embossed pattern	dibujo realzado
gully	canalón
looped pile	pelo rizado
prime	recubrimiento
quarter round	moldura redonda
rebonding	reciclado
rib	nervadura
seam	unión
swatch	muestra
clamp-down	oblada
pinless clamp-down	con moldura sin púas
pinned clamp-down	doblada y con púas
stretch-in	estirada



Nueva mesa directiva...

Con una sincera demostración de reconocimiento por su ardua labor y valiosos resultados, terminó su gestión la directiva 1993-1994 presidida por Blanca Elizondo. También se ofreció una muestra de reconocimiento por su colaboración desde la fundación de Atimac a nuestro tesorero Jorge Hernández Osuna, en cuyo domicilio él y su esposa Ruth Hassel de H. han creado un cordial recinto para las juntas y actividades festivas de Atimac.

La nueva directiva quedó formada como sigue:

atimac

Mesa Directiva 1994-1995:

Presidenta: Rosa de la Garza de Cárdenas
Vicepresidenta: Leticia Damm de Gorostieta
Secretaria: Blanca Elizondo, M.A.
Tesorero: Lic. Jorge Hernández Osuna

Lenguas

Editora: Leticia Damm de G.
Mina Sur 814, Monterrey N.L. 64000
Tel. 344-2626 FAX 344-4349
Co-responsable Lic. Eva Margarita Gorostieta D.