

# La amenaza del intrusismo en la interpretación

La crisis hace que algunos organizadores de eventos se contagien de un afán ahorrador y opten por presupuestos excesivamente bajos sin pensar en las graves consecuencias

AICE

*Asociación de Intérpretes de Conferencia de España*

**H**ay que buscarse la vida como sea! Ese es el lema del intrusismo profesional. En tiempos de crisis, esta plaga azota a todos los ramos, pero es especialmente peligrosa en materia de interpretación. En un evento, cuando se detecta el fallo, ya es demasiado tarde. Por eso, últimamente, la interpretación es noticia. O mejor dicho, la ausencia de buena interpretación, pues es un trabajo del que solo se habla cuando se hace mal. Es decir cuando se nota. Porque el éxito de este servicio, como el de muchos otros, es precisamente que cuando es bueno, nadie repara en él.

**¿Qué está fallando exactamente?**

¿Por qué es cada vez más frecuente leer en los titulares que se ha suspendido una causa judicial -como en el caso de la Operación Puerto- o que los

"El problema del intrusismo hace que aparezcan en las salas de vista pobres traductores improvisados que, para desesperación de los jueces, no son capaces de trasladar una sola idea, una sola palabra"

magistrados se quejan de la imposibilidad de comunicación en la sala de vistas, como en el caso Prestige? ¿O que salte a los medios una rueda de prensa no por las declaraciones del mister sino por la torpeza del "supuesto" intérprete? ¿O que los asistentes a un Congreso prefieran seguir las conferencias sin los receptores de sonido de la interpretación simultánea? ¿Cómo puede ocurrir algo así en un país

donde tenemos excelentes intérpretes profesionales a los que recurren con total confianza las organizaciones internacionales más exigentes?

El problema reside en la forma de contratación de los intérpretes, que a su vez depende de la frecuencia de utilización de un servicio y de las partidas presupuestarias con las que se cuenta. No es lo mismo cubrir un par de reuniones o seminarios internacionales al año, que tener que atender decenas de encuentros, o centenares de declaraciones, interrogatorios, testimonios. En el primer caso, la contratación de los mejores intérpretes es una partida más entre los costes de organización de un encuentro internacional, que los responsables del mismo asumen de buena gana, pues saben que la interpretación de calidad es vital para su éxito. El organizador contacta directamente con los intérpretes o con una agencia especializada de reconocido prestigio, paga sus honorarios, y se olvida del tema. Sin embargo, cuando las ocasiones se multiplican y el epígrafe va ganando dígitos, surge la tentación de reducirlo.

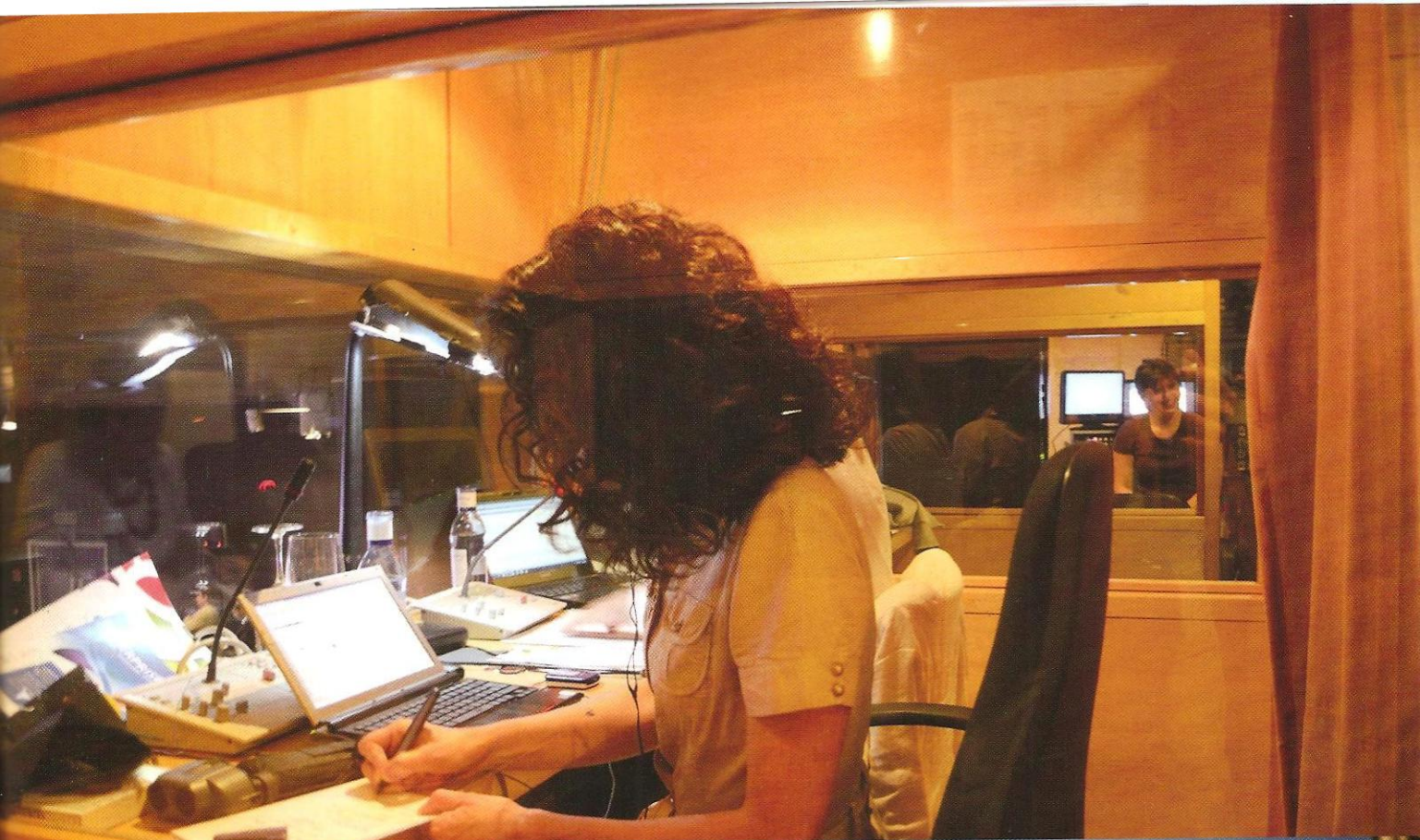
Y con los tiempos que corren, los organizadores de eventos, a la hora de elegir entre los presupuestos solicitados, se contagian del afán ahorrador y optan por el más bajo sin pensar en las consecuencias.

**¿Cómo ahorran las empresas en interpretación?**

Igual que con el material de oficina, servicios de limpieza o mantenimiento, bien se opta por el presupuesto más barato, bien se saca el servicio a concurso público, se selecciona la mejor oferta, y se deja que el adjudicatario se las arregle con su personal para cumplir los pliegos de condiciones sin desviarse del precio contractual.

Pero, ¿quién se presta a "tirar" los precios o se presenta a ese tipo de concursos? La carga administrativa que supone licitar es bien conocida, y solo se





Intérpretes en cabina durante un congreso.

asume si es la única manera de conseguir actividad, buscando nuevas salidas. El sector de la construcción español, por ejemplo, se ha tenido que lanzar en pleno -grandes y pequeñas empresas por igual- a la conquista de mercados en los países en desarrollo, porque no le queda otra: el mercado nacional simplemente ha desaparecido. El caso de los profesionales liberales es un poco distinto. Obviamente la oleada de recortes también les afecta, y mucho, pero no suelen presentarse directamente a concursos públicos porque su actividad exige establecer una relación de confianza y colaboración con cada cliente a través de un trato personal y directo, que les permita conocer bien sus necesidades y adaptarse perfectamente a ellas.

Entonces, ¿quién lleva a cabo este tipo de prácticas o acude a esas convocatorias para contratar servicios de interpretación? Agencias intermediarias que gestionan el servicio a cambio

**A muchas agencias les da lo mismo buscar un mozo de cuerda, una azafata o un camarero que un intérprete. Entretanto, los traductores profesionales ven menguar su clientela, y la clientela ve menguar la calidad del servicio**



Interpretación consecutiva durante una rueda de prensa.

de un margen comercial. Se encargan de la preparación de las ofertas, la celebración de los contratos, y luego contratan a los intérpretes para ir cubriendo las necesidades de interpretación a medida que se presentan.

#### ¿Dónde radica el problema?

Muy sencillo. La interpretación es un trabajo muy difícil, que requiere una multitud de competencias. En un número anterior ya evocamos las condiciones que debe reunir un intérprete: además de ser perfectamente bilingüe, debe tener una facilidad innata para escuchar, traducir y hablar al mismo tiempo, además de una ética intachable, una capacidad de adaptación impresionante a todo tipo de situaciones e interlocutores, y sobre todo un sentido de la responsabilidad a toda prueba. Y no solo eso. Además, tiene que preparar su trabajo documentándose e investigando de



Interpretación consecutiva  
en un encuentro bilateral.



antemano. Debe estar al día de la actualidad, de los principales avances en cada campo del conocimiento, de las tendencias nacientes en el ámbito político, económico y social, a nivel internacional. Tiene que saber organizarse para llegar a la reunión, llueva, nieve, granice, haya huelgas o niebla, con antelación suficiente para que el organizador no se sienta intranquilo. Tiene que presentarse adecuadamente vestido para la ocasión, relajado y en forma, porque a quien le contrata poco le interesa que se le haya pinchado una rueda

## La Asociación de Intérpretes de Conferencia de España (AICE) aconseja desconfiar de cualquier intérprete que cotice precios un diez o quince por ciento por debajo de sus competidores

camino del congreso. Tiene que ser receptivo y amable, porque tampoco queremos saber si ha discutido con su pareja o tiene a la madre en el hospital. Y si a última hora le surge un percance insalvable, lo sabremos porque en su lugar se presentará, en las mismas condiciones, un colega al que no habrá dudado en despertar de madrugada para asegurarse de que lo sustituya sin que se resienta el servicio que tiene contratado.

Es resumen, tiene que ser un profesional. Y como tal, debe recibir una remuneración digna. No estará dispuesto a bajar de un umbral mínimo que cubra el innegable valor de su conocimiento, experiencia profesional, preparación y prestación. De modo que cuando un intermediario que ha ganado un concurso público o una empresa que necesita recortar sus partidas organiza-

tiva le ofrezca la mitad de sus honorarios habituales, lógicamente dirá que no. Le traerá más cuenta quedarse en casa estudiando, cuidando del niño o de la madre o buscando nuevos clientes, antes que hacer un trabajo extenuante a un precio de risa.

Entonces, ¿qué hace la agencia que ha roto los precios cuando los intérpretes profesionales no aceptan las condiciones que les puede ofrecer una vez deducido su margen? Recurre a aficionados. Personas ajenas a la profesión que quizá hablen más o menos otro idioma, pero que no tienen el oficio, la experiencia ni la capacidad de ofrecer una interpretación de calidad. Porque si la tuvieran, no aceptarían sus tarifas.

Así es como aparecen en las salas de vista o en las reuniones de la alta dirección pobres traductores improvisados

que, para desesperación de los jueces o de los directivos, no son capaces de trasladar una sola idea, una sola palabra. Porque el cliente desprevenido se lleva la mala sorpresa cuando empieza su actuación y ya no hay tiempo para rectificar. Al día siguiente, los medios de comunicación, los asistentes al evento o tus jefes se harán eco del caso, denostando la actuación del intérprete de pacotilla. Éste se sentirá frustrado, avergonzado, y seguramente no volverá a intentar la acrobacia... Pero no importa, porque habrá otros cien como él dispuestos a probar la aventura. La necesidad aprieta, y con una tasa de paro que pronto llegará al 27 por ciento, la gente se lanza a lo que sea con tal de ganar algún dinero.

A los intermediarios que contratan aplicando esa política de tierra quemada no les preocupa demasiado el futuro

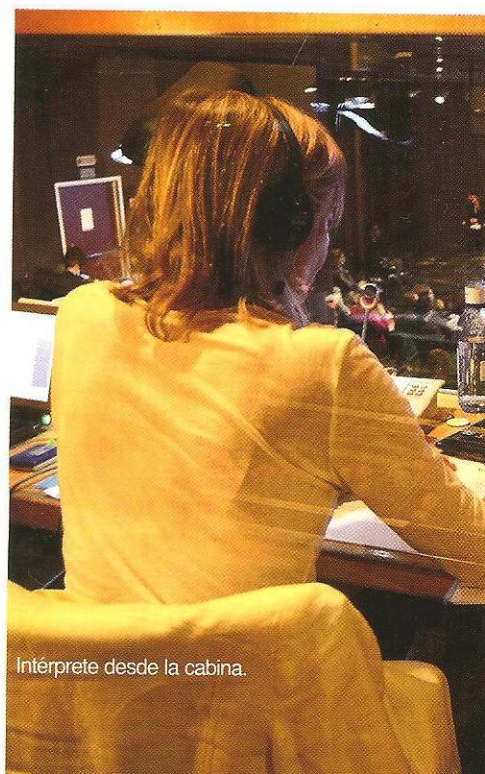
de la profesión. Si la interpretación falla, pueden probar a mediar en cualquier otro servicio. De hecho, muchos de ellos son agencias de trabajo temporal: lo mismo les da buscar un mozo de cuerda, una azafata o un camarero que un intérprete. Entretanto, los intérpretes profesionales ven menguar su clientela, y la clientela ve menguar la calidad del servicio...

### ¿Cómo eludir el desastre?

¿Cómo evitar que su esfuerzo organizativo, el tiempo y dinero gastado en preparar un evento, no se vaya al traste por un servicio de mala calidad? ¿Cómo conseguir que no se cuele un espontáneo que desbarate en un momento todos sus esfuerzos por ajustar programas y agendas, negociar intervenciones, salas, servicios, gestionar viajes, hoteles y demás? ¿Cómo prevenir que se vaya todo al garete por un problema de interpretación?

La solución está en la contratación directa, teniendo en cuenta la responsabilidad demostrada por el intérprete. Porque el verdadero profesional es una persona responsable que además de presentarse al trabajo debidamente preparado, se preocupa por el presente y el futuro de su profesión. Por eso, lo primero que hace es asociarse, encuadrarse en una organización sólida que garantice la calidad irreprochable de sus miembros y desarrolle unas normas éticas y prácticas adecuadas para el buen desempeño de su labor.

Y en esas asociaciones reside precisamente la clave. Si quieres llegar a los



Intérprete desde la cabina.



mejores profesionales sin que se diluyan sus honorarios pasando de mano en mano, de intermediario en intermediario hasta que no alcancen para pagar a un intérprete, lo mejor que se puede hacer es recurrir a las asociaciones del sector que llevan décadas seleccionando y agrupando a los mejores. Basta una llamada a AICE, la Asociación de Intérpretes de Conferencias de España (91 899 00 99 - [www.aice-interpret.es](http://www.aice-interpret.es)), que es la de mayor antigüedad y prestigio en España, para tener un intérprete asesor que estudie sus necesidades y seleccionar, entre sus colegas a los que conoce muy bien, a los que reúnen la disponibilidad y el perfil necesarios para cada prestación concreta.

Ese detalle de la selección es determinante. La agencia mediadora suele fichar a sus colaboradores principalmente en función de su currículum –y todos sabemos que tienden a inflarse–. Rara vez tiene capacidad y competencia suficientes para hacer de antemano audiciones de los candidatos que permitan valorar la corrección, fidelidad, precisión, elegancia y fluidez de la traducción, su respuesta al estrés, su capacidad de reacción en situaciones anómalas, su cultura general y sus conocimientos de fondo para atender temas imprevistos. Normalmente, un intermediario se contenta con un par de referencias y la disposición del candidato a aceptar precios de rebajas.

Las asociaciones profesionales, en cambio, someten a los aspirantes a un riguroso escrutinio no solo de su capacidad lingüística, sino también –y sobre todo– por esos otros aspectos que definen a un buen profesional: responsabilidad, ética, calidad, organización, empatía... aportando unos matices que solo sus



Interpretación en un estudio de radio.

propios colegas son capaces de valorar.

Además, el intérprete asesor que proporcionan las asociaciones profesionales tiene grandes aptitudes organizativas, y pone a su disposición su experiencia en la celebración de todo tipo de encuentros, ahorrándote errores y omisiones de consecuencias funestas, ayudándote a optimizar programas, disposiciones de mesa, a agilizar el protocolo... Y no sale más caro, porque a diferencia del intermediario, su principal interés es garantizar que se preste un servicio excelente en condiciones adecuadas. Por eso,

**¿Qué hace la agencia que ha roto los precios cuando los intérpretes profesionales no aceptan las condiciones que les puede ofrecer una vez deducido su margen? Recurrir a aficionados**

no aplicará descuentos exagerados –de hecho, es mejor desconfiar de cualquiera que cotice precios un diez o quince por ciento más bajos que sus competidores, porque evidentemente no está ofreciendo lo mismo–.

Además, el intérprete bien rodado pedirá de entrada todo lo que necesita –detalles sobre la información práctica, documentación sobre el contenido de la reunión, orientación sobre nuestras intenciones o expectativas respecto al encuentro–. Una vez que proporciones a los intérpretes un contrato, un programa, la información y documentación necesaria –que puede tomar forma de un simple enlace de internet reenviado por correo electrónico– una cabina equipada, en su caso, una silla y una botella de agua, podrás desentenderte de ellos y dedicarte a otras cien cosas que reclaman tu atención.

Con lo valioso que es tu tiempo, obviamente lo barato puede salirte excesivamente caro. Los encuentros internacionales son vitales para un organización, y merecen contar con los mejores recursos. ■

