

A INTERPRETACIÓN EN GALICIA: ENTIDADES E EMPRESAS ORGANIZADORAS DE CONGRESOS, AXENCIAS E INTÉRPRETES TÓMANLLE O PULSO AO MERCADO

Lara Domínguez Araújo
Universidade de Vigo
laradoar@uvigo.gal

[Recibido 01/10/20; aceptado 13/11/20]

Nesta crónica damos conta do falado no encontro «Tomamos o pulso ao mercado da interpretación en Galiza» que se celebrou no salón de actos da Facultade de Filoloxía e Tradución das Lagoas (UVigo) durante a mañá do 7 de febreiro de 2019, coa colaboración da Vicerreitoría de Extensión Universitaria e o Grupo de Investigación en Estudos Literarios e Culturais, Tradución e Interpretación BiFeGa (e mais particularmente a súa sección BITRAGA).

A presentación da xornada correu a cargo do decano da facultade e profesor de interpretación Luis Alonso Bacigalupe e da presidenta da Asociación Galega de Profesionais da Tradución e da Interpretación (AGPTI), Iria Taibo, e as conclusións por parte da vogal de interpretación da AGPTI, Lara Santos, e da profesora Ana Luna Alonso.

A xornada supuxo un fito histórico xa que por primeira vez se abordaron, nun mesmo encontro, as necesidades e prácticas do mercado da interpretación desde dúas perspectivas ben diferentes: a das entidades e empresas xestoras ou contratantes dos servizos de interpretación e a das profesionais que os prestan. Ademais, resultou moi frutífera e coidamos que o feito de abordar a evolución do mercado desde a crise de 2012 dálle un novo valor ante a situación do sector no momento de publicación deste número (de incerteza e adaptación ás consecuencias da pandemia da covid-19 na celebración de encontros e congresos internacionais). Xa que logo, co fin de que poida ser de utilidade na nova conxuntura social, tentamos reflectir polo miúdo as opinións e debates que alí se expuxeron en cada unha das mesas redondas nas que se estruturou (unha formada por axentes que contratan os servizos e outra por profesionais da interpretación), así como nos debates co público posteriores a estas.

1. A interpretación desde o punto de vista das axencias de tradución e as empresas de organización de eventos

A primeira mesa redonda reuniu dúas empresarias da tradución e da interpretación, Aída Cordeiro e Elena Martín, e dúas representantes do sector da

organización de eventos, Ana Trevisani e Belén Vallina. A moderadora foi Lara Domínguez, autora desta crónica. Ao comezo da mesa redonda, as relatoras presentáronse e explicaron o seu papel na cadea de prestación de servizos de interpretación en congresos e outros encontros, do que foi derivando un debate sobre a necesidade de visibilización e flexibilidade por parte do colectivo de intérpretes, que expoñemos a continuación.

1.1 O papel dos distintos elos na interpretación de congresos

Cordero, experta en organización de eventos e comunicación, asesora aos clientes sobre como responder cando as súas necesidades de comunicación requiren interpretación e coordina ditos servizos na súa empresa Attesor Traducción y Comunicación (A Coruña). Martín, licenciada en Tradución e Interpretación pola Universidade Pontificia de Comillas, explicou que, ademais de dirixir e xestionar os proxectos de tradución e interpretación da súa empresa NartranTranslations (Vigo), exerce como intérprete na maioría das interpretacións xestionadas por esta.

Trevisani, presidenta da asociación galega de empresas organizadoras profesionais de congresos OPC Galicia, definiu a organización de eventos como un traballo moi complexo, que require a coordinación de moitas fronteiras e procesos (desde entender o que precisa o cliente até a totalidade da produción e a comunicación) e no que a interpretación representa un elo fundamental, debido ao carácter cada vez máis internacional dos eventos que se celebran. Ten unha dilatada experiencia como empresaria e aproveita para felicitar ao sector, con quen nunca tivo problemas (de feito coñece algún dos presentes na sala).

Vallina, do Vigo Convention Bureau, describiu o papel desta fundación como intermediaria —e única en Galicia con entidade xurídica propia— e facilitadora de servizos para a organización de eventos de turismo MICE (encontros, eventos, congresos e incentivos) na cidade de Vigo. Concorde con Cordero na importancia de identificar ben as necesidades do cliente e mais o tipo de servizo que se quere ofrecer; este é o motivo polo que desde Vigo Convention Bureau derivan á AGPTI o asesoramento sobre servizos exclusivos de interpretación.

1.2 Necesidade de visibilización e recoñecemento (propio) das empresas e profesionais galegas

Vallina expón o seu abraio ante a constatación, desde a súa experiencia (centrada na área de Vigo) de que moitas empresas de Madrid dean servizos en Vigo de forma habitual —nomeadamente, explica, hai organismos e empresas desta cidade ou mesmo “contedores” nos que se organizan eventos que traballan con empresas de fóra de Galicia—, cando hai moitas empresas galegas, coma as presentes na xornada, que os fornecen. Pregúntase se se deberá á falta de conexión entre a facultade e as empresas de tradución co sector ou se acaso as empresas de aquí tamén traballan fóra.

Trevisani aproveita para dirixirse ao público, composto en gran parte por intérpretes e estudantes de interpretación, para salientar que o feito de seren excelentes profesionais do ámbito non as exime de traballar e funcionar como

empresas. A anterior crise económica atinxiu todos os sectores (descolocando o mercado e tamén o mundo da organización de eventos): algunhas empresas caeron, outras sobreviviron... e de súpeto xurdiron numerosas empresas non profesionais que ofrecían solucións desde a casa só cun ordenador.

Por outra banda, moitas veces, en Galicia, percíbese a sensación de que calquera empresa de Madrid ou Barcelona é mellor que unha empresa galega, a modo de mantra perverso até hai uns anos. Hoxe, afirma Trevisani, Galicia está moi ben representada a nivel español no *ranking* das mellores empresas organizadoras e este cambio veu provocado, fundamentalmente, pola unión como colectivo e pola posta en valor das empresas organizadoras profesionais, de tal xeito que á Administración (xefatura de servizo, subdireccións da Xunta, concello, asociación, federación) non se lle ocorre chamar a alguén non profesional para organizar un evento.

1.3 A crise económica e a profesionalización: promoción, flexibilidade e dignificación como colectivo

Trevisani explica que a crise levou a que non só as propias empresas de organización de eventos, senón todos os demais axentes necesarios no proceso (empresas de apoio técnico, de produción, de escenografía...) tivesen que saír ao mercado a venderse, explicando a calidade e valor do seu traballo; un labor de promoción que, para Trevisani, non se levou a cabo desde o colectivo de intérpretes (ou ben a súa proxección non atinxiu o ámbito da organización de eventos). Neste sentido, non ten dúbida de que faltou unha promoción sistemática e comercial do papel das profesionais da interpretación —seguramente polo feito de que sempre se contratan mediante outros axentes, encargados da organización dos eventos nos que prestan servizos (*cf.* 1.4)— e vai máis alá, interpelando o público: «a cantos despachos chamastes os intérpretes aquí presentes?» Anima á promoción e posta en valor do papel dos intérpretes pois cómpre cambiar o feito de que en Galicia aínda haxa moitas organizacións que non valoran unha profesional da tradución (isto é: que, se poden conseguir o servizo pola metade de prezo, vano contratar). Tal situación, de auténtico escándalo para Trevisani, non se dá cando quen organiza o evento son empresas de organización de eventos pertencentes ao colectivo que representa, que son os primeiros e grandes valedores da importancia dunha interpretación de calidade.

Así e todo, durante a crise, botou en falta unha maior flexibilidade por parte do colectivo de intérpretes, tal e como tiveron que facer as empresas de organización de eventos para adaptarse ao cliente e ás súas necesidades. Especifica que, coas mudanzas no mercado, cumpría unha maior capacidade de adaptación económica, horaria, creativa, imaxinativa... de reinvenção, en definitiva, que en ocasións non sentiron por parte do colectivo de intérpretes; descúlpase polo atrevemento e pensa que pode deberse a ausencia de contacto directo con clientes por parte das profesionais da interpretación, que non tiñan esa visión de primeira man das necesidades.

Domínguez agradece a franqueza e pregúntase, abraida, polo feito de que ao cliente non lle importe a calidade da interpretación, cando é a que posibilita un dos principais obxectivos dos congresos (a comunicación

e transmisión de información entre as persoas asistentes). Trevisani explica que si chegaron a ela algunhas malas experiencias con intérpretes, das que soubo por clientes da administración e da empresa privada. Aínda que a maioría destas experiencias se dan con xente non profesional, cómpre educar o cliente e ensinarlle cal é o camiño «facendo despacho» —engade—, isto é, explicándolle que hai unha forma de facer as cousas ben e que, se estas se fan por menos diñeiro, iso é «pan para hoxe e fame para mañá»; porque a túa xente, os asistentes, non van quedar contentos se non hai unha boa tradución —se o tradutor non toma en serio o seu traballo, non leu os textos, non se documentou sobre a temática...— e a impresión que vas dar será terrorífica, á parte de que as intérpretes non son unha partida barata (aínda que pague a pena gastala).

Trevisani defende o labor das intérpretes e pensa que a solución pode pasar por denunciar as persoas que exercen sen título (igual que non pode exercer a medicina alguén que non ten o título) ou outras formas que impidan este tipo de situacións que, insiste, non se deben permitir nunha sociedade avanzada do século XXI. Domínguez explica que na profesión de tradución e interpretación non se permite a organización colexiada (xa se intentou) e salienta a coincidencia do expresado por Trevisani coas campañas da AGPTI de contratación de profesionais cos folletos «Se estás enfermo/a, non vas ao veterinario/a», que facían fincapé na importancia do servizo profesional de interpretación.

Martín concorda con Trevisani e ponse como exemplo de empresa que xurdiu só cun ordenador, traballando desde a casa durante a crise, no seu caso, de forma profesional. Non foi unha tarefa doada e ela si chamou a moitas portas; con todo, está de acordo con Trevisani en que hai unha gran parte do colectivo de intérpretes que non chama a ningunha porta, senón que espera a que lles chegue o traballo. Neste sentido, destaca Martín, saír a venderse é fundamental —é totalmente comprensible que haxa intérpretes que prefiran non montar toda unha estrutura empresarial (que implica traballo de xestión, facturación, trato co cliente, pelexar os orzamentos, pelexar para que paguen as facturas, adiantar pagamentos etc.)— pero si cómpre que saian venderse ás axencias de interpretación.

Vallina tamén concorda en que o colectivo de intérpretes é o único que se limita a mandar un orzamento cando se lle pide: non chama despois por teléfono, non peta na porta, non hai un contacto habitual entre a fundación e as intérpretes (algo que si se dá cos demais provedores de servizos), malia o volume de congresos e eventos da área metropolitana viguesa. Por outra banda, afirma que é verdade que ás veces hai un descoñecemento por parte dos clientes ou axentes intermediarios —que non distinguen entre tradución e interpretación, por exemplo— sobre o que é e implica interpretar, pero por iso é importante o *knowhow* das intérpretes para o transmitir e bota en falta un maior labor comercial por parte do colectivo, de ofrecer servizos a clientes potenciais e adaptalos ás súas necesidades, como no caso das axencias de viaxes.

Martín fai fincapé en que hai moi boas axencias de tradución e empresas de organización de eventos que traballan por dignificar a profesión e que o cliente valore o servizo dun intérprete e entenda as súas necesidades. Cómpre ser flexibles, concorda con Trevisani, dentro dunhas condicións

dignas, «sen prostituírnos». As súas profesoras eran intérpretes da Comisión Europea e eran excesivamente estritas coas normas laborais: as medidas das cabinas, a interpretación exclusiva á lingua materna, apagar o micrófono no minuto exacto en que terminaba o horario acordado..., algo que ela non comparte, xa que «se tes que quedar dez ou quince minutos máis do acordado, quedas —estás a dar un servizo e hai que ser profesional—, obviamente dentro duns mínimos (non é o mesmo que a cabina sexa un pouco máis pequena do recomendado a que non haxa aire ou luz suficientes)». Sobre a intrusión profesional e a calidade, Martín salienta que o cliente logo se decata cando lle ofrecen unha interpretación ruín e axiña escarmenta e procura outras solucións no futuro. Moitas veces a ela contáctana axencias de viaxes non especializadas na organización de congresos (non aquelas outras que si adoitan ofrecer estes servizos, ou mesmo son OPC, como apuntan Vallina e Trevisani) e piden «tradutores» sen distinguir entre modalidades de interpretación (simultánea, consecutiva, murmurada...) ou con combinacións pouco realistas e xornadas maratonianas para unha soa persoa.

Domínguez apunta que, pola súa experiencia, en Galicia a capacidade de adaptación das intérpretes non é pouca e, de feito, hai un proxecto na AGPTI de catalogación da variedade de cabinas de interpretación nas que se traballa —impulsado por María Reimóndez e Lara Santos— que precisamente ten como obxectivo denunciar as condicións nas que se interpreta na modalidade de simultánea. Cordero fai fincapé na dificultade de encontrar conexións nun grupo formado por autónomos, porque a maioría das empresas de tradución que hai en Galicia son pequenas ou medianas e o colectivo de profesionais da tradución e a interpretación está formado na súa maioría por autónomos. É un tipo de traballo pouco social e atopar o punto de conexión que faga forza e músculo para loitar por un ben común é complicado.

1.4 A interpretación profesional como investimento crucial, a dificultade de comunicación directa cos clientes e a importancia de dicir que non

Cordero, retomando a cuestión da intrusión profesional, apunta que o problema reside en que non se concibe a interpretación como un investimento, senón como un gasto. Así, moitas veces, ao dar orzamentos de interpretación —xustos, dentro do prezo do mercado—, o cliente responde «é que a miña profesora de inglés o fai por 20 euros» (ao que non cabe outra resposta ca «pois contrátaa a ela, a ver como sae»). Desde a súa experiencia como organizadora de eventos (que non son festas, senón que teñen uns obxectivos que alcanzar), recalca a importancia da comunicación neles e pregúntase que pode haber máis importante nun evento que a comunicación, pois se esta falla para unha parte do público —porque non entende ben, por unha mala interpretación—, vai ser un fracaso e moito diñeiro tirado ao lixo.

O cliente non está concienciado sobre o feito anterior debido ao excesivo número de intermediarios (quen contrata pide orzamento de parte da axudante, de quen organiza...) e á dificultade de transmitir a información. O resultado é que, por moito que se lle explique á persoa con quen se está a falar que aquilo ten un custo (porque van intérpretes profesionais con experiencia,

cultura... que preparan días antes o tema, que teñen moita formación e moitas horas de cabina), esa información moitas veces non chega á persoa que toma a decisión sobre o orzamento.

Polo tanto, o labor de comunicación cos clientes é crucial e xornadas como a presente son moi importantes para dar a coñecer a profesión. Aínda hai pouco, Cordero organizou unha interpretación (cuxo orzamento era moito máis elevado na parte técnica que na de interpretación) e, así e todo, non lle protestaron polo prezo do micrófono, nin das cabinas... senón polo das intérpretes. Pregúntase o motivo xa que, de protestar, cumpriría facelo por todo. Entende que, ao final, o importe de organización dun evento acaba sendo elevado —e, ao precisárense varias xornadas de interpretación o orzamento aumenta considerablemente— pero cómpre valorar a profesión e, aínda que resulta desesperante seguir oíndo o de «isto faino a miña veciña que sabe inglés, ou francés», pensa que a orixe desta incompreensión recae na falta de valor que se lle dá á comunicación.

Trevisani intervéñ para incidir en que iso non o vai facer ninguén polas intérpretes: «a dignidade e a profesionalidade do voso traballo só a podeades defender vós, non hai ningunha fada madiña que fale do bos que sodes, non». Cada profesional ten a responsabilidade de facer unha posta en valor de si mesma/o. Con todo o seu agarimo, pregunta: «quen pode dar a batalla por ti? Ti, e toda a cadea; se nós o temos moi claro, como é o caso nos OPC, ímolo facer; e, de feito, facémolo». Vallina interrompe para dar conta do que leva pelexado polo colectivo de intérpretes, igual que por outros, como o de guías de turismo. É algo necesario, incide Trevisani, e Cordero apunta é que ese é un dos obxectivos da xornada.

Trevisani comparte unha anécdota que reflicte moi ben a consideración da interpretación como investimento crucial e de ata que punto depende da sensibilidade da persoa coa que negocias. Aconteceulle había oito anos, nun congreso organizado pola administración autonómica dun tamaño e importancia considerables (1.500 persoas, idiomas pouco habituais coma o xaponés) cando, co evento xa moi organizado —isto é, que non había marcha atrás—, o cliente negouse en redondo a pagar como cumpría pola interpretación. Ante esa situación, Trevisani decidiu retirar a interpretación dos servizos dos que se encargaba, de tal xeito que foi o cliente quen a contratou pola súa conta, pois ela non se facía responsable, co nivel de esixencia que implicaba o congreso —no que se ocupaban de todo o demais (comunicación, produción, dinamización, secretaría técnica, protocolo...)—, dos problemas que sabía se podían derivar dunha interpretación que non cumprise cos estándares profesionais. De feito, houbos e custoulle un desgusto co cliente pero ela non tivo dúbidas do papel da interpretación e defendeuna. Anos despois aínda se falaba do tema nesa administración autonómica, que conservou como cliente (sen que continuase a persoa con quen negociou).

Martín intervéñ para mostrar a súa comprensión e apoio, pois sabe o complicado que é dicirlle a un cliente «iso non o fago» pero ás veces é necesario; ela tamén perdeu algún cliente por ese motivo pero parécelle fundamental. Son momentos cruciais nos que pos todo en xogo pero ás veces cómpre dicir «non é un capricho senón unha condición *sine qua non* da miña responsabilidade e

profesionalidade: isto non o fago», conclúe Trevisani. Martín aproveita para dirixirse ao público deixando claro que é importante que saiba que se pode, e se debe, dicir que non.

Cordero apoia a Martín: non hai que ter medo a dicir que non, por dignidade da profesión (se non, cada vez se baixa máis), «porque os servizos son necesarios e se todos nos mantemos nuns mínimos, finalmente acabarán contratando alguén e todos nos moveremos nos mesmos prezos e a decisión do cliente basearase na calidade que ofrezca cada un». Relata a súa experiencia traballando para outros, mesmo antes de ter unha empresa (pois ela ten uns mínimos éticos e por menos non contrata ninguén e puntualiza que é unha responsabilidade como empresa de tradución non baixar duns mínimos); nomeadamente, nun evento de catro días a dez idiomas tivo que plantarse — coa presión dos comerciais, do director da empresa— e explicar «non, é que por menos non se pode» e finalmente o cliente aceptou.

1.5 O mercado galego da interpretación de congresos: presente e futuro, *in situ* e en remota

En resposta á pregunta de Domínguez sobre a situación actual da interpretación de conferencias en Galicia, Vallina describe o bo momento do mercado vigués na data da xornada, que crecía un 35%, cunha demanda cada vez maior dos servizos debido á globalización. Destaca o portugués e o inglés como idiomas moi habituais, ademais doutros aos que se recorre de cando en vez coma o francés, o alemán e o italiano e apunta que os eventos se moven pola rendibilidade. Por outra banda, tamén hai que ter en conta que o turismo está a crecer (non só o MICE) e que hai outros sectores en auxe que poden precisar servizos de interpretación, coma as empresas relacionadas coa pesca ou coa automoción, debido á internacionalización. Os destinos do aeroporto de Vigo ou mesmo do Porto ou outras cidades veciñas deixan a súa pegada no tecido socioeconómico e as axencias de viaxes son unha porta á que teñen que petar as intérpretes.

En relación coas axencias de viaxe, Martín transmite a súa incredulidade ante o descoñecemento do servizos de interpretación por parte dalgunhas delas; calquera empresa (axencia de viaxes, de organización de eventos, de tradución...) que ofrece un servizo ten que coñecer como funciona. Vallina, porén, non está de acordo. Cordero media recoñecendo que ás veces ten que contratar servizos que non domina, polo que opina que se cadra non hai que entender o servizo pero si facilitalo, isto é, que non teñan medo a pedirlle aos relatores as ponencias, que fornezan toda a información necesaria para os intérpretes (programa, etc.), para que ese intermediario non se converta nunha barreira: «eu tiven moi bos clientes de axencias de viaxes que tiñan unha parte de organización de eventos pero si facilitaban a información que precisaba; noutras ocasións tiven outro tipo de intermediarios que só buscan unha comisión e non facilitan nada», que son aos que se refería Martín.

Domínguez intervén para trasladar o familiar que lle resulta como intérprete a sensación dos «intermediarios como barreira» e aproveita para mencionar a guía *A interpretación, a escolla acertada* da AGPTI (tradución da orixinal de Chris Durban), de grande utilidade divulgativa para os clientes

(dispoñible en papel para os asistentes á xornada, e tamén en PDF de acceso libre na web); nela explícase dun xeito moi sinxelo, para quen non coñeza o sector, cales son as modalidades de interpretación, por que é mellor unha intérprete profesional que o cuñado que marchou a Londres unha semana etc. Domínguez elóxias por explicaren os motivos das condicións profesionais e o que se precisa para ofrecer un bo servizo e enlaza a cuestión co comentado por Trevisani ao respecto do valor da preparación previa de lectura e aprendizaxe terminolóxica sobre os temas, que agradece enormemente. De feito, ten a impresión de que, ultimamente, baixo o pretexto da protección de datos — algo chocante pois sempre se asina un acordo de confidencialidade—, non se subministra información, de tal xeito que recibe mensaxes de correo electrónico nas que se fala de documentos que todo o mundo ten á súa disposición agás as persoas que van interpretar.

Para Trevisani, tal situación —non dar ás interpretes a información que necesitan para facer o seu traballo— é aberrante, con todas as letras, e afonda na diversidade de clientes; por exemplo, nos congresos médicos están tan avanzados e precisan tanto o traballo de interpretación que hai intérpretes especializadas en corazón, ollos, traumatoloxía... porque é un vocabulario tan concreto... e nese eido non hai dúbida do valor das intérpretes; o mesmo acontece en reunións de empresas sobre pesca ou o naval. Con todo, o labor de evanxelización é preciso, nun outro nivel, o segundo, quizais, para facer ver o valor dunha boa intérprete, aínda que o mercado non é lineal e hai xente e empresas que o teñen moi claro —e por exemplo nun congreso de cardioloxía non se concibe non pasar a presentación— pero noutros casos non pasan o material porque nin o cliente o ten e, xa que logo, hai que educalo, e venderse e darse a valer. Isto non significa facer presión, senón explicar que, para facer ben o traballo cómpre que se forneza o contido con antelación —non ás dez da noite do día anterior, porque a intérprete así non o vai poder ler, nin documentarme sobre o tema—, independentemente da preparación que se poida facer unha busca autónoma.

Cada vez Galicia fai eventos máis grandes e importantes, felizmente, aínda que é verdade que non deixa de ser un antollo de mercado e os destinos están nunha guerra fratricida continua para agarrar os congresos grandes —hai moita guerra entre as cidades e os destinos—, por non falar dos pazos de congresos, nos que é brutal. É certo que en Galicia se traballa moitísimo inglés e portugués e algunha queixa que deu un organizador grande é que outros idiomas —italiano, xaponés, chinés, árabe...— hai que traelos de fóra, evidentemente, continúa Trevisani, porque non hai volume de tradución en Galicia para que un intérprete desa lingua viva aquí. Oxalá en dez anos teñamos un, porque significará que hai traballo abondo. Por iso os organizadores lle teñen medo a esa partida, porque se hai que traer intérpretes de fóra os custos dispáranse pero o traballo é de todos: atraer a Galicia máis eventos porque se hai máis eventos todos os provedores traballarán máis, ese é o obxectivo, e aí cómpre estar todos xuntos, cos escenógrafos, cos técnicos de audiovisuais...

Domínguez intervén para falar do francés e aclara que hai máis intérpretes de linguas “exóticas” do que se podería pensar nun primeiro momento: se entramos no buscador da AGPTI hai un par de persoas de xaponés,

de italiano hai bastantes... Trevisani agradece a aclaración e descúlpase por ignorar eses datos pero pregúntase por que non lle chegou esa información a ela, anima ás persoas a petar nas portas e conclúe que hai que comunicarse máis. Domínguez concorda e agradece a suxestión pero advírtelle da posible avalancha de intérpretes chamando á súa porta, que ela se mostra encantada de recibir.

Cordero introduce o tema da interpretación remota, que nun futuro inmediato fará posible ter unha intérprete de árabe sen asumir custos de viaxe, aloxamento etc. Son avances que están brindando moitas oportunidades ás pequenas e medianas empresas galegas e ás intérpretes ás que se abren moitas fronteiras.

Trevisani afirma que na súa experiencia aos clientes dálles medo que non estea a intérprete presente pero é consciente que nun par de anos a revolución tecnolóxica vai estar tan avanzada que non vai haber volta atrás. Ela nunca o probou porque o cliente non se atreveu; xa que logo, para o cliente a presenza das intérpretes é unha garantía absoluta pero non hai dúbida de que ese é o camiño e non vai tardar nada en chegar.

Para Vallina é unha cuestión psicolóxica. Ela si ten experiencia en interpretación remota, en dous eventos organizados pola Comisión Europea e funcionou moi ben, se cadra porque na Comisión Europea xa non teñen esa barreira psicolóxica que aínda hai aquí. Domínguez afirma que en Bruxelas teñen máis experiencia coa interpretación remota, pois levan máis anos probándoa, e Vallina explica que se debe a unha necesidade de reducir custos e, no canto de traer a intérpretes presenciais durante cinco días, se se fai en interpretación remota, facilítase moito o traballo, como dicía Cordero. Trevisani pregunta directamente se alguén do público ten experiencia en interpretación remota.

Martín di que fixo algunha interpretación remota para algún cliente directo, mediante Skype, pero que non é o máis cómodo porque a conexión falla, non hai unha visión directa da persoa que está a falar... e afirma que non lle gusta persoalmente, aínda que está aí.

Domínguez afirma que esta tecnoloxía chegou hai tempo pero que houbo malas experiencias e pregúntase pola vantaxe da interpretación remota, cando supón unha dependencia da tecnoloxía e de moitos factores que non se poden controlar, fronte á interpretación presencial cando hai intérpretes en Galicia e non hai que pagar desprazamento. Trevisani recoñece que a ela a tranquilidade de ter os intérpretes *in situ* lle gusta moito máis pero pensa que a interpretación remota é un tsunami que non se pode parar.

2. Debate posterior á primeira mesa redonda

Na quenda de preguntas piden a palabra varios intérpretes profesionais, así como un alumno e un representante da industria, cuxas intervencións e respostas dos membros da mesa recolleemos a continuación.

2.1. O concepto “flexibilidade” e as condicións materiais (presenza física das intérpretes, estado calamitoso dalgunhas cabinas e comisións)

A Neal Baxter, intérprete e docente da Facultade de Filoloxía e Tradución da UVigo, sorpréndelle a chamada á flexibilidade, aínda que poida entender a súa lóxica desde a postura empresarial; parécelle totalmente improcedente, dado que as intérpretes levan dez anos sen subida de tarifas (moi poucos sectores profesionais con este tipo de formación poden dicir o mesmo porque é moitísimo tempo e os custos de vida van subindo). Engade que as condicións habituais, que el coñece de primeira man por traballar nelas, son absolutamente execrables: desde as cabinas fixas, de obra, con matarratos, ás portátiles insalubres con temperaturas de 40 °C durante dous días continuos, sen entrada de aire nin auriculares. Por este motivo opina que á profesión hai que lle demandar o contrario da flexibilidade; os clientes teñen que saber que esas condicións non son, en absoluto, ningún tipo de garantía dun traballo de calidade, porque non se pode traballar «por catro patacóns» en condicións «de merda» e logo pedir flexibilidade. Para Baxter, cando se fala de flexibilidade, o que subxace é traballar máis horas, por menos cartos e en peores condicións, algo absurdo dadas as condicións que relata (menciona o caso de xente que traballaba no mesmo sector que, por convenio, gañaba máis por hora limpando os baños que interpretando na mesma empresa).

Baxter enlaza coa incógnita de canto cobran as empresas (canto cobran todos os intermediarios, de canto son as comisións ao cliente e mais á intérprete, como fan —ou facían— algunhas empresas); nomeadamente, afirma que lle interesaría saber, en aras da transparencia e da flexibilidade, canto cobran, porque —bota cálculos— un congreso de tres días e tres cabinas, con dúas persoas, son dezaioito xornadas; se se colle unha comisión do dez por cento, por poñer unha cifra, sobre dezaioito xornadas traballadas con estas tarifas, o orzamento dispárase moitísimo, por suposto. Daquela, cando se fala de flexibilidade, afirma que tamén se podería pensar en flexibilizar as comisións ou ser transparente con respecto a elas (canto está pagando o cliente en realidade?).

Martín respóndelle encantada e explica que cando ela falou de flexibilidade, en ningún momento mencionou as tarifas; na sala hai moitos intérpretes que traballaron con ela e poden corroborar que as súas tarifas son profesionais —Souto asente á beira de Baxter—, nin de broma permitiría que se traballase en cabinas a corenta graos. Ela é a primeira que cando leva intérpretes o primeiro que fai é probar o son, comprobar que hai auriculares, auga, información, que todo funciona... Ela vela porque os seus intérpretes estean nas mellores condicións posibles. En canto á comisión, fala da súa experiencia (non pode falar polos demais e pode ser un caso distinto porque ela é intérprete): se ela vai interpretar, o que quere é interpretar, así que o máis probable é que non leve ningunha comisión, porque a ela lle interesa que saia o traballo, para poder ir ela e gañar ela diñeiro. E se vai interpretar cun compañeiro, este cobra o mesmo ca ela e non queda con ningunha comisión e ela asume o risco de cobrar —que se cadra non cobra—, de pagarlle ao compañeiro, de falar e negociar co cliente, de que todo estea en orde, e o

compañeiro simplemente aparece alí á súa hora e non se ten que preocupar por nada; ela a cambio busca que a chame ese compañeiro cando haxa unha interpretación. Tamén é certo que se a ela lle chega unha interpretación de francés, de italiano, ou doutra lingua coas que non traballa, como está a asumir os procesos de xestión que hai que facer, si leva unha comisión. Non ten problema de falar de diñeiro; a comisión é baixa no seu caso; se ela lle cobra ao cliente 450 euros por unha xornada completa, o intérprete cobrará 430, esas son as cifras nas que se manexa. Hai de todo, conclúe, pero pensa que non hai que ser tan duros.

Baxter respóndelle que o seu caso é diferente, porque non é o mesmo que unha empresa te contrate como intermediario a que ela vaia tamén como intérprete; interésanlle máis as axencias. Martín explica que a axencia tamén ten que cobrar pola xestión e Baxter insiste en preguntar canto cobran esas axencias.

Cordero, no seu caso, hai anos que non traballa como tradutora ou intérprete, leva moitos anos dedicada á xestión de proxectos, pero tamén traballou como tradutora e algunha vez como intérprete (e foi daquela cando se deu de conta de que non era o dela). Con isto quere dicir que comprende a situación. Non tivo o pracer de traballar con Baxter pero hai persoas alí presentes que traballaron con ela e ela sempre respectou as tarifas, en ningún momento regateou nin baixou os honorarios.

Evidentemente Cordero ten que sacar unha comisión, porque ten unha empresa que manter e empregados. En España o sistema fiscal non favorece aos autónomos nin ás pequenas empresas, xa que logo, cómpre sacar unha comisión. Asemade, as empresas invisten moito diñeiro en mercadotecnia, en mantemento da web, en SEO, en SEM, en todas as licenzas para os traballadores (de xestión, Trados, Office, OCR...). Por outra banda, nas interpretacións é nos proxectos nos que menos gañan. No seu caso, cando ten unha interpretación, vai ver a sala e comprobar, co técnico, as súas condicións; deciden onde e como se colocan as cabinas, revisan, está no día do evento... Os orzamentos de interpretación hai que refacelos ata dez veces, porque mudan mil cousas. Algunha vez lle pasou que a fin de semana anterior a un evento que empezaba un luns, o venres ás dez da noite, cunha interpretación a moitísimas linguas, que ía ser consecutiva, de súpeto o cliente dáse de conta de que é simultánea; iso supón toda a fin de semana de mudanzas; moitos dos intérpretes que estaban precontratados xa non serven; son moitas horas de traballo para as empresas tamén, por iso insiste en que, se non lle sacan diñeiro... por amor á arte non o facemos, teñen que tirar un beneficio. Ela pasou por varias empresas de tradución, antes de ter a dela, e, aínda que hai empresas que non respectan as tarifas, a súa experiencia é que se respectan uns honorarios dignos como tónica xeral e as tarifas poden diferir en apenas cinco ou dez euros arriba ou abaixo; isto é, non hai grandes diferenzas no que respecta á interpretación (a tradución é outro caso á parte).

Ademais, persoalmente, Cordero, os seus compañeiros actuais e pasados, os seus xefes, respectan moito o traballo de interpretación e velan por el. Ela, se contrata unha intérprete, é a primeira que quere que as intérpretes teñan as mellores condicións do mundo para poderen traballar ben; porque,

ademais, se os intérpretes o fan mal, non lle van dicir que estaban a corenta graos ou que non tiñan visibilidade do escenario, vanlle dicir: «isto está mal, os teus servizos son unha merda», perdoando a expresión. E sempre chegan as queixas, nunca chega o que se fai ben, así que, nese sentido, cando se fala de flexibilidade —ela non falou dela pero empatiza co que se dixo— pensa que non se referían aos honorarios.

Trevisani intervén para darlle a razón a Cordero e dirixirse a Baxter: «tíveches moi mala sorte porque eu, esas situacións que viviches non as vin na miña vida e non discuto que sexan verdade; tes todo o dereito a esixir a quen te contrate non traballar nesas condicións, todo o dereito». Parécelle arrepiante o relatado por Baxter e non se pode consentir. Con respecto ás tarifas, Trevisani afirma que os OPC tamén levan dez anos sen subir tarifas, o que non significa que estea ben nin que haxa que conformarse.

Cando se refería á flexibilidade, Trevisani quería dicir, por exemplo, a que, nunha tempada na que as cousas pintan feas hai que adaptarse e deixar esa tarifa —que probablemente sexa inxusta porque o IPC sobe e a nómina non, pero durante estes anos de crise terrible a deles tampouco subiu—. As empresas viviron situacións dramáticas e algunhas tiveron que cerrar; ela ten dez persoas empregadas e viuse na situación de que ou ían tres á rúa ou renunciaban ás extras; daquela, houbo unha renuncia colectiva e durante tres anos non se puideron pagar esas horas; foi un acordo colectivo marabilloso do que aínda se emociona ao se lembrar: fixeron un sistema de banco de tempo. A iso se refire con flexibilidade; cómpre ter imaxinación; arranxouse así e esta situación mudou para ben, pois xa saíron todos do pozo pero así foi durante tres anos. E cóntao con orgullo —recoñecéndolle a Baxter: «dirás: que explotadora», pero non (nin a cobraba ela nin a cobraron os demais, foi tarifa plana para todos)—.

Ela non pensa nin di en ningún momento que os intérpretes teñan que cobrar menos pero si que se viu (nunca nunha situación técnica como a que viviu Baxter), por exemplo, en situacións, esporádicas, nas que quedar uns dez ou quince minutos de máis era un problema ou recibiu unha mala cara mentres o cliente lle suplicaba que non marchasen porque había un faladoiro moi interesante. Se a flexibilidade está relacionada coas comisións, ela non ten inconveniente en falar claramente ao respecto, aínda que non sexa un tema amable; no seu caso, a tarifa que se lle dá, como entende que é a tarifa oficial, nin se lle ocorre subila e ela queda cunha comisión do 5%, que é coa que adoita traballar cos intérpretes. Porén, lamentándoo moito, ten que recoñecer que lle parece pequena, pois pensa que o mínimo, por todo o que Cordero xa explicou, sería un dez por cento, para estar nunha situación de maior equilibrio cos intérpretes.

Domínguez intervén para apuntar que precisamente o 10% foi o que se recomendou sempre desde a AGPTI e aclara que, aínda que xa hai moitos anos que non se publican os resultados dunhas enquisas que se facían para ver o que estaban a cobrar as persoas asociadas —por mor de cuestións de competencia (houbo varias asociacións ás que multaron por facer públicos os resultados desas enquisas porque a comisión de competencia entendía que era pactar tarifas e intervir no mercado)—, daquela, cando eran públicas, nesas

tarifas das que fala Baxter —porque, efectivamente seguen iguais dez anos despois, cando son moito máis baixas que as do resto de España, ou polo menos que Madrid e Cataluña que é o que coñece ela—, xa se falaba dun dez por cento («ata un dez por cento de desconto») para os intermediarios, dez por cento «como máximo» pero sempre a cifra que se propuña era un 10 %.

Trevisani, coas empresas coas que traballa ten un cinco, o que lle crea un trastorno e explica por que: á parte da estrutura humana grande (necesaria para poder organizar grandes eventos e que te contraten para eles, así como contratar provedores), todos somos persoas e temos que comer todos os días, por iso o seu compromiso na súa empresa é que as autónomas cobren a trinta días e iso sempre se respecta, aínda que se cadra ela cobra o congreso a noventa ou cento vinte días, algo moi habitual. A iso refería con flexibilidade, a eses pequenos matices. Ela reclama ese dez por cento, a cambio de que se entenda que ás veces tardan moito en cobrar e fan de banco durante tres meses. Ademais, o intermediario fai máis que chamar e mandarte a traballar: pide ponencias, información sobre o que se vai falar, actualización... «E buscar o cliente», intervén Martín, «pois non chegan e petan á nosa oficina». Trevisani concorda con ela, e conseguir o cliente, efectivamente, porque eles defenden a necesidade de que estean os intérpretes e ela si que considera que é xusto pór un dez por cento. Volve lamentar o vivido por Baxter —«historias para non durmir», en palabras de Domínguez, quen lle dá a palabra a Reimóndez e Piñón, intérpretes presentes tamén no público.

Reimóndez concorda con Baxter no que respecta á necesidade de flexibilidade, pero déixao para a mesa redonda seguinte, na que participa como relatora, aínda que lle dá a impresión de que viven en mundos paralelos, porque o estado das cabinas en Galicia —como xa dixera Domínguez— e as cuestións dos cinco minutos, media hora ou ata unha hora de máis, son cousas habituais na súa práctica e ás veces son demasiado flexibles. Reimóndez fai fincapé no feito de que as intérpretes son as primeiras que defenden a profesión: primeiro porque están alí, co seu corpo, nos eventos, son as que dan o servizo profesional e as que moitas veces teñen que falar con clientes —non só as empresas intermediadoras— e teñen que presentar moitas veces en que consiste o seu labor. A AGPTI leva facéndoo xa vinte anos e pensa que é moi perigoso — sobre todo porque hai alumnado presente— que quede no aire a idea de que non fan nada por defender a profesión e precisan adaíles, porque lle parece inxusto e incerto. Son as intérpretes quen falan con clientes, con persoas, a través da asociación en moitos eventos e se non cadran cos axentes pensa que a responsabilidade, se cadra, é polas dúas partes, non só pola das intérpretes.

Ademais, Reimóndez opina que se invisibilizan moito as condicións nas que se interpreta: o traballo tamén implica —ademais de estar en cabina, que consome moito tempo, non só no espazo físico no que se fai, senón antes ou despois— a carga engadida de explicar permanentemente o que fan e que a xente non pense que se dedican ao teatro. Pensa que é importante que quede dito no auditorio: as profesionais da interpretación son as primeiras que defenden a profesión e por iso crearon a AGPTI, a pesar de seren autónomas e de todas as dificultades engadidas que teñen, para colectivizar a defensa da

profesión. E está moi ben que todas a defendan porque todas teñen un papel importante pero preocupáballe que quedase no aire a idea de que as intérpretes non fan nada por dar a valer o seu traballo, cando non é así: «estamos todos os días coas mediadoras, cos clientes finais e coa sociedade en xeral explicando, unha e outra vez, a que nos dedicamos e por que cobramos o que cobramos»; porque hai motivos claros, igual que se acababa de explicar moi ben por que é necesaria unha comisión —e cando se fai o traballo de mediación é lóxico cobrala—tamén é moi importante explicar, e iso fano as propias intérpretes, por que cobran as tarifas que cobran e por que, igual que cando se compra un teléfono móbil por dez euros xa se sabe que non vai facer ningunha chamada, pois o mesmo pasa que cando unha intérprete cobra cen euros por un servizo, xa se sabe que non é profesional, só polo prezo que dá. Entón, todo ese traballo tamén o fan as intérpretes, diariamente, e mais coa súa presenza e a súa profesionalidade nos eventos e simplemente quería que quedase iso dito, porque lle preocupa esa mensaxe sobre todo porque se está a falar ante alumnado.

Trevisani intervéen para aclarar que ela non quería transmitir a idea da que fala Reimóndez e descúlpase se así o fixo, pois non era a súa intención. Pensa que na mesa, desde o primeiro momento, se defendeu o traballo de interpretación e mesmo se puxeron exemplos de como defender a necesidade de que sexan as profesionais quen cobren ese servizo fronte a quen non o son, como o exemplo de había uns anos do que falara. Cre que o bo do encontro é que por primeira vez sentan e escóitanse e contan as cousas; por suposto que non pretendía agredir, nin moito menos; leva toda a vida defendendo as profesionais da interpretación. Si pode que faltara comunicación co colectivo de intérpretes desde o mundo OPC; probablemente o encontro debería suceder antes pero xenial que acontecera xa. Non lle gustaría que se quedase coa percepción que acababa de transmitir Reimóndez, porque o respecto cara ao colectivo de intérpretes é solemne, porque son imprescindibles.

Piñón, intérprete, intervéen desde o público para agradecer as achegas da mesa e centrarse na cuestión dos horarios e a flexibilidade. Concorda con Reimóndez en que as intérpretes son as que están alí fisicamente e moitas veces non se fala de que é un traballo moi físico, á parte dun traballo moi canso física e mentalmente; entón, o tema de dez, quince minutos... Claro que poden ser flexibles, pero ás veces eses dez ou quince minutos veñen despois dunha conferencia solta dunha hora ou hora e media e pode haber casos nos que dez ou quince minutos son un mundo, mesmo fisicamente e para a saúde do intérprete. Quere recalcar que non é unha cuestión de capricho nalgúns casos. E outras veces pídeselles flexibilidade nos horarios en modalidades de interpretación que non son simultánea, por exemplo, pídesese: queremos unha intérprete acompañante, ten que estar oito horas acompañando nunha visita, e esa visita convértese nunha consecutiva de oito horas cun só intérprete. Ela tivo que aprender a defenderse moito nos seus vinte anos de carreira porque non quere ter un ictus etc.; pode parecer un pouco esaxerado pero, por exemplo, ela ten un problema de hipertensión e descubriu nunha cabina, porque lle empezou a dar unha especie de taquicardia e foi nunha conferencia solta. Comprende que desde fóra ás veces poida parecer un capricho pero realmente

é algo moi físico e as intérpretes saben o que precisan. É habitual, por exemplo, que unha interpretación de acompañante se converta nunha consecutiva, ou que se utilice o sistema *infoport* como se fose algo que puidese facer calquera, cando realmente é como unha simultánea, moitas veces. «Ou peor, é un horror», apunta Martín desde a mesa. Ou peor, continúa Piñón, efectivamente, porque ás veces estás na sala e non oes ben. Entón para ela sempre se necesitan dous intérpretes, e cando traballa con *infoport*, aquí, e fóra de Galicia, sempre se considera —e se paga— como unha simultánea.

Cordero tamén salienta máis adiante, citando a Piñón, que cómpre ser conscientes do grande estrés mental polo que pasa un intérprete, que ten que estar o suficientemente nervioso como para estar esperto as oito horas ou o tempo que teña que traballar, pero non tanto como para que eses nervios lle impidan perder o fío, porque con que se despiste nunha frase, perde o fío do discurso. Require moito adestramento, un nivel cultural moi alto porque nunha ponencia hai alusións culturais e iso é algo que non todo mundo é quen de facer; hai moita xente que estuda tradución e interpretación e non todo o mundo vale para intérprete, só uns poucos dan feito ese traballo. É un traballo de excelencia e por tanto, hai que pagalo como se merece.

Domínguez pensa que o feito de que as persoas da mesa pidan flexibilidade reflicte que parten dunhas condicións dignas —que hai xente que as dá— e iso é algo bo, pois tamén dixeron que había que dicir que non; por iso o da flexibilidade o toma dun xeito máis propositivo que de crítica destrutiva.

2.2 Interpretación desde e cara ao galego

Un alumno intervén para trasladar a súa decepción polo tratado na mesa redonda, que lle pareceu unha terapia de grupo e ao que non lle viu moita utilidade. Pregunta polo traballo coa lingua galega, porque se falou de que hai traballo, que crece e está moi ben en Galicia e dos prezos, nos que se está mal, e el, que estuda en galego, quere saber que tipo de traballo hai con galego e o volume, porque se din que están traendo moitas empresas de fóra do país, entende que a interpretación ao galego é escasa ou case nula. El será flexible e aínda que de entrada pensa «o castelán para os de Castela», se ten que traballar en castelán, farao, pero gustaríalle saber cal é o volume de traballo que hai en galego.

Intervén Domínguez, salientando o positivo e extraordinario que lle resultaría a ela cando estudaba ser testemuña dunha terapia así e agradece a intervención. Cordero toma a palabra para contar que ela pensa que a demanda de interpretación de galego só a tivo unha vez debido a que todas as persoas galegofalantes entenden tamén castelán e non ao revés. Tradución si que algo máis pero interpretación de galego, aínda que si se fai, ela tivo moi pouca demanda. Domínguez pregunta se se ofrece, ou se xa se dá por feito que se interpreta ao castelán cando se pide o servizo, porque moitas veces, explica, piden «intérprete de inglés (xa, se din intérprete é moito) e xa se dá por feito de que é ao castelán», pregunta. Cordero di que se ofrece como calquera outro idioma pero, normalmente, cando se fai un orzamento para un servizo de interpretación nun evento, e queren reducir custos, no primeiro que escatiman é en galego porque dan por feito que todos os galegos que están no evento van

entender tamén castelán, así que eliminan o custo (a xornada completa dun intérprete pode ser arredor dos cincocentos euros), o do galego.

Trevisani di que ese foi un dano colateral terrible da crise. A última vez que ela tivo catro idiomas, con tradución ao galego, foi no 2010. É certo que o primeiro motivo foi económico, foi a crise desapiadada, e agora, como se supón que, efectivamente, ao saber falar castelán, quen é galegofalante o entende perfectamente, é moi raro que o pida. Parécelle importantísimo, mesmo sen ser ela galegofalante, e a última vez foi no 2010, nada menos, nun foro gastronómico. Así que por esa vía, facendo un exercicio de realidade, está complicado, vivir da tradución en galego... moi complicado. Cordero pensa que son moito máis proteccionistas os cataláns e os vascos. Tamén dependía do momento político; exactamente, houbo un momento co bipartito no que a administración contrataba moitísima tradución ao galego, continúa Trevisani. Agora mesmo, aínda que hai sensibilidade cara á lingua, non é a mesma, evidentemente, e non se quere meter en temas políticos, pero efectivamente, non é a mesma, dito dunha maneira moi suave. O galego caeu practicamente do circuíto de interpretación profesional.

A Martín nunca lle pediron interpretación cara ao galego. Si é certo que hai congresos nos que hai políticos que falan galego e hai que interpretalos a francés e a inglés. Practicamente nunca se fai galego-castelán porque, ao final, a cabina está para facer a inglés e a francés, e entón non se pode interpretar. Ela soamente interpretou de galego a español unha vez. Houbo un par de veces, fai memoria, no que había unha cabina solta e ofreceron facer a interpretación a galego (non se acorda por que) e dixeron: non, non (con cara de desprezo) e creo que se fixera portugués ao final —afirma dirixíndose a un intérprete do público—; isto é: ofreceran facer interpretación co galego e dixerónlles que non.

Domínguez explica o caso ao que se refire Martín, que lembra perfectamente pois ela foi unha das intérpretes que estaba na cabina. «Isto pasa moito e seguro que vos interesa. Pode ser que o galego de entrada estea moi invisibilizado, non?, porque ou non se demanda, ou non se ofrece pero dáse por feito. Entón, ás veces, nos congresos, a parte institucional de inauguración ou de clausura, etc., aí si que está presente o galego. Entón, por iso, cómpre ter intérpretes de aquí tamén, ou que polo menos teñan un coñecemento pasivo do galego, para poderen interpretar cara a outras linguas, nos congresos». E o caso do que estaban a falar no que ela tamén estaba presente foi precisamente porque había cabina de portugués. Entón: que facían as intérpretes da cabina de portugués cando falaban en galego? Interpretaban...? Daban por feito que os portugueses ían entender galego e, xa que logo, interpretaban ao castelán, porque había moita xente do resto de España? Ou interpretaban na cabina de portugués ao portugués, porque se entendía que o galego era outra lingua, que nós tamén a falabamos e estábamos en cabina portuguesa e interpretabamos ao portugués? Este foi o quid da cuestión, falouse cos organizadores e non tiveron en conta o resto dos castelánfalantes, dos casteláns que non sabían galego; tomaron o galego coma se fose castelán e non lles importou que o resto da xente non seguise ben o discurso, aínda que no resto de relatoras escolleron castelán como lingua de traballo das cabinas (castelán-inglés, castelán-francés,

castelán-portugués) así e todo, cando falaron en galego, desapareceu o castelán, porque nas demais cabinas facían portugués, francés e inglés. A Martín o que máis lle chama a atención neses casos é o «nah, es gallego, da igual», tómano así, mesmo cando ela non é galegofalante.

Vallina, sobre o galego, di que eles empregan máis tradución, porque, ao fin e ao cabo, son administración pública. É verdade que a interpretación en galego é escasa a que lles solicitan. Domínguez pecha o tema resaltando o acaído que resulta, e que se cadra se pode retomar na seguinte mesa redonda.

2.3 Experiencias con interpretación remota, novas tecnoloxías e o futuro da profesión

En calquera caso, Trevisani queda desconcertada pola insatisfacción do alumno, que non lle gusta e preguntalle que bota en falta, que non dixeron ou si esperaba. «Pregunta», dille Martín. O alumno quería saber do galego porque estuda en galego e ese era o seu interese. Parécelle que houbo unha competición por quen o pasou peor e viviu máis situacións dramáticas e persoalmente sae pensando que, se xa tiña poucas expectativas polo país onde vive, agora ademais pensa que vai estar a corenta graos nunha cabina e vanlle pagar pouco así que preguntase que facer, porque agora que está a acabar a carreira non vai cambiar e ademais gústalle o que fai.

Trevisani respóndelle que o que se escoitou foi algunha situación real de malos tempos para a lírica, que os houbo e cre que está ben que se saiba que existiron. Sobre o futuro — porque o público é novo—, diríxese ao estudantado para transmitir que se valora moito aos intérpretes, son moi necesarios e agora a loita debe ser a dignificación do seu traballo, igual que a do dela, de OPC. O mundo de organización de feiras, congresos e eventos (MICE) ten futuro en Galicia pero non é fácil, ningún sector o é. Engade que daría igual se estudase medicina ou unha enxeñería, o alumnado tería que enfrontarse a un MIR, tería que poñer o lombo, traballar duro para ter un bo traballo. No entanto, Galicia está moi ben considerada no mercado nacional. Escoitáronse os lamentos porque estes anos foron duros —non foi unha queixa, foi unha realidade, do punto de vista das intérpretes e do das organizadoras de congresos—; escoitar iso parécelle interesante para o alumnado. Só dixeron que non foi fácil —hai que pelexalo cada día— pero o resumo é «Galicia ten futuro MICE; xa que logo, vós o tedes», independentemente de que o galego teña pouco, desgrazadamente, conclúe Trevisani.

Con respecto á interpretación á distancia, Piñón afirma que pode funcionar peor ou mellor pero ela ten moi boas experiencias. Mesmo moitas veces é mellor que estar na sala de conferencias porque depende da sala de convencións, de como están as cabinas. Ás veces traballas nun pazo de congresos pero estás nunha sala á parte, cun monitor e tampouco ves o relator. Ten varias experiencias con interpretación remota e mesmo puido dirixir a pantalla directamente ao relator ou ás diapositivas ou velas directamente, cousa que ás veces, cando estás alí fisicamente é moi difícil —vese fatal, óese fatal e non podes nin ver os beizos do relator nin as diapositivas—. Foron distintas experiencias. Algunha vez a fixo desde a casa, interpretando para un congreso en Barcelona, e outras veces, cunha axencia de tradución e interpretación, que

dispón de cabinas na propia axencia e fano remoto pero sempre mandan unha persoa alí. Xa que logo, ten moi boas experiencias e pensa que si que é o futuro e o presente, case, pero claro, depende que haxa todo ese equipo, e que sexa bo e que arroupe aos intérpretes que están interpretando. Ela fíxoo para congresos médicos e foi ben. En conclusión: non sempre a presenza física das intérpretes alí quere dicir que as condicións vaian ser boas.

Intervén unha persoa no público e di que pertence á empresa privada, contrata tradutores, intérpretes, que o futuro é pensar en traballar en conxunto e abre o melón —co que espera saír vivo de alí, bromea— da tecnoloxía que substitúa aos profesionais da interpretación. Pregunta: que vai pasar se o día de mañá, tendo en conta que a partida de interpretación orzamentaria para a interpretación é tan alta, aparece un Steve Jobs e monta un aparato que traduce idiomas...?

Cordero responde que todas as ferramentas están programadas por lingüistas, polo que sempre vai haber unha parte humana que primeiro as programe e despois o revise. Ademais, ela veo como unha axuda para o futuro: cada vez hai máis demanda de tradución e moita máis da que dá tempo a traducir e ela pensa que as máquinas veñen como aliadas para axudarnos a abarcar máis traballo en menos tempo e a mellorar a calidade, pero en ningún momento ve que vaian poder substituírnos porque tanto a tradución escrita como a interpretación son procesos cognitivos: trasládanse conceptos dun idioma a outro e pensa que as máquinas aquí van axudar pero que sempre imos facer falta. Así que para o estudiantado, «non vexades un futuro negro, todo o contrario: eu vexo un futuro brillante con moitas oportunidades para facer un bo traballo entre todos, cunha parte máis artificial e outra máis humanista».

Domínguez pecha o debate agradecendo a participación das relatoras e facendo fincapé nas coincidencias e na posta en común de necesidades como primeiro paso para a mellora da profesión.

3. A visión das profesionais da interpretación

A segunda mesa redonda reuniu catro profesionais de prestixio do mercado galego, Michael Skinner, María Reimóndez, Iria Castro e Tania Souto e a moderación correu a cargo do doutor Luis Alonso Bacigalupe, decano e profesor de interpretación, quen comezou presentando as persoas convidadas e pedíndolles que contasen como empezaron na profesión para ilustrar o alumnado.

3.1 Traxectorias profesionais

Michael Skinner, intérprete de longo percorrido, é licenciado en historia da arte pero tamén fixo algunhas materias da licenciatura en tradución e interpretación. Chegou ao mundo da interpretación por casualidade. O seu pai é bilingüe inglés-castelán (criouse en Arxentina pero é de orixe británica) e a súa nai, galega, quixo que nacesse en Galicia. Naceu en Vigo e séntese moi identificado coa súa terra malia sufrir xenofobia de pequeno polo seu nome estranxeiro; de feito, pasou de oír «ti non es de aquí» a «ti como falas galego?». Sufriu acoso escolar de neno e, a partir dunha experiencia horrible diante de miles de alumnos do seu colexio, colleulle medo a falar en público; por iso

se sente moito máis á vontade na cabina de interpretación simultánea. Un día, cando traballaba na Televisión de Galicia como axudante de produción, chegaron unhas persoas dun programa que tiña un convidado estranxeiro para dicirlle «se podía facer aquilo que saía no programa de... esa cousa de que pos uns cascos e vas repetindo e non sei que...». El probou e foi ben (tiveron que repetir algunhas tomas por problemas técnicos) e foi o intérprete, por exemplo, das intervencións de Peter Arnett desde Bagdad.

Cando terminou o seu contrato na TVG, unha persoa de Madrid fíxolle unhas probas e díxolle que valía para o oficio. El fora facer uns exames da Comisión Europea en Madrid pero fíxoos con resaca e chulería e non o admitiron porque pensaron que non tiña o perfil. De todas formas, el prefíre a chuvia viguesa polo que gastaría o soldo en viaxes desde Bruxelas, así que empezou a traballar de intérprete por casualidade e logo, foi enlazando polo boca a boca. A el o de petar na porta (coa onomatopeia “toc, toc”) lémbrralle ao trastorno obsesivo compulsivo, que se cadra ten, como moitos outros trastornos que teñen as persoas que se dedican á interpretación pola mala vida que levan.

María Reimóndez é licenciada da facultade e considérase afortunada por saír ao mercado cando só traballaba Skinner e, no seu caso, tivo a sorte de que este lle dixó que valía para o oficio e ela tiña claro que era a súa profesión, que ama profundamente, que a fascina: «que che obriga a estar permanentemente ao día, a estudar, a moverte, a saír». Hai moita xente que non vale para interpretar, ás veces por capacidades técnicas e outras polo tipo de vida, porque os nosos horarios son moi distintos aos da xente que se dedica á tradución escrita. Tivo a sorte de saír nese momento, hai xa máis de vinte anos, e atopar a persoas que andaban á procura de xente. Na súa visión histórica do mercado, da que falará despois, si é certo que, por desgraza, percibe unha destrución de mercado nos últimos tempos.

Unha característica especial na súa formación é que é licenciada por galego, de feito sempre di que ela só fala castelán cando lle pagan. É certo que a maioría das cabinas que se contratan son cara a castelán pero tamén, como intérpretes hai capacidade para incidir nas cousas e hai moitos traballos onde por lóxica lingüística, a lingua que utilizan, independentemente da que apareza no contrato, acaba sendo galego, polo contexto no que se está a traballar, non tanto nas cabinas, pero si en moitas roldas de prensa, en visitas, en formacións... si que teñen capacidade para facer moitas cousas, déixao aí e logo xa dirá para que.

Iria Castro licenciouse en 2012 na facultade e despois fixo un mestrado en comercio internacional e traballou noutro sector ata decidir dedicarse ao que quería: á tradución e á interpretación, que foi a súa carreira e era ao que realmente quería dedicarse. Comezou traballando só de tradutora porque ela, naquel momento saíu coa idea de que o mercado da interpretación era moi pequeno, que nunca ía traballar de intérprete... e non é certo; hai que ser perseverante e buscar as oportunidades porque si se dan. Un antigo compañeiro de carreira contactouna porque traballaba habitualmente con el como tradutora para unha axencia e precisaba unha compañeira de cabina e díxolle «Iria, ti animaste?». E ela dixó que si de cabeza. Levaba seis anos

sen entrar nunha cabina pero a cousa saíu bastante ben e desde hai dous anos traballa habitualmente como intérprete.

Castro tamén é licenciada por galego e antes pensa que quedou un pouco a idea de que nunca se contratan servizos de interpretación cara ao galego e non se fai, é probable. Pero quere salientar que non só os intérpretes licenciados por galego, senón os intérpretes de Galicia e que son galegos, en xeral, é algo moi habitual que se entenda que coñecen o portugués e que traballamos co portugués, téñano ou non de lingua pasiva. É algo bastante habitual e ela xa o atopou en varios congresos: que, como es galega, automaticamente vas saber interpretar de portugués. Noutras palabras: é algo que se podería ver como unha vantaxe, digamos, a pesar que sería mellor que tivésedes portugués como lingua pasiva, sobre todo para entender algúns acentos. Pero gustaríalle salientar que é unha vantaxe engadida.

Estudou a licenciatura de tradución e interpretación en Vigo e fixo todas as materias de interpretación que podía. Tiña como lingua C alemán e fixo simultánea de alemán —a pesar do desastre que foi aquilo—, simultánea de portugués, fixo todas as materias posibles para poder formarse. E hoxe, como dixera Reimóndez, hai que seguir en continua formación porque se tratan moitos temas cando se traballa.

Tania Souto di que lle fai moita ilusión participar porque é un pouco *guiiri*, ao ter o groso da súa experiencia fóra da terra e non tanta coma os demais relatores, nin sequera como Castro, no mercado galego. Faille moita ilusión porque aquí comezou todo e tamén por compartir mesa con esas institucións que ten ao lado (referíndose aos demais membros da mesa). Ela comezou en Vigo, tamén por galego e despois, por diversas circunstancias persoais, marchou. Estivo principalmente en Italia, rematou a licenciatura en Barcelona e logo fixo o posgrao en París, no ISIT, e unha cousa levou a outra.

Antes o alumno que falou dixo «aquí estades todos falando das vosas cousas e nós non entendemos nada». Pois ela pensa que vai ser así moito tempo, porque tamén, cando se traballa, o modo de chegar ao mercado e de traballar está feito de acontecementos fortuítos. Porque ela, por exemplo, estivo vivindo e traballando sobre todo, os últimos vinte anos, en París. E alí tamén lle chega moita xente que acaba de licenciarse, e que está comezando —e sobre todo cando ían españois puñanos en contacto con outros intérpretes e preguntábanlle: como facemos?— e nunca sabe moi ben que responderlles. Sempre lles di: «ser bos compañeiros e facer moi ben o voso traballo». Con “ser bos compañeiros” —que se cadra soa un pouco a “unicornios e corazonciños” cando non se refería a iso—, e está un pouco feito “á francesa”, eufemisticamente, quere dicir respectar tarifas, non quitarlles os clientes aos demais —cousas que, claro, para os profesionais xa se dan por feito pero se cadra para os estudantes non.

Isto é relevante porque case todos comezaron a traballar por casualidades, por estar no momento e no lugar adecuado, os contactos etc. Por exemplo, en París, que é un mercado moi distinto ao galego, por motivos obvios —xeograficamente está situado nun lugar que apaña moito para facer reunións, non só grandes congresos como aquí, senón reunións máis pequeniñas, tamén porque os franceses valoran moito a súa lingua e esixen interpretación e por

moitos motivos— e hai moito volume de traballo. Alí, por exemplo, queren poñer máis filtros e entón tense moito en conta de que escola vés, se estás na AIIC... e ao final os compañeiros máis novos —non os da vella escola— din que o diploma —porque alí se fala moito de se se ten ou non o diploma— cho dá o mercado e, se non, o compañeiro. Porque ao final, a maioría do traballo chégache así.

Ela está contentísima de coñecer todas as persoas que fan de intermediarias que participaron na primeira mesa, que non coñecía —agás unha— porque é verdade que hai pouco diálogo; aquí podería parecer máis doado, ao ser Galicia máis pequiñiña pero mesmo aquí pensa que a maioría do traballo chega dos compañeiros, entre xente coñecida e contactos. Por iso, cre que o mellor para traballar é ser bo compañeiro, non só traballar ben, senón tamén respectar o traballo. Ademais, está segura de que todos os que se dedican a este traballo é polo amor á arte de interpretar —ademais hai que pagar facturas, claro— pero pode ser moi inestable, crear moita inseguridade... (ten que ser unha paixón, porque se non, non se fai). A pesar de que a cousa estea aquí medio “grisácea” ás veces na interpretación, anima ao público a seguir adiante se o ten decidido. «Non é que cousa estea moi boiante no mercado pero é o que hai», remata.

3.2 Radiografía do mercado galego desde a crise

Alonso Bacigalupe propón varios temas de debate relacionados co mercado: a temática, o ámbito e a cantidade de traballo, as linguas en xeral e o papel do galego en particular, a procedencia das intérpretes, as modalidades de interpretación, as diferenzas entre mercados ou a posibilidade de que se prescindira da interpretación polo emprego dunha lingua franca coma o inglés.

3.2.1 O mercado galego vs. o parisino

Souto céntrase na comparación con outros mercados —sobre todo o de París e o europeo— co galego. Ela chegou no 2010, intentou traballar en Galicia e ese ano dábase unha boa conxuntura pois era a presidencia española da UE (traballa de cando en vez para a Comisión Europea), era o Xacobeo e tiña traballo. Porén, a partir do 2011 houbo unha caída en picado. E entón marchou de novo porque na asociación á que pertence, AIIC, hai un concepto de domicilio persoal, profesional e fiscal separados e, xa que logo, podía vivir en Galicia e ter o domicilio profesional en París, como fixo, coa posibilidade de cambialo cada seis meses, non menos. Daquela foino cambiando para poder vir de cando en vez a Galicia e intentar traballar aquí, para ver como ía a cousa, e logo marchar para facer cartos e volver, etc. Ese vaivén posibilitoulle contrastar os dous mercados, aínda que, obviamente, non son comparables; como dicía antes, en París, por exemplo, ás veces a xente queda cunha empresa de camioneiros, para facer unha reunición e coller un voo de baixo custo; fana alí no aeroporto e marchan, e así sáelles máis barato que ir en coche da Coruña a Vigo.

En Galicia, cando chegou, a situación chamoulle a atención por estraña (porque a xente lle preguntaba en París polo mercado galego), en primeiro lugar, porque non sabía onde estaba a xente, os intermediarios.

Retomando o tema de petar na oficina destes, ela en París non o tivera que facer porque xa tiña os contactos (tivo moita sorte, traballou moito, desde sempre). En Galicia enviou currículos e ninguén lle respondeu nunca; despois, coa AGPTI e coas compañeiras, si conseguiu traballo. Ela dicíalles que non sabía como ía a cousa en Galicia porque o que vía era que, nos traballos que fixo, non sabía o que me ía atopar: unhas condicións moi boas ou terribles, que as hai (antes dicían que esaxeraba Baxter, non: hai de todo, hai que ir preparados para que haxa condicións malas, aínda que non sempre son malas, senón non farían ese traballo). Compañeiros boísimos, moito, e outras veces outros que, ou ben non se dedican profesionalmente, ou... non saben; moita heteroxeneidade. O mesmo nos intermediarios: algúns que o fan xenial e outros que non teñen nin idea da interpretación.

Souto tamén nomea a «picaresca española», porque non hai moita transparencia, que foi o que máis lle chamou a atención en comparación co mercado de París. Tamén traballou en Italia, en Barcelona, en Madrid e noutros mercados franceses, como Alsacia ou a Costa Azul. Para ela a principal diferenza co mercado galego é a transparencia. Aquí hai, directamente, compañeiros que non queren falar do que cobran, axencias que pagan a cada un algo distinto — cando se animan a falar entre as intérpretes, nunha conferencia: a ti canto che pagan?, xorde— e iso para ela era inconcebible. O mercado parisino ten moitos defectos pero si que hai moita colexialidade —non hai un colexio oficial pero, aínda que as tarifas non poden ser oficiais por motivos xurídicos, respéctanse bastante, poden variar de vinte euros ou así, se varían moito máis é o que lle chaman alí mercado gris ou mercado negro— pero todo o mundo cobra o mesmo nos equipos. Os intermediarios poden permitirse iso en París porque hai máis volume de traballo e normalmente xa saben que da interpretación non van sacar nada, sacan de todo o que acompaña á interpretación.

En resumo, o mercado galego parecíalle menos dinámico pero grazas á xornada vai cunha idea distinta porque se dixo que había moitísimas cousas en Galicia, aínda que ela non sabe quen as fai e gustaríalle moito participar nese auxe. Tamén lle parece que se valora moi pouco a profesión («sempre hai un cuñado que estivo de Erasmus nalgures e que o fai por dous patacóns e así non imos a ningún lado»), e en xeral o propio, como xa se dixo.

3.2.2 Os inicios da profesión en Galicia

Reimóndez relata a evolución da profesión desde que empezou a traballar até o momento actual. Naquela altura, que foi tamén o inicio do mercado profesional en Galicia, fixose durante moito tempo un gran traballo para dignificar a profesión (Reimóndez, Skinner, Mirás, Santos etc.), de tal xeito que se soubese que aquí había intérpretes de calidade e mudar a crenza, ao xeito daquela outra de que os nenos viñan de París, moi estendida —da que seguramente Skinner terá coñecemento previo— de que só se podía garantir un servizo de interpretación de calidade se se traían intérpretes de Madrid. Naquel mercado empezou a traballar ela e durante moitos anos fíxose moito esforzo por dignificar a profesión, por mostrar que en Galicia había xente que traballaba con calidade e deste xeito chegouse a unha situación de certa estabilidade na que a crenza xa formaba parte do pasado.

Daquela aconteceu a crise e, a pesar do dito na mesa anterior, Reimóndez afirma que moitas axencias comezaron a contratar persoas non profesionais e houbo unha enorme destrución do mercado. Sábese que houbo traballo pero non quen traballaba, aínda que si se sabía que non se cobraban as tarifas nin se cumprían as condicións de traballo. Xa que logo, a xente empezou a ter malas experiencias, porque, como se comentou antes, cando unha interpretación sae mal, todo o mundo o sabe —unha tradución que está mal feita pode ter máis ou menos repercusións pero unha interpretación mal feita é evidente no momento en que acontece—, é unha vergoña para quen organiza o evento e hai casos de escándalo (algúns moi públicos). Daquela, cando as persoas que organizan os congresos en Galicia empezan a ver que as “intérpretes” non ofrecen un servizo de calidade, vólvese á época anterior, a cando ela empezara a traballar.

E agora, no seu caso, e Skinner tamén pode dar conta diso, moitas veces traballan aquí pero chamadas por axencias de fóra, porque se volve a esa mentalidade de que en Galicia non hai intérpretes —coma nas loitas feministas, que se está permanentemente volvendo a reclamar a existencia como persoas—; volvese a unha situación na que é moi importante volver traballar ese aspecto da profesionalidade e de crear colectivamente tamén. E é curioso, porque, como xa se comentou, as tarifas, en Madrid, son máis elevadas e hai uns gastos de desprazamento. Polo tanto, hai algo aí que non encaixa. E para ela é que cando hai unha mala experiencia na organización dun congreso, ao final se vai ao seguro porque o barato, sae mal.

3.2.3 A excelencia e as tarifas como marca de calidade

Skinner afirma que a calidade é crucial e advirte ao alumnado de que cada traballo é un exame no que hai que aspirar a sacar unha matrícula de honra, non se pode facer menos dun sobresaliente (dun oito e medio para arriba), non vale un aprobado raspado —se cadra para tapar un burato, porque é certo que hai veces que a xente vai a algunhas reunións a lucirse, a comer e a beber e non lle interesa moito a comunicación e así pasa a mediocridade que pasa pero máis nada.

Díxose antes que a interpretación é un servizo de excelencia, implica ter unhas capacidades que deben remunerarse de xeito correspondente: é un traballo moi estresante, que implica inestabilidade laboral e moitos gastos (non só as axencias os teñen, tamén os intérpretes: desde a cota de autónomos, que a acababan de subir, a moitas outras cousas). Ademais, cómpre facer valer o que se cobra —porque é o que vai determinar, entre outras cousas, se unha persoa é profesional ou non—, igual que en calquera produto —como o símil do teléfono móbil (se cho venden por dez euros, xa sabes que non vai funcionar)—: un coche non cho van vender por cincocentos euros, pois as intérpretes teñen que transmitir tamén o valor económico do que fan. É imposible ser profesional cobrando unhas determinadas tarifas, igual que se explicou antes o que cobraban as axencias e por que cobraban, as intérpretes tamén teñen que saber explicar por que cobran. As tarifas son unha marca de profesionalidade e parécelle moi importante que o teña en conta a xente que está en formación.

Reimóndez recomenda tamén que o alumnado estude consecutiva porque non todo é interpretación de congresos —hai moitas outras modalidades— e é moi importante saber interpretar nas dúas modalidades porque nunca sabes o que pode pasar nun evento: pode fallar unha cabina e tes que saír alí e como non se teñan as técnicas, a ver que se fai. Ás veces hai encontros bilaterais mesmo con linguas como o alemán, que non é unha lingua moi frecuente. Con esta lingua —da que interpreta, nun traballo en concreto no que se necesitaban tres persoas, recibiu unha solicitude de orzamento dunha entidade (como unha cámara de comercio) para unha visita que ían ter; como son tres persoas as que teñen alemán na AGPTI, fixeron un orzamento conxunto e non se aceptou. Entón: quen fixo ese traballo? Esas son as preguntas que hai que facerse. Porque hai que pensar que a interpretación é un traballo profesional en moitos niveis.

Hai traballo pero quen o fai —é unha pregunta que se fai desde hai varios anos—, porque nos últimos tempos traballa moito máis fóra de Galicia ou a través de axencias que non son de aquí que con axencias galegas, entón aí está pasando algo ao que hai que lle prestar atención. En definitiva, pensa que a situación que relatara —de volta aos tempos en que os intérpretes viñan de Madrid— segue presente no mercado.

Skinner afirma que moito do traballo se pide a academias de idiomas (porque a xente pensa que alí é onde falan inglés) e moitas veces non saben xestionar ben a interpretación nin as súas condicións. Por outra banda, a profesión non está regulada, polo que non se pode falar de intrusión senón de competencia desleal.

Outra cousa que lle aconteceu a Skinner había pouco foi que unha institución pública, para un congreso, pedía que os intérpretes tivesen título ou doutoramento..., algo que lle afectaría a el persoalmente, pois non está titulado, aínda que leva case trinta anos pagando impostos e traballando na profesión. Naquel caso pedían que a xente estivese moi, moi preparada e presentaban currículos pero despois o traballo facíao xente que non ten eses currículos. Quéixase de que non haxa unha fiscalización aí e —á parte de que lle están a quitar traballo a el— tamén estean a malgastar impostos.

Souto retoma a cuestión da competencia desleal por parte de persoas que non son intérpretes. No estado español sae moi caro ser autónomo (hai que financiarse ter fillos e estar enfermos —nunca estamos enfermos—) e iso fai que a xente teña necesidades e se cadra por aí van os tiros... Ás veces non te aceptan unha tarifa, un orzamento e logo sabes que o fixo alguén que coñeces, e por que o fixo?, pois porque cobraría menos (outras veces non). E ás veces tamén testemuñou pouca seriedade por parte dos clientes —pero aí están os intermediarios para ensinarlles; e as intérpretes, ao chegaren ao terreo, para facelo sempre de maneira moi agradable e pedagóxica, porque eles non teñen por que saber en que consiste o noso traballo—; forma parte do noso traballo, non só dos intermediarios, educar o cliente, eles non teñen por que saber. Logo ás veces saben e queren facer as cousas mal, entón aí non debemos aceptar.

Souto comenta que en París se respectan moito as tarifas e as condicións. Aquí cando chegou e algún coñecido que tiña un familiar que estaba a estudar tradución e lle pedía consello, non sabía que dicir; chamábana

e dicíanlle: é que estou aquí negociando cun cliente e, claro, eu sempre traballo soa pero isto paréceme xa demasiado. E ela preguntaba: por que traballas soa? «Non podes traballar soa, non podes cobrar menos de x cartos. Non podes facer unha serie de cousas que os que ides comezar nisto, non o fagades.» Compensa máis aceptar un traballo de interpretación cada dous meses e traballar, limpando, como fixo ela, nun hotel, e ir dignificando pouco a pouco o teu traballo e chegar a ter un traballo do que podes vivir, que non andar a tirar para abaixo o traballo por ti e por todos os demais. A iso se refería cando dicía ser bos compañeiros, simplemente a traballar xuntos e cre que a xuntanza vai por aí: intentar falar entre nós, ver que é o que pasa etc.

Ademais, o feito de estarmos nunha rexión periférica xeograficamente fai que os congresos que hai, en xeral, non todos, sexan moi “glamurosos”. A ela, que viña de París, chamoulle a atención e parecíalle todo moi selecto en Galicia. Pensa que é porque implica moitísimos gastos e daquela, cando aquí fan congresos, como van gastar tantos cartos en tantas cousas (voos, hoteis), que non escatimen nas nosas tarifas, porque están xustificadas. Non coñezo ningún intérprete rico, nin os que traballan 200 días ao ano, ningún, porque hai moitos gastos, por diferentes cousas. Está ben pagado pero non son loucuras.

3.2.4 A interpretación ao galego desde o punto de vista das profesionais

En canto ás linguas, variedades e temas, a Reimóndez interésalle moito o galego por convicción política e por igualdade; cando non hai galego nun congreso as persoas galegofalantes non teñen dereito a expresarse na súa lingua. Houbo unha época, durante o bipartito —como se falou antes con datas moi concretas— na que si, desde a AGPTI se fixo moito traballo para que a Xunta apoiase as cabinas de galego, de tal xeito «que se dese un servizo é un dereito que as persoas galegofalantes temos e que se nos quita cada vez que non hai cabina de galego». Pensa que a fusión —da que falaba Castro— do portugués, do galego e o castelán, que acaba sendo o mesmo, tamén é unha maneira de conculcar os dereitos dos galegofalantes, porque ao final dá igual galego, que portugués, que castelán... e suponse que interpretan de todo, cando non é así.

Souto resalta a pouca valorización do propio, incluíndo a lingua galega —non porque ela pule especialmente polo galego, xa que non estivo a vivir en Galicia, pero cando chegou o primeiro que fixo foi apuntarse á Escola de Idiomas ao C1 para refrescalo un pouco e viu que non facía falta—. Estivo por Barcelona e viu que era indispensable ter un bo catalán para traballar, aínda que fose pasivo.

Reimóndez cre, desde o punto de vista da diversidade lingüística, que é importante que haxa cabinas de todos os idiomas, porque, ao final, a xente que non fala a lingua do imperio sempre está en desvantaxe. Ese tamén é outro campo de activismo, no que tamén cómpre dar a batalla como intérpretes. Engade que si hai certos espazos nos que se empeza a ver que, por exemplo, o inglés é lingua de contacto; o que pasa é que «nós temos unha sorte, un pouco desgrazada, que é a hexemonía lingüística do castelán, que lles pasa igual que aos franceses (aos franceses é máis por orgullo patrio, aos españois é

por incompetencia; como non aprenden ningún idioma... moitas veces ten que seguir habendo cabina de castelán porque son os únicos que non falan a outra lingua máis hexemónica, que é o inglés)», apunta.

En relación coa lingua galega, Skinner afirma que hai xa moitos anos que non fai cabina de galego. A última ocasión fora con Domínguez, nun encontro sobre feísmo na arquitectura, alí había moitas linguas: portugués, había de todo. Parécelle moi ben que haxa moitas linguas pero quere aclarar que non se debe confundir o feito de sermos galegos con falarmos portugués. A el custoulle bastante aprender portugués, sobre todo o de Portugal —aínda que o de Brasil tamén, segundo que acentos— e non se pode asumir que, por sermos galegos, alguén pode falar portugués alegremente porque se está a quitar traballo a unha persoa que ten esa combinación lingüística (esa cabina).

Castro, con respecto do portugués, quere aclarar que ela non se ofrece, por ser galega, como intérprete de portugués, senón que moitas veces o organizador do congreso non diferencia —ou o orador portugués lle dixo que ía falar en castelán e despois chega e fala en portugués, porque asume que como estamos aquí pegados, xa sabemos—; ese caso podería darse, a pesar de que non lle quere quitar o traballo a ninguén de portugués. Entón, se ao final o podes facer, sacas o traballo adiante pero claro... «non é que nos vendamos como tales, senón que moitas veces os organizadores non o saben e o orador fala e ao final hai que sacar o traballo».

3.3 Dedicarse á interpretación: que é unha boa interpretación e como chegar a vivir do oficio

Skinner concorda con Souto na importancia do fortuíto: as coincidencias e as casualidades funcionan moito e o diploma dácho o mercado e o compañeiro, desde logo. Pode haber xente con moito título pero... eu sempre comparo: podes aprender o código de circulación de pé a pa pero despois colles un vehículo e na estrada es un desastre, ou podes saír cunha licenciatura en medicina pero a neurocirurxía chegan ben poucos porque é unha cousa moi delicada.

Bacigalupe resume o falado facendo fincapé no feito de que o mercado sempre estivo moi mal e nunca foi obstáculo para que a xente puidese vivir da interpretación (cita o profesor Lugrís nunha cerimonia de gradación) e na necesidade dos contactos e en agardar a oportunidade e aproveitala con moi boa nota, pois se espera que os intérpretes fagan un traballo excelente. A continuación, pregunta polos parámetros ou factores que se valoran para caracterizar unha boa interpretación: que é o que máis aprecia o público do traballo das intérpretes?, que é o que fai que o voso traballo sexa bo?, pregunta ás relatoras.

Skinner responde citando na lingua do imperio anglosaxón: *interpreters have but two regrets, when you hit, no one remembers, and when you miss, no one forgets*; isto é, «os intérpretes só temos dous lamentos, cando damos no cravo, ninguén se lembra, e cando nos equivocamos, ninguén se esquece». Daquela, hai que coidar o detalle ao máximo. Para dar unha boa prestación, hai que entrar nunha especie de comunión psicolóxica coa persoa que estea falando e as persoas que saben falar en público —que non é o seu

caso—, fano máis doado para os intérpretes porque, se teñen o discurso ben estruturado, é máis fácil engancharse nese discurso e entrar nesta especie de comunión psicolóxica. Cando contan chistes, ou cousas así, saber estar, saber darlle a actuación, é un pouco meterse na pel da persoa, pero para iso a persoa ten que tamén dar o seu relatorio con antelación para que se poida preparar, loxicamente. Nos seus tempos, cando había que levar aqueles dicionarios gordos, de medicina, levabas quilos e quilos enriba. Agora cunha tableta — aínda non sabe funcionar con ela, é vello de máis para iso— ou ordenador —co que aínda se vai zafando un pouco— e Internet acabouse o de andar con dicionarios. A voz... depende, si que lle dixeron que tiña unha voz bonita. Que máis fai falta? Prepararse.

Reimóndez lembra unha das primeiras veces que traballou con Skinner, que lle dixo: es boa intérprete, agora veremos se es boa persoa. É certo, como dicía Bacigalupe, que a interpretación acontece en espazos humanos moi pequenos —como son as cabinas cando hai simultánea—, co cal hai quen fala xa de modais de cabina, de convivencia, nas que hai certas cousas que non se deben facer, porque son moi molestas (comer cousas que fagan ruído ou que cheiren que feden, ou teclear como unha maniática no ordenador cando a outra persoa está interpretando...), cousas que para nós son de comportamento correcto dentro da cabina. Por suposto, a puntualidade, que é como nas traducións os prazos, unha intérprete ten que estar sempre media hora antes do inicio da interpretación, polo menos o primeiro día, para comprobar que todo está en orde, que as cousas están como deben —moitas veces non están pero non está na man dos intérpretes reconstruír as cabinas e cousas similares— pero é moi importante. O comportamento entre as compañeiras, que xa comentou Souto, todos ese aspectos máis profesionais.

Por outra banda, Reimóndez quere recuperar unha palabra que se empregou antes dun xeito que non lle gustou: a flexibilidade. Pero non entendida como a capacidade de adaptarse “a non sabe que” —porque non lle quedou moi claro— e a ela normalmente a flexibilidade que lle piden non é aceptable; xa se falou da importancia de dicir non, que é moi importante para as intérpretes, a importancia de saber negociar e iso vai tamén polo tema do galego —«temos que ser capaces tamén de negociar moitas veces as nosas condicións de traballo, mesmo as linguas; o que falamos, pois ese *batiburrillo* galego-castelán-portugués ás veces non hai que aceptalo»—. Para ela a flexibilidade é outra cousa, é flexibilidade mental, poder pasar de temas e de contextos moi distintos, porque un día estás traballando con labregas e vas ver ovellas, e outro día estás a traballar en conferencia de ministros e ministras; a flexibilidade de convivir con grupos humanos moi diversos e a rapidez mental e a poder asimilar moita información.

Reimóndez fai fincapé en que as intérpretes sempre se seguen preparando, como dixera Skinner, e recalca que unha cousa que é moi importante, bastante distinta da tradución escrita, é que hai que aprender sobre a marcha. Por exemplo, se estamos nun congreso e temos a sorte de que se fale nos dous idiomas —que non sempre é así—, temos que estar permanentemente aprendendo de como falan nese congreso en concreto de certa cousa; porque dá igual o moito que ti te preparases previamente, cando chegas alí, se nun

congreso tal danlle por chamarlle “stent” a unha cousa que ti liches que lle chaman “prótesis”, ou viceversa, tes que afacerte a utilizar a terminoloxía que usa o grupo para o que estás interpretando. Son cousas moi básicas pero é moi distinta á tradución escrita, onde sempre se nos di que vaiamos por certos vieiros. No caso da interpretación, tes que estar continuamente aprendendo, e aprendendo dos compañeiros e compañeiras. Canto máis traballas, e con xente mellor ca ti, e con xente que é moi boa, máis vas a aprender. Para ela foi fundamental, para chegar a un nivel de interpretación profesional, é moi importante traballar e convivir con profesionais porque é unha aprendizaxe, que che están a dar no propio contexto de traballo e nunca deixas de aprender. Eu sempre que traballo con alguén procuro tamén esa colaboración de preparar e de apoiarse na cabina como seres humanos e como profesionais e esas son capacidades que, como dicía Michael na súa sentenza, algunhas as traemos por formación pero moitas témolas que traer como persoas, que ao final é o que somos.

Con respecto ao que se aprecia nunha interpretación, Castro nomea o emprego da terminoloxía do congreso —non só a que estudaches, senón a que se utiliza no congreso— e a fluidez —que a produción sexa boa—. Como non ten tanta experiencia coma os demais membros da mesa, ela segue a preparase moitísimo, intentar ver vídeos dos oradores, se os hai, buscar gravacións para escoitar as súas voces, intentar ler todo o que poida sobre o congreso (ler, estudar, pedir información —porque moitas veces non a pasan—, rastrear Internet para atopar o último artigo na revista especializada que publicou o señor ou señora...). Na cabina, moitas veces está tan nerviosa e tan centrada que nin o mira, e é moito mellor telo na cabeza que no glosario impreso ou no ordenador. O seu consello para o alumnado é que preparen moitísimo os congresos, e os exames.

3.4 Abrir o melón: eivas da situación actual e traballo colectivo como vía de futuro

Reimóndez afirma que o primeiro é falar entre as profesionais da interpretación, como dicía Souto, e é moi importante empezar por aí («falando entre nós e organizándose, que para iso está a AGPTI»). Insiste en aconsellar ás persoas que teñan pensado dedicarse á interpretación que valoren a profesión, pois «somos nós as primeiras que defendemos a nosa profesión co noso traballo e co que todos os días temos que estar facendo fronte». Despois, co resto dos actores, hai unha cuestión que se lles escapa ás persoas que estiveron na mesa anterior; por exemplo, cando sae unha convocatoria para un congreso organizado pola Xunta, como mencionou Skinner, as intérpretes —autónomas—, non poden concorrer; están sempre en mans de empresas mediadoras. Se esas mediadoras fan ben o seu traballo, estupendo, pero —como se demostrou durante a crise— moitas veces non o fan ben, porque as persoas que contratan a xente por cen euros son mediadoras moitas veces, non é nin sequera o cliente final; estas cousas hai que abrilas e falar delas.

Ademais, no caso das intérpretes, é moi difícil ir individualmente ás institucións, ou nin sequera, en moitos casos, saber —como se falou antes da falta de transparencia— quen organiza un congreso para poderen chegar

a esa axencia ou institución. Reimóndez pensa que na mesa anterior parecía que as intérpretes quedaban na casa agardando a que as chamasen e non é así; toda intérprete intenta moverse —á parte de que as chamen colegas e axencias que as coñecen, que é o máis habitual; o lóxico, de feito, despois de vinte, vinte e cinco ou trinta anos de experiencia—, seguen mandando currículos (ela segue a mandar currículos e leva máis de vinte anos traballando). Xa que logo, cómpre contextualizar un pouco o falado na mesa anterior: non están agardando a que soe o teléfono, cal actrices de cine esperando por un guión. Todas intentan buscar traballo de forma autónoma pero é moi complicado, para as intérpretes, chegar individualmente a quen organiza (ao cliente final ou a quen está mediando en todo ese proceso), sobre todo no campo dos congresos, que implican moitos servizos.

Daquela, pensa que hai que facelo de modo colectivo, e para iso tamén esta xuntanza, para que a AGPTI teña unha visibilidade que ata agora non se lle recoñeceu. Sorprendeulle e preocúpoulle bastante, como socia cofundadora da AGPTI —xunto con, entre outras, Lara Santos, coordinadora das xornadas e tamén presente alí— que alguén do eido da organización de congresos en Galicia non saiba da AGPTI e pensa que a responsabilidade non é só da asociación (ela, que leva na organización desde o principio, sabe que se fixeron moitas cousas ao longo destes anos e desde o principio un dos traballos foi visibilizar a asociación e a profesión); deduce que tampouco hai moito interese na colaboración por parte de certos sectores e agarda que iso cambie a partir das xornadas. Na súa opinión a falta de interese débese a que resultan incómodas, xa que non están para calar a boca e aceptar calquera cousa.

Na realidade de Galicia, como comentaba Piñón, as condicións que se piden vense moitas veces coma se fosen caprichos, como se cobrásemos «o ouro e o mouro» e non é así: parémonos a mirar todos os gastos das intérpretes, a irregularidade do traballo, as condicións de saúde e seguridade laborais, que son inexistentes. Skinner e ela teñen traballado en congresos de saúde e seguridade do traballo, no Pazo de Congresos de Santiago, cun plafón diante da porta —ou sexa, que se hai un incendio morren elas, as primeiras— e estaban a falar de saúde e seguridade no traballo. É un tema que nunca se aborda no caso da interpretación; traballan moitas veces en condicións insalubres, nas que, en calquera outra profesión, de vir unha inspección caeríalles o pelo pero non se fala nada diso.

Xa que logo, a mellora da profesión, ou se fai colectivamente ou a nivel individual é imposible, porque unha persoa soa non ten capacidade de incidir nun mercado que está completamente desmembrado e no que, como dicía, non se sabe onde están os actores.

Desde o punto de vista das intérpretes, é moi complicado interactuar cos outros elos da cadea, cando nin sequera saben que existen as intérpretes (e non é por falta de intentos de comunicación) debido á inxente intermediación (cando chega o traballo, moitas veces xa hai tres ou catro mediadores, ou máis, polo medio, por iso non reciben as relatorios, nin se sabe se hai un *infoport* ou resulta que precisan simultánea e piden consecutiva): «da persoa onde nace a necesidade ata ti, hai moitas persoas polo medio, cobrando comisións —e logo din que as nosas tarifas son caras— e que dificultan moito o noso traballo».

Reimóndez reitera que a única maneira de resolvelo é o traballo colectivo, «a través da AGPTI, que é a asociación que temos para traballar estes aspectos e despois as persoas individuais terán a porta aberta para falar como provedoras de servizos cos distintos axentes». En calquera caso, recalca que as intérpretes non quedan na casa a agardar a que as chamen pero o problema supera o traballo individual de cada un e por iso é tan importante hoxe esta xornada tamén, porque é a maneira de abrir todas estas cuestións e que poidamos empezar a crear o mercado que merecemos, que non é o que temos.

Castro, con respecto da profesionalidade, quería comentar a importancia de estar informados e especialmente gustaríalle recalcar o que dicía Reimóndez do asociacionismo, porque a AGPTI leva facendo moitos anos un traballo moi importante para dignificar e visibilizar o labor de tradución e de interpretación. E ten a impresión de que nos últimos anos a xente parece que se desentende e non se lle dá o valor que se lle debería dar a este tipo de asociacións: pode ser fonte de información para os estudantes e interesados, mesmo para os organizadores de congresos (grazas ao buscador de profesionais, onde poden atopar os profesionais que necesitan).

Souto intervéen porque ten que marchar. Concorde por completo co que dixo Reimóndez, e no que coinciden todos (colaboración, visibilidade, transparencia, colexialidade, falar xuntos...) e aquí en Galicia ela tamén quere e está moi contenta e emocionada polo encontro. Á parte do ideal de reunírense unha vez ao mes, a última semana, por exemplo, para repetir a xuntanza, que non é moi factible, propón seguir falando sempre.

Comenta que, por exemplo, en París, o xeito de organización—e por iso pensa que hai máis transparencia— é un sistema, que aquí non é aplicable, que é o das secretarías. Hai catro secretarías en París, por exemplo, e todos os intérpretes están nunha e se non están agora, estiveron cando comezaron. Con todos os defectos que teñen estes sistemas de apadriñar e de cooptación, que é a porta aberta a moito favoritismo, é certo que hai un pouco de organización, tamén ser sempre membro dunha asociación é moi importante. O sistema de secretarías non tería moito sentido en Galicia, por tamaño, porque son as que che levan a axenda, teoricamente, pero ao final son intermediarios que non levan comisión, senón que ti lles pagas algo ao mes e non che garanten que busquen traballo. Son reguladores, non sabe se é un bo ou mal sistema pero o resultado é que alí non ve estas cousas que ela ve aquí, por necesidade, seguramente, de aceptar cousas que non se poden aceptar, que haxa traballo e non se saiba quen o fai. Que non saibamos onde mandar un currículo, que non nos respondan se o facemos...

Todas esas cousas precisan diálogo e un pouco de coordinación —horizontal, non piramidal— pero si un pouco de coordinación, e sen dúbida a AGPTI e a Facultade de tradución e a interpretación, son os espazos que hai, así que dinamicémoslos —elas xa os dinamizan moito— pero os demais metámonos máis e os novos tamén. E que remate un pouco a política que ve aquí de que o leve o traballo “o mellor postor”, ve moitas veces que os traballos van para quen cobra un pouco menos, quen “flexibiliza” no mal sentido, etc.

Non quere abrir a caixa de tronos da interpretación a distancia porque é un tema moi espíñento. Ela non está moi de acordo coa interpretación

a distancia. Se se fai ben, non hai problema, ela ten traballado en París bastantes veces, por exemplo, para a ONU, que a fai, pero os intérpretes son implacables coas esixencias, porque teñen que ser en condicións moi determinadas, comezando por cobrar a mesma tarifa que se estás alí. Coméntao porque ela xa escoitou por aquí un compañeiro —ningún profesional que estea na sala— que lle dixo: «eu estou encantado coa interpretación a distancia porque para xente coma ti, non está ben, pero para xente coma min, que non traballo de intérprete, está *guai*, porque estou na casa, estou a facer unha interpretación con tradución asistida, e ao mesmo tempo teño a interpretación, que nin sequera me ven e podo cobrar 50 euros...». Pero que é isto? —pregúntase. E diso hai moitos casos, e tamén en Francia e noutros mercados que coñece. Entón, advirte: moito coidado. «Se se vai facer, porque non queda máis remedio —que a ela non lle gusta nada, porque se perden moitísimos dos elementos propios da interpretación, que é unha cousa moitas veces diplomática, protocolaria, política e outras cousas que non son de comunicación meramente lingüística—, tense que compensar. Non é unha cousa para facer por cincuenta euros na casa mentres fago o café e meto os pasteis no forno ou así, non, non pode ser».

Reimóndez, sobre o futuro da profesión, comenta que hai pouco nun congreso no que se falaba de intelixencia artificial —porque as intérpretes saben moitas cousas, por estaren en moitos espazos de privilexio, teñen moita información de moitos temas—; dicíase que a intelixencia artificial aprende ela soa pero vai haber cousas que nunca vai ser capaz de facer. Isto dicíano os expertos en intelixencia artificial. Hai cousas para as cales o ser humano é insubstituíble e Reimóndez pensa que a interpretación é unha delas, porque interpretar non é só unha capacidade lingüística: se tes que ir a un hospital, a comunicarlle a unha persoa que ten unha enfermidade terminal... pregúntase como unha máquina pode facer ese traballo. Inclúe unhas capacidades que só os seres humanos, polo de agora, temos, e pensa que en moitos séculos, se non acabamos antes co planeta, seguiremos tendo.

4. Debate posterior á segunda mesa redonda

Alonso Bacigalupe abre a quenda de intervencións do público, que dá pé a un debate no que destacan os temas da formación en interpretación e a interpretación nos servizos públicos.

4.1 A formación continua ou especializada en interpretación

Preséntase Óscar Curros —xornalista de formación que se dedica á tradución desde que viviu en Brasil e se identifica con Skinner por non ter a carreira de tradución e interpretación— e pregunta por como especializarse en interpretación en Galicia, á marxe do grao, para non depender de formación (e mercados) doutros lugares (Madrid, París, EUA...) e a prezos razoables.

Reimóndez aproveita para dicir que unha das razóns polas que as intérpretes cobran o que cobran é porque teñen que pagar a formación —no seu caso a súa lingua C foi alemán na facultade pero non tivo a fortuna de Castro de que houbera clases de interpretación e formouse pola súa conta—, cos seus cartos e ir facer os cursos e pagalos, e non son baratos. Entón, hai que pensar tamén neste tipo de cuestións.

Ademais, continúa, en canto á formación de fóra do ámbito universitario, hai un problema grave no acceso a linguas que non están no ensino regrado. Na interpretación comunitaria —que é unha modalidade moi complexa—, cando saímos de inglés, francés, castelán e galego e catro ou cinco linguas que se imparten nos cursos regrados, non hai intérpretes que teñan habilitación para poder traballar —e normalmente son outros idiomas os que se necesitan para a interpretación comunitaria—; daquela, téñense que desenvolver alternativas de formación —como sabe que, de feito, se fai— para habilitar a persoas que non poden ter unha formación regrada, porque non existe neses idiomas, pero son necesarias no mercado porque hai moita demanda de interpretación comunitaria —talvez en Galicia non tanto pero noutros lugares do estado sen dúbida— co tema da migración ou doutras cuestións polas que son necesarios idiomas que non se imparten nas facultades.

É complicado, afirma Alonso Bacigalupe, porque son estudos caros, para pouca xente e non se pode esperar, por desgraza, que haxa formación para intérpretes en todas as universidades —nin sequera en todas as comunidades autónomas—, non o ve factible. Hai que ter en conta que é un mercado bastante limitado, en canto ás necesidades de emprego e non tería ningún sentido, seguramente, ter vinte mestrados en interpretación en España. Agora mesmo que el coñeza, hai tres funcionando e a formación que se ofrece é unha formación moi cara, claro —pero o profesorado é moi caro, os equipamentos son moi caros tamén etc.—. Tampouco tería moito sentido doutro xeito: «imaxinemos que tivésemos un mestrado... —de feito tentamos ter un mestrado en interpretación de conferencias aquí, que morreu por motivos que non procede analizar agora—; é unha cuestión económica fundamentalmente, nese momento era unha cuestión de número de estudantes, que non eran suficientes á vista dos órganos de goberno da universidade... é unha cuestión moi complexa».

Alonso Bacigalupe si cre que debe quedar claro, na súa opinión, que a profesión relativamente é minoritaria, se se lle permite —asenten os demais membros da mesa—, cre que si; por exemplo, «pensemos, nun minuto, cantos intérpretes activos pode haber agora mesmo no mercado galego, en todas as combinacións de linguas: corenta, trinta, máis?, entre todas as combinacións... cantos en total? Non moitos máis, non creo que superen os cen, digamos, nin moito menos.». Hai un alto nivel de temporalidade, non hai choio todos os días; é moi diferente cando estás en Viena, ou en Bruxelas, ou en Estrasburgo, onde hai organismos internacionais que fornecen un fluxo constante de traballo aos intérpretes pero aquí a inmensa maioría dos traballos son congresos altamente estacionais, que acontecen fundamentalmente na primavera, no outono e despois chega un longo período do inverno no que non hai traballo ningún, no verán non hai practicamente nada.

4.2 A interpretación nos servizos públicos

Alonso Bacigalupe prosegue referíndose, neste caso, ao ámbito da interpretación comunitaria ou interpretación nos servizos públicos —da que fala Reimóndez—, no que si hai moitas necesidades, e que leva a un debate moi complexo, porque nese ámbito dáse unha desigualdade socioeconómica

entre os receptores dos servizos de interpretación. Claro que hai formación para intérpretes de congresos, porque as persoas que reciben ese traballo, ese servizo fornecido polos intérpretes, son persoas de un alto status socioeconómico, cultural e político, mentres que as potenciais receptoras da interpretación nos servizos públicos son xente dun baixo nivel socioeconómico e cultural, entón hai moito que falar respecto desa cuestión. «É algo que estamos a debater constantemente porque realmente hai unha desigualdade moi potente», conclúe.

Reimóndez apunta, ao fio diso, que cómpre saber que a interpretación que se dá noutros contextos —alén da interpretación de congresos— son servizos —que os estados están obrigados a ofrecer pola directiva europea, por exemplo, nos xulgados ou nas comisarías— externalizados e subcontratados a empresas que chaman para ofrecer 50 euros a hora e cousas así —e que loxicamente non aceptan, pero alguén está facendo ese traballo—. Por exemplo, a ela aínda había pouco tempo a chamaran para facer unha interpretación dese calibre —que é sumamente complexa, porque hai que mediar e hai cousas moi complicadas— e sabe que alguén está interpretando por cincuenta euros. De aí a importancia de valorar a profesión e de dicir que non, xa non só polo dano que se lle fai a esta, senón por responsabilidade cara ás persoas que reciben o servizo, e máis nestes casos. Porque unha persoa que cobra dez euros... hai o caso famoso do intérprete que foi interpretar e foi detido na comisaría e, por moito que nos dea a risa, esas cousas pasan con frecuencia, cando vai calquera. Que garantías legais ten a persoa que está a recibir a interpretación cando quen interpreta para ela non é intérprete (porque cobrando 23 euros ou 10 euros...)?, pregunta.

De feito, coa transposición da directiva europea, retoma Alonso Bacigalupe, levan moitos anos, xa non sabe nin canto tempo (sen ir máis lonxe, o mes anterior unha persoa da facultade participara, unha vez máis, nunha xuntanza no ministerio sobre a transposición da directiva europea). O que acontece é que ten un custe e, efectivamente, o estado decidiu optar por esas subcontratas a empresas que ofrecen o servizo pero que son empresas con persoas que, literalmente, van polas paradas do metro, en Madrid, e cando atopan alguén dunha determinada nacionalidade, dinlle: «ti poderías traducir un pouco?», que é o que se di nestes casos —e iso teno escoitado el en diversas xuntanzas que houbo para tratar a cuestión—. «Hai un problemón na profesión especialmente no ámbito dos servizos públicos, evidentemente, onde non se dan pasos, non se conseguen grandes progresos».

Con respecto á formación especializada e permanente, é complicado. «Por exemplo, imaxinemos; estamos nunha facultade de tradución. Aquí recíbense cada ano 120 estudantes novos; deses, cantos van acabar facendo interpretación avanzada? (30, 40, 50?) E despois, deses cincuenta, cantos van acabar no mercado? Son relativamente poucos», apunta Alonso Bacigalupe e insiste en que son estudos moi caros (de equipamento, de profesorado), para un grupo de estudantes relativamente pequeno, polo que é moi complicado. O que se pode facer son, efectivamente, mestrados (de feito hai intérpretes do panorama europeo que, de cando en vez, os fan para refrescar os seus coñecementos técnicos, aínda que teñan unha gran experiencia profesional). E

nestes momentos nesta universidade, que é a pública de Galicia que ten estudos de Tradución e Interpretación, as posibilidades de que haxa un mestrado en interpretación de conferencias son mínimas, dada a situación dos estudos.

Unha intérprete principiante do público tiña unha pregunta para Souto, que xa marchou, en relación cos domicilios: «existe ou está obsoleto o concepto de domicilio profesional?». Ao viaxarmos moito e non haber fronteiras, pregunta que se pode facer para que todos poidamos traballar en todos os lados pero ao mesmo tempo non provocar situacións inxustas en relación coas tarifas. E por outra parte, como comunicar as malas praxes das axencias —aínda que poida estar moi claro entre os intérpretes quen traballa por pouco, ou traballa mal ou non respecta as condicións—, ao ser nova, pregúntase se tamén se comenta que tales axentes contratan desta maneira e como comunicalo dunha forma que tampouco sexa ofensiva (isto é, facer bloque e colectivo sen que haxa que publicar unha lista negra, supón): que dereitos habería nese sentido?

Reimóndez reitera que a xente que vén traballar aquí non é porque cobre menos, é que cobra máis. Por iso comentaba que o problema non é ese, senón o que explicara ela. A xente que vén de Madrid —tanto Skinner coma Reimóndez son membros de AICE e as tarifas de AICE son máis elevadas que as que se cobran en Galicia— É certo que cando traballas noutro mercado (tamén traballan a miúdo en Portugal e alí hai outra tarifas) respectas —para a alta ou para a baixa— as tarifas que están establecidas nese mercado; é unha cuestión profesional. Ela se traballa para alguén de Francia que paga 600 euros a xornada vai traballar por esa tarifa, xa for en Vigo ou en Calatayud, porque é a tarifa que hai no mercado de onde vén a organización.

Porén, o paradoxo, no caso galego, é o que comentaba antes ela mesma, que a xente que vén traballar a Galicia cobra máis ca eles, ten tarifas máis altas. Xa que logo, non é un problema de tarifas, senón de destrución de mercado, de regresar a unha época na que as intérpretes viñan de Madrid. Entón os clientes finais, que queren garantir un servizo de calidade, chaman a unha axencia de Madrid porque pensan que aquí non hai persoas capacitadas para facelo, debido ao proceso de destrución que houbo.

Entón, que veña traballar quen queira (veñen traballar non por destrución de mercado, senón porque o mercado está destruído internamente). En canto ás malas praxes das axencias, Skinner e ela teñen unha experiencia de hai moitos anos, que deixaron de traballar para unha axencia —non os volveron chamar máis— porque descubriron accidentalmente que cobraban desprazamentos, cobraban unha serie de cousas que eles non recibían, e cando intentaron falar da situación, deixaron de chamalos; hai outras persoas que seguen traballando para esa axencia, que aínda está no mercado.

Reimóndez pensa que é importante ter un debate internamente, non pensa que se poida facer nada de maneira activa contra esas prácticas, salvo coñecelas entre elas; pensa que foi moi importante a merenda-conversa que se fixo recentemente (eses espazos que crea AGPTI) para falar un pouquiño máis en confianza, porque hai temas que son delicados de tratar publicamente. Poder falar entre nós, como dicía Souto, falar abertamente entre nós que se cobra, que axencias ofrecen que condicións de traballo. Fóra diso, non hai ningunha

ferramenta que se poida utilizar («xa non nos deixan nin ter tarifas oficialmente declaradas como tales, se xa non nos deixan ter esa mínima ferramenta»), non cre que se teña moita máis capacidade pero polo menos a nivel interno saber e coñecer. Ela, ás veces, ten ido a traballos simplemente por saber que fai esa axencia; e ás veces ten aceptado tarifas máis baixas para coñecer (quen é esa axencia, a quen contrata..., como traballa), ás veces tamén facemos ese traballo de investigación.

Alguén do público pregunta se todo o que se falou non se podía solucionar intentando colexiar a profesión. Alonso Bacigalupe explica que non hai posibilidade de colexiar novas profesións, hai xa un tempo que as directivas e normativas de competencia din que non se poden crear ese tipo de pactos, de tal xeito que aqueles colectivos que xa foron colexiados no pasado manteñen o seu status de colexiación (daquela poden marcar tarifas e demais) pero non se permite que outros colectivos novos se colexien. Esta é unha vella reivindicación do mundo da tradución e a interpretación desde hai moitos anos pero agora non se pode.

Alonso Bacigalupe agradece a participación e o coñecemento compartido polos membros da mesa, para quen pide un aplauso e dá paso ás conclusións.

5. Conclusións

As conclusións estiveron a cargo de Lara Santos, intérprete de conferencias e vogal de interpretación da AGPTI, e da Dra. Ana Luna Alonso, profesora titular do departamento de Tradución e Lingüística e responsable do grupo de investigación BITRAGA (Biblioteca da Tradución Galega), que colaborou na organización das xornadas.

Santos lembra que o principal obxectivo da Asociación Galega de Profesionais da Tradución e da Interpretación (AGPTI) e da Facultade de Filoloxía e Tradución da Universidade de Vigo coa organización da xornada era analizar as mudanzas que o mercado da interpretación vén experimentando en Galicia nos últimos anos e como isto lles afecta aos distintos elos da cadea, para tratar de amosar unha panorámica que reflectise o mellor posible a situación actual do sector e os principais retos a que se enfrenta, de maneira que entre todos sexa posible chegar ás mellores solucións posibles. A continuación reproducimos os puntos esenciais do comunicado feito público pola AGPTI a modo de conclusións da xornada, cuxa palabra clave foi «colaboración».

As entidades de organización de congresos e xestión de interpretación sinalan cinco ideas:

- A necesidade de organizarse entre todos os elos da cadea e traballar como colectivo.
- A gran complexidade do oficio do intérprete e a inmensa calidade destes servizos en Galicia.
- A necesidade de máis flexibilidade no sector.

- A necesidade de deseñar estratexias para educar o cliente, para orientalo adecuadamente sobre a modalidade de interpretación que se axeite máis a cada evento e de transmitir a ineludible necesidade de documentación e preparación previa que ten sempre un intérprete e a importancia de facilitar toda a información posible para que esa preparación poida levarse a cabo e resultar un evento realmente positivo.
- A conveniencia de que o colectivo de intérpretes traballe no desenvolvemento dunha maior estratexia e visión empresarial.

A segunda mesa volveu incidir na importancia da colaboración, entre intérpretes e cos demais elos da cadea, e salientou os seguintes puntos:

- A importancia de entender a complexidade do traballo de interpretación.
- A necesidade de formación continua e de preparación a conciencia de cada traballo como condición indispensable para ofrecer sempre a máxima calidade.
- A profesionalidade implícita como factor clave á hora de determinar os nosos honorarios.
- A necesidade de saber traballar en equipo e defender os intereses da nosa profesión como colectivo.

Como se recolle no comunicado final da AGPTI, todas estas son características básicas e fundamentais para o bo labor de calquera intérprete, e serán as únicas que nos permitirán mudar a percepción que parece detectarse noutros sectores de que o que vén de fóra sempre é mellor. En definitiva, acadar unha maior visibilidade, ofrecer unha total transparencia, avanzar como colectivo e colaborar con todos os demais axentes parecen ser a clave do futuro dos profesionais da interpretación en Galicia.

Para terminar, a profesora Luna clausura a xornada agradecendo o esforzo de todas as persoas convidadas e ofrece o seu apoio e mais o espazo da universidade para futuras actividades e encontros da AGPTI —como organización que naceu á raíz da formación da facultade—, así como para os comunicados públicos e reivindicacións necesarias para a profesión e mais o futuro profesional do estudantado actual.

Ela desfrutou moito a xornada, aínda que houbo algún momento de tensión, pois tamén é parte do debate necesario, e valóraa como formación para profesorado e alumnado. Agarda que fose de interese para todas as persoas presentes ou que o queiran ver na rede, agora ou en vinte anos, cando xa o estudantado sexa profesional, como as intérpretes convidadas.