La confusión del competidor o la satisfacción del colaborador

ENRIQUE DÍAZ DE LIAÑO
Celer Soluciones

Desde que somos, desde que nacemos, convivimos con un conflicto: deseamos que nuestros padres nos dediquen todo su tiempo y, como no suele ser esa la realidad, entonces competimos con ellos. ¿Cómo podemos resolver este conflicto? O bien los padres nos marcan las pautas y nos indican que su tiempo vale mucho más que el nuestro y entonces nos acordaremos toda la vida de ellos, o bien deciden que tienen que colaborar, o sea, fijarse en nosotros, en qué queremos, hablarnos, es decir, utilizar la palabra como la pauta de la relación que van a establecer con nosotros, y esa es la verdadera colaboración: la competencia es natural y sana si lo que se persigue no es la destrucción o el sometimiento, o en caso extremo, el aniquilamiento del otro.

Puede parecer una locura, pero para nosotros la competencia bien entendida es sin duda un motor de avance y desarrollo en la medida en que puede fomentar la superación personal o profesional, y estoy convencido de que el normal desarrollo de la superación de las metas alcanza su punto álgido cuando cooperamos, cuando colaboramos con los otros, con el diferente. La actividad de traducción, como seguramente otras actividades profesionales, es desarrollada por un gran número de agentes traductores independientes, agencias de traducción, empresas de traducción, empresas que profesionalmente no se dedican a la traducción pero traducen, etc.

Todos estamos en el mismo ruedo y todos buscamos lo mismo, es decir, tener más clientes, vender más y obtener más beneficios. Con estas premisas la lucha está servida y, entonces, o bien competimos ferozmente como solemos hacer cada día —quizá no tan ferozmente—, o bien decidimos que es imposible sobrevivir solos luchando contra todo y contra todos y no tenemos nada más que hacer, sobre todo en este mundo «global». ¿No sería más fácil establecer unas pautas y unos protocolos comunes, aunar determinados esfuerzos y crearse un marco de trabajo conjunto? Para ello tenemos, la palabra, o sea que utilicemos la palabra, es decir el lenguaje en sus diversas acepciones. Como ejemplo puedo

hablar de mi empresa y de varias experiencias fructíferas que hemos tenido en lo que entendemos ha sido colaboración en diferentes niveles.

En un primer nivel, el personal de la empresa. Tenemos muy claro que el trabajo es parte de la vida, pero no lo es todo. La cooperación con el mundo universitario es esencial. Desde hace años mantenemos acuerdos con facultades y tenemos estudiantes de últimos cursos de licenciatura de traducción e interpretación, que están dentro de nuestra empresa dentro de un periodo formativo, no como traductores. Esto les supone a ellos una formación y conexión directa con el mundo empresarial. En este sentido hemos participado como socios empresariales en el Máster de Traducción Europeo, auspiciado por la Unión Europea y enmarcado en el programa Leonardo. Estamos convencidos de que la mejora del nivel de los profesionales del sector supone necesariamente un beneficio para las empresas que con ellos colaboran.

Tenemos después la cooperación en proyectos de investigación y desarrollo. Hemos participado en tres proyectos (en este momento tenemos uno en fase de desarrollo) y todos ellos están encaminados a facilitar la labor del traductor, así como a rentabilizar su tiempo incrementando la productividad. La aportación de Celer en estos proyectos desde el punto de vista del futuro usuario es importante y creemos que redunda en beneficio de la comunidad y por supuesto en el nuestro propio. Nos aporta una serie de experiencias y conocimientos y posibilidades que en solitario no podríamos alcanzar.

Viene luego la cooperación con los traductores independientes. Tenemos muy claro que tenemos que trabajar día a día con ellos, pues el resultado de nuestra relación es el producto final nuestro: la traducción.

También es importante la cooperación con nuestros clientes. Nuestra idea es que no seamos simplemente sus proveedores de traducción o gestión de documentación multilingüe, sino que seamos sus socios, es decir que participemos en alguna medida en su organización, como si fuéramos ellos mismos. Por supuesto, esto es una visión conceptual que da paso a la colaboración inmediatamente.

Tenemos luego la cooperación con otras empresas de traducción. Esta es la pregunta clave: ¿se puede realmente colaborar con empresas contendientes? Nuestra respuesta es clara: sí, y nos sentimos muy orgullosos de haber participado en muchas colaboraciones con ellas. Una de estas es GALA, una asociación de normalización y localización que incluye a más de 200 empresas de todo el mundo con las que competimos. Incluso hay clientes que son comunes, pero sabemos trabajar juntos. Está también la ATA, Asociación Americana de Traductores, muy conocida de todos, y un caso muy especial que es la ACT, la Asociación

Española de Empresas de Traducción, que ha dado lugar a la creación de una serie de asociaciones españolas a nivel local. La ACT, por supuesto, es una asociación de carácter empresarial de ámbito nacional, que fue fundada en 1990 y es miembro fundador de la EUATC, la Unión Europea de Asociaciones de Empresas de Traducción.

Y, por último, no quiero dejar de mencionar como un caso de cooperación muy claro, la muy próxima norma europea de calidad de los servicios de traducción, la UNE-EN 15038, que se va a publicar en estos días. Esta norma tiene como objeto y campo de aplicación los requisitos que debe cumplir el proveedor de servicios de traducción y entre ellos debe constar documentalmente el proceso de control de calidad de los servicios prestados. Se entiende como proveedor de servicios en la norma la persona u organización que presta servicios de traducción. En la elaboración de esta norma han participado traductores autónomos, traductores autónomos asociados, como los de la Asociación Española de Traductores e Intérpretes (ASETRAD), profesores universitarios a título profesional o a título individual, universidades que ofrecen cursos de traducción e interpretación, asociaciones de consumidores, instituciones públicas y, por supuesto, AENOR. Vuelvo a decir que este trabajo no habría sido posible si muchos de los intervinientes no hubiéramos compartido una visión común: la cooperación enriquece más que la competencia.