

Ricardo Jorge dos Santos Cabrita

# Quem dá menos? Preços e orçamentos na tradução *freelance*

Relatório de Estágio do Mestrado em Tradução, orientado pela Doutora Cornelia Elisabeth Plag, apresentado à Secção de Tradução do Departamento de Línguas, Literaturas e Culturas da Faculdade de Letras da Universidade de Coimbra

2014



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Faculdade de Letras

**QUEM DÁ MENOS?  
PREÇOS E ORÇAMENTOS  
NA TRADUÇÃO *FREELANCE***

**Ficha Técnica:**

<b>Tipo de trabalho</b>	<b>Relatório de estágio</b>
<b>Título</b>	<b>QUEM DÁ MENOS? - PREÇOS E ORÇAMENTOS NA TRADUÇÃO <i>FREELANCE</i></b>
<b>Autor/a</b>	<b>Ricardo Jorge dos Santos Cabrita</b>
<b>Orientador/a</b>	<b>Doutora Cornelia Elisabeth Plag</b>
<b>Coorientador/a</b>	
<b>Identificação do Curso</b>	<b>Mestrado em Tradução</b>
<b>Área científica</b>	<b>Tradução</b>
<b>Especialidade/Ramo</b>	<b>Tradução de Português e Alemão/Inglês</b>
<b>Data</b>	<b>2014</b>

*Numa fábrica um aparelho complicado avaria-se. Vêm os melhores técnicos, trabalham dias inteiros, com toda a espécie de sofisticadas ferramentas, mas não conseguem pô-lo a funcionar. Finalmente, chega um velho com uma malinha. Tira de dentro dela um simples martelo, dá uma pequena pancada na engrenagem do aparelho e ele põe-se a trabalhar. O velho pede um milhão de dólares pelos seus serviços. Os fabricantes queixam-se: «Como é possível? O senhor permite-se pedir um milhão de dólares só por uma martelada!» «Não», responde o ancião, «a martelada custa um dólar. Os estudos que tive que fazer para a poder dar com bons resultados, custam um milhão.» (Jodorovsky, 2006)*

## **Agradecimentos**

Gostaria de apresentar os meus sinceros agradecimentos a todos os que directa e indirectamente contribuíram para o ‘parto’ deste trabalho.

Em primeiro lugar, estou muito grato à Doutora Cornelia Plag, que, com paciência e dedicação, assumiu a orientação deste relatório de estágio e cujos contributos foram valiosos e imprescindíveis.

Agradeço à plataforma KRAductus, e em especial à Dra. Katrin Pieper, por ter colaborado neste projecto e ter ajudado a dar-lhe forma.

Ademais, agradeço à minha família pelo seu apoio incondicional e amor.

Um grande obrigado à Alexandra Pedruco e ao João Paulo e aos meus colegas do grupo, que, mesmo sem eu o saber a princípio, me permitiram ir construindo pernas firmes para caminhar.

Por último, um obrigado a todos os amigos que me ‘almofadaram’ neste período, e particularmente à Daniele pelos ‘empurrões’ incisivos e carinhosos.

## Resumo

Este trabalho divide-se em duas partes, tendo por base o estágio realizado no âmbito da plataforma de tradutores *freelance* KRAductus. Na primeira parte, descreve-se as actividades realizadas e a experiência adquirida durante o estágio. A segunda parte, a reflexão teórica, debruça-se sobre a questão da orçamentação e o valor que a tradução tem na concepção do público em geral e como isso pode influenciar a respectiva remuneração dos tradutores, tendo por base empírica correspondência electrónica entre mim e potenciais clientes e agências no período entre Outubro de 2012 e Julho de 2014. De forma a enquadrar a reflexão, analisa-se sucintamente a composição do mercado da tradução *freelance* em Portugal e que competências deve o tradutor ter, pressupondo que é uma profissão qualificada. Seguidamente, procura-se estabelecer qual a remuneração adequada à profissão, recorrendo-se à carreira de técnico superior da função pública como termo de comparação. Assim, calcula-se quanto seria necessário o tradutor *freelance* cobrar por palavra para chegar a uma remuneração mensal digna, equivalente a esta, tendo em conta os custos incontornáveis inerentes à profissão. Pretende-se, desta forma, contribuir para a reflexão individual de cada tradutor sobre que tarifa cobrar em cada caso, tendo em mente o valor que se atribui à profissão num mercado livre.

## **Abstract**

This report has two parts and is based on my traineeship in the freelance translator network platform KRAductus. In the first part, I describe the activities I carried out and my general experience in the platform. In the second part, which is the theoretical discussion, I focus on budgeting, on how much is translation worth in the minds of the general public, and how this perception impacts on translators' fees. I used my electronic correspondence with potential clients and agencies from October 2012 to July 2014 as an empirical case-study. In order to contextualize this discussion, I analysed the freelance translation market in Portugal and the competences a qualified translator should have. Then, I try to determine the adequate income for a translator by comparing him/her to a senior technician working for the State. Therefore, I calculate how much a freelance translator must charge per word to earn the same monthly income, taking into account the inevitable expenses of freelancers. I intend to contribute to the decision-making process that each translator goes through when deciding on how much to charge, considering the value of translation in the free market.

# Índice Geral

## **Agradecimentos**

## **Resumo**

## **Abstract**

## **Índice**

Introdução .....	1
<b>Parte I – O estágio de Outubro de 2012 a Março de 2013 .....</b>	<b>3</b>
1. Porquê um estágio?.....	3
2. Apresentação do projecto KRAductus .....	4
2.1. Filosofia, constituição e funcionamento .....	4
2.2. História .....	5
2.3. <i>Website</i> KRAductus.....	6
2.4. Serviços linguísticos.....	7
3. Condições de trabalho .....	8
3.1. Localização e condições materiais .....	8
3.2. Horário.....	9
3.3. Supervisão .....	9
4. Actividades realizadas .....	11
4.1. Tradução DE-PT e EN-PT.....	11
4.1.1. Tradução DE-PT .....	11
4.1.2. Tradução EN-PT .....	14
4.2. Legendagem .....	16
4.3. Revisão de texto .....	17
4.4. Transcrição .....	18
4.5. Gestão de projectos.....	18
4.6. Gestão do website.....	20
4.7. Publicidade .....	21
4.8. Orçamentos.....	23

<b>Parte II – Reflexão sobre preços, orçamentos e remuneração</b> .....	25
5. O mercado da tradução: uma breve descrição .....	26
5.1. Composição do mercado da tradução em Portugal.....	26
5.2. Qualidade das traduções .....	33
5.3. Competências dos tradutores .....	35
5.4. Testes de tradução .....	37
5.5. Decisões do quotidiano.....	39
6. Remuneração da tradução enquanto profissão qualificada.....	41
6.1. O valor relativo dos serviços de tradução.....	42
6.2. O tradutor equiparado a técnico superior .....	44
6.3. Os rendimentos e situação laboral do tradutor <i>freelance</i> equiparados aos do técnico superior da função pública .....	48
6.4. Definição das tarifas dos serviços linguísticos .....	66
6.4.1. Definição de tarifas: perspectiva externa .....	67
6.4.2. Definição de tarifas: perspectiva interna .....	70
7. Orçamentos na prática .....	72
7.1. Falsas concepções do trabalho tradutivo .....	72
7.2. Orçamentos no âmbito da plataforma KRAductus .....	74
7.3. O papel das associações de tradutores .....	82
Conclusão .....	87
Bibliografia.....	90

## Índice de Figuras

Figura 1. Logótipo da KRAductus .....	5
Figura 2. Panfleto KRAductus .....	22
Figura 3. Cartão de visita KRAductus.....	23
Figura 4. <i>Screenshot</i> : ‘Transcritório’ .....	29
Figura 5. <i>Screenshot</i> : Tarifários oferecidos pela ‘MEO’ .....	61
Figura 6. <i>Screenshot</i> : Tarifários oferecidos pela ‘NOS’ .....	61
Figura 7. <i>Screenshot</i> : Spot Subtitler 5.0.....	64
Figura 8. Entidades que contactaram a KRAductus solicitando orçamento (%).....	76
Figura 9. Meios de contacto com a KRAductus (%).....	76
Figura 10. Orçamentos elaborados (%) .....	77
Figura 11. Razões apresentadas para a rejeição dos orçamentos (%) .....	78



## Índice de Tabelas

Tabela 1. Estimativa dos lucros em serviços linguísticos para 2009-2013 em milhões de dólares.....	26
Tabela 2. Estimativa de quantia gasta em serviços linguísticos em 2009 .....	27
Tabela 3. Níveis remuneratórios da carreira de Técnico Superior .....	46
Tabela 3. Níveis remuneratórios da carreira de Técnico Superior (cont.).....	47
Tabela 4. Resumo dos cálculos para determinar o valor mensal relativamente ao técnico superior da função pública.....	53
Tabela 5. Resumo dos cálculos para determinar a quantidade de palavras traduzidas por mês.....	54
Tabela 6. Resumo do cálculo do valor a cobrar por palavra para auferir o vencimento de um técnico superior da função pública .....	54
Tabela 7. Diferença de descontos entre tradutores freelance e técnicos superiores da função pública.....	59
Tabela 8. Preço médio de itens necessários ao tradutor .....	62
Tabela 9. Taxa de depreciação e amortização de elementos comumente utilizados pelo tradutor .....	63
Tabela 10. Despesa mensal dos elementos de trabalho do tradutor .....	63
Tabela 11. Despesa mensal do <i>software</i> de trabalho do tradutor .....	64
Tabela 12. Valor a cobrar por palavra .....	66
Tabela 13. Amostra de preços do mercado da tradução .....	67

# 1. Introdução

Este relatório de estágio apresenta a minha experiência profissional na ‘KRAductus’, plataforma de tradutores *freelance* que trabalham em rede, ao longo de alguns meses. Será dividido em duas partes: a primeira constitui o estágio propriamente dito e a segunda uma reflexão sobre preços, orçamentos e remuneração no contexto da tradução *freelance*.

Na verdade, a minha situação é algo atípica, dado que sou um dos membros fundadores da ‘KRAductus’ e, como tal, sempre tive uma participação activa nesta plataforma. Por este motivo, a opção mais óbvia foi realizar um estágio nessa plataforma, pois permitiria o contacto directo com a vida real de um tradutor *freelance* nas suas várias facetas, o que é, a meu ver, o intuito de um estágio.

Nesse âmbito, tive oportunidade de experienciar as várias facetas da profissão de tradutor, nomeadamente: execução de diferentes serviços linguísticos, como tradução de inglês e alemão para português, legendagem, revisão de texto e transcrição, gestão de projectos, contacto directo com clientes, manutenção do *website* e *marketing*.

Para além da descrição das actividades supramencionadas, este relatório de estágio debruça-se sobre uma questão prática que, ao longo do estágio, foi objecto de reflexão e de discussão e que, dadas as implicações na vida dos tradutores, requer uma abordagem sistemática. Refiro-me à orçamentação. Neste contexto, procura-se descrever sucintamente o mercado da tradução em Portugal, com particular ênfase nos profissionais que o compõem, que competências devem demonstrar ter, que grau de qualidade de serviços linguísticos devem assegurar (o que define essa qualidade) e como são testados. Da discussão destas questões espera-se poder concluir que a tradução é uma profissão qualificada, a ser exercida por profissionais com formação adequada, garantia *a priori* da qualidade dos serviços prestados.

Pretende-se seguidamente fornecer elementos para calcular qual a remuneração adequada à profissão, recorrendo-se à carreira de técnico superior da função pública para orientação. Com base nesta premissa, serão descritas as características relevantes das duas carreiras e definidos os parâmetros que possibilitam equipará-las, para que se possa calcular quanto seria necessário o tradutor *freelance* cobrar por palavra para chegar a uma remuneração mensal equivalente, tendo em conta os custos incontornáveis inerentes à sua actividade profissional.

Considerando a elaboração de orçamentos pelas mãos do tradutor *freelance*, serão analisadas as reacções a orçamentos apresentados, tendo por base a correspondência

electrónica com potenciais clientes referente a solicitações de serviços linguísticos no âmbito da ‘KRAductus’ entre Outubro de 2012 e Julho de 2014<sup>1</sup>. O objectivo desta análise é averiguar se a concepção que se tem da tradução pode determinar que recursos financeiros potenciais clientes estarão dispostos a alocar para a adjudicação de serviços linguísticos.

Ainda no mesmo contexto, explora-se também sucintamente que papel têm e poderão ter algumas das associações ligadas à tradução em Portugal no que diz respeito ao valor desta actividade profissional e à defesa dos interesses dos seus membros.

Em resumo, este trabalho pretende apresentar uma reflexão sobre o valor que a profissão de tradutor tem de um modo geral e como isso poderá influenciar a respectiva remuneração, podendo servir de base para uma reflexão individual sobre que tarifa cobrar, tendo em mente o valor que se atribui à profissão.

---

<sup>1</sup> Como continuei a trabalhar na referida plataforma, considerei vantajoso utilizar os dados obtidos depois de o estágio ter terminado, uma vez que isso me permitiu consolidar a reflexão teórica.

## Parte I – O estágio de Outubro de 2012 a Março de 2013

A primeira parte deste relatório engloba os capítulos 1 a 4 e incide sobre o estágio, apresentando a entidade ao abrigo da qual foi realizado e as actividades aí desenvolvidas.

### 1. Porquê um estágio?

O Mestrado em Tradução da Faculdade de Letras da Universidade de Coimbra pressupõe como trabalho final uma das seguintes opções: apresentar uma dissertação, elaborar um projecto de tradução ou realizar um estágio profissional de tradução, tendo como resultado final a elaboração de um relatório. Quando confrontado com esta escolha, não foi necessário uma reflexão demorada para me decidir pelo estágio.

Uma vez que o meu objectivo principal, ao enveredar pelo Mestrado, foi reunir conhecimento e alguma experiência prática na área da tradução, trabalhando com as ferramentas e técnicas de tradução mais adequadas para o meu desenvolvimento enquanto profissional, parecia-me natural ingressar num estágio profissional, dado que estaria em contacto directo com o mundo real da tradução, ou, pelo menos, um dos mundos possíveis da mesma.

Tendo isto em conta, ainda que o estágio numa empresa fosse a opção mais evidente para este fim, porquê a ‘KRAductus’ dentre todas as possibilidades? Dado que faço parte do ‘núcleo duro’ da ‘KRAductus’, sendo um dos membros da equipa fundadora desta plataforma de tradutores *freelance*, considereei pertinente realizar um estágio na mesma, e, desta forma, contribuir activamente para o seu florescimento ao mesmo tempo que consolidava as minhas competências. Neste contexto, executei um leque de tarefas diversificadas para além da tradução propriamente dita, nomeadamente gestão de projectos, *marketing*, contabilidade, contacto directo com clientes, que, embora não se debrucem directamente sobre o acto de traduzir, fazem parte integrante da profissão de tradutor.

Assim, pareceu-me uma escolha que me permitiria desenvolver vários aspectos necessários para singrar enquanto tradutor *freelance* e simultaneamente fazer crescer um projecto no qual estou pessoalmente envolvido.

## 2. Apresentação do projecto ‘KRAductus’

### 2.1. Filosofia, constituição e funcionamento

A ‘KRAductus’ é uma plataforma de tradutores *freelance* que trabalham em rede. Com efeito, tendo na base uma equipa de três elementos, pretende entrar em contacto directo com o cliente, assegurando vários serviços linguísticos ao recorrer à sua rede de profissionais de diversas nacionalidades, pares de línguas e especializações.

Esta iniciativa nasceu em Janeiro de 2012, fruto da junção dos esforços da Dra. Katrin Pieper, da Dra. Anja Günther e da minha pessoa. O conceito original foi criado pela Dra. Katrin Pieper e pela Dra. Anja Günther, tradutoras *freelance* cansadas de trabalhar em condições precárias dentro de uma lógica empresarial de exploração de mão-de-obra especializada. Perante esta insatisfação, surgiu a ideia de atalhar o caminho entre o cliente e o tradutor, mantendo um elevado padrão de qualidade e preços não-exploratórios para o trabalho em questão: no fundo, criar uma entidade, uma rede de colegas, que queiram trabalhar por tarifas que considerem justas. A Dra. Katrin Pieper deixou a Alemanha e um cargo na gestão de projectos numa empresa de tradução de Berlim e mudou-se para Portugal, trazendo consigo a vontade de concretizar esta ideia. A Dra. Anja Günther continua em Berlim, colaborando à distância. A distância não é um entrave ao projecto, tendo em conta as actuais tecnologias de informação e de comunicação.

A ‘KRAductus’ tem uma estrutura horizontal, em que todos os membros têm o mesmo poder de decisão e execução. Toda a documentação relevante é partilhada através de uma pasta no sistema Dropbox e todos executam as tarefas de tradução e gestão, bem como iniciativas de publicidade, de modo equitativo, consoante a disponibilidade de cada um. Os ganhos são atribuídos de acordo com o trabalho efectuado individualmente. Em tarefas de tradução, as receitas são geralmente divididas em três partes: o maior montante para o tradutor, dado que realiza a maior parte do trabalho, uma percentagem para o revisor se tiver sido efectuada uma revisão da tradução, e uma percentagem para o gestor do projecto.

Uma vez apresentado resumidamente o modo de funcionamento da plataforma, pode-se agora descrever a sua trajectória até à data presente.

## 2.2. História

Como referido, a plataforma foi inaugurada em Janeiro de 2012, com base num projecto conceptualizado pela Dra. Katrin Pieper, pela Dra. Anja Günther e pelo Dr. Christian Geyler, que visava eliminar, na medida do possível, os intermediários entre o cliente final e o produtor, de modo a que o processo comercial fosse um pouco mais justo e acessível para ambas as partes. Como me envolvi no projecto?

Tive a oportunidade de conhecer a Dra. Katrin Pieper num ambiente informal, mas depressa se tornou claro que tínhamos objectivos idênticos. Assim, foi-me feito o convite para participar na implementação deste projecto, que aceitei de imediato.

O nome e o logótipo já tinham sido concebidos quando me juntei ao projecto. Foi escolhido um corvo como logótipo não só porque é bastante apelativo e ainda esteticamente agradável, mas também porque o corvo é das poucas aves que conseguem ‘falar’. Com efeito, as primeiras três letras foram inspiradas no ‘falar’ do corvo em alemão, que é: ‘Kra! Kra!’. A outra parte do nome deriva da palavra latina ‘ductus’, que significa condução, governo, comando. No fundo, pretende-se sugerir a ideia de ‘condução da palavra’, uma entidade que dá direcção às palavras e que faz a ponte entre diferentes línguas.



Figura 1. Logótipo da ‘KRAductus’

Após alguma preparação, a ‘KRAductus’ foi oficialmente lançada. Foi inaugurado o *website* em três línguas, alemão, inglês e português, foi feita uma campanha de divulgação inicial através de correio electrónico a amigos e conhecidos e também a algumas entidades (após pesquisa prévia). Foram impressos cartões individuais, cuja concepção foi realizada em colaboração com um *designer* profissional. No decorrer do ano, o *website* foi optimizado. Aproveitando uma visita da Dra. Anja Günther a Coimbra em Maio de 2012, realizou-se uma sessão fotográfica com o intuito de recolher fotografias da equipa para tornar o *website* mais apelativo. Foi também inaugurada uma conta no ‘Facebook’ como meio publicitário e publicados anúncios em *websites* de publicidade.

Em resumo, a ‘KRAductus’ está no ar e tem registado uma curva de desenvolvimento lenta mas ascendente.

### 2.3. *Website* ‘KRAductus’

A plataforma ganha visibilidade e forma no *website* <http://www.kra-web.com/>. Como referido, este foi inaugurado em três línguas, alemão, inglês e português, mas actualmente conta já com uma versão em italiano e uma versão em espanhol. Estas duas versões mais recentes foram elaboradas no período compreendido entre o fim do estágio e a presente data. A página de entrada tem apenas o logótipo e as hiperligações para as diferentes versões de cada língua, de entre as cinco disponíveis. O *website* conta com seis secções, que passo a descrever sucintamente.

Home: Apresentação, incluindo uma fotografia do gabinete de Coimbra (exterior).

Serviços: Descreve os serviços assegurados pela equipa, incluindo uma fotografia do gabinete de Coimbra (interior).

Referências: Apresenta alguns dos trabalhos realizados.

Modus Operandi: Resume a prática da plataforma relativamente a honorários, prazos e confidencialidade.

Termos e Condições: Descreve termos e condições de funcionamento.

Contactos: Oferece uma forma de comunicação directa através de uma caixa de texto, cujo conteúdo, uma vez submetido, é encaminhado para o correio electrónico geral, a que têm acesso os membros.

Em resumo, é um *website* que disponibiliza toda a informação relevante de forma simples e simultaneamente directa, agraciando o leitor com um toque humano e atencioso. Com efeito, procura-se construir uma imagem de profissionalismo e ‘proximidade’. A título de exemplo, gostaria de citar o parágrafo da ‘Apresentação’ da secção ‘Home’:

As línguas são uma paixão – trabalhamos com línguas por paixão, brincamos com elas, polimo-las, moldamo-las, divertimo-nos com as suas nuances. Naturalmente, a qualidade está em primeiro lugar, uma vez que só com elevados padrões de qualidade se pode fazer justiça a estes organismos vivos que são as línguas.<sup>2</sup>

Assim, a face visível da plataforma está *online*, marcando a sua presença e abrindo as portas a potenciais clientes e colaboradores.

---

<sup>2</sup> Disponível em: <http://www.kra-web.com/port/>

## 2.4. Serviços linguísticos

Recorrendo à sua rede de profissionais, a 'KRAductus' presta serviços de tradução e legendagem, bem como revisão de texto, nas seguintes línguas: alemão, inglês, português, italiano, espanhol, francês, neerlandês, romeno e russo. Por norma, todas as traduções são realizadas por profissionais, cuja língua materna é a do texto de chegada. Oferece também serviços de interpretação. Para além disso, conta com colaboradores com bastante experiência em transcrições, quer de entrevistas individuais quer de entrevistas de grupo (*focus groups*) ou de outros eventos. Tendo em conta o contexto em que se insere em Coimbra, oferece ainda a revisão de textos académicos, nomeadamente artigos e teses, de mestrado e de doutoramento.

Os serviços de tradução costumam incluir a revisão por um segundo profissional, cuja língua materna também é a do texto de chegada. No entanto, este procedimento é opcional, dado que significa custos adicionais à encomenda de tradução. Assim, cabe ao cliente decidir se deseja ou não a referida revisão da tradução.

A plataforma está sempre acessível quer por *e-mail*, quer por telefone, tendo mostrado até ao momento versatilidade e capacidade de adaptação a novos pedidos, que incluíram, por exemplo, a produção de ficheiros com legendas embutidas ou ainda a conversão de um questionário em formato MS-Word num questionário pré-definido do Google Drive. Assim, dentro das possibilidades, dá resposta não só aos formatos de tradução mais convencionais, como também a pedidos específicos.



### 3. Condições de trabalho

#### 3.1. Localização e condições materiais

A ‘KRAductus’ fica localizada no centro de Coimbra, mais especificamente na Rua Quebra Costas. O gabinete de tradução consiste numa ampla sala com impressora, telefone fixo, ligação à Internet, duas secretárias uma em frente à outra – uma ocupada pela Dra. Katrin Pieper, a supervisora deste estágio, e outra ocupada por mim.

Foi-me dada uma morada electrónica da plataforma, que me permitiu gerir todo o correio electrónico relacionado com a ‘KRAductus’: gestão de clientes em Portugal, envio de orçamentos, gestão de projectos, entre outras tarefas relacionadas.

Para desempenhar as tarefas quotidianas, utilizei o meu computador portátil pessoal, que inclui o seguinte *software* relevante:

- Adobe Acrobat Reader XI (leitor de ficheiros em formato .pdf)
- Dropbox (para partilha de ficheiros com os colegas e os clientes)
- DivXLand Media Subtitler (*software* de legendagem *freeware* que permite a produção de ficheiros com legendas embutidas)
- Express Scribe (*software* para transcrições)
- EZTitles (*software* de legendagem)
- FLIP (corrector automático de português com e sem o Acordo Ortográfico de 1990 e também conversor de textos pré-acordo para pós-acordo)
- Mozilla Firefox (*software* de navegação na Internet)
- Mozilla Thunderbird (*software* de gestão de correio electrónico)
- MS Office (conjunto de programas que incluem editor de texto, de folhas de cálculo e de slides para apresentações)
- Nitro Pro 9 (*software* de conversão de ficheiros do MS Office em .pdf e vice versa)
- SDL Trados Studio 2011 (ferramenta CAT, tradução assistida por computador, para criar e gerir memórias de tradução e bases terminológicas em inglês, alemão, espanhol e português)
- Skype (para comunicar eficazmente em tempo real com clientes e colegas à distância)
- Spot Subtitling System 5.1 (*software* de legendagem)
- SyncToy 2.1 (para fazer cópias de segurança com regularidade)

Até ao momento, este *software* tem sido suficiente para cumprir todas as tarefas que têm surgido. No entanto, caso novas situações exijam outras aplicações, poderei sempre actualizar o computador.

### 3.2. Horário

Como *freelancers*, temos isenção de horário, regendo-nos pela urgência dos prazos e pelo cumprimento das tarefas em mãos. No entanto, o horário mais frequente no escritório durante o estágio foi das 11:00 às 12:30 e das 14:00 às 18:00 aos dias de semana. Foi um estágio presencial na sua grande maioria, tendo eu, por vezes, também trabalhado a partir de casa. O meu estágio teve a duração de 300 horas, dado que o iniciei em Outubro de 2012 e o terminei em Março de 2013.

### 3.3. Supervisão

A supervisão do estágio esteve a cargo da Dra. Katrin Pieper, tradutora, legendadora e gestora de projectos. A Dra. Katrin Pieper reúne ampla experiência como tradutora, legendadora e gestora de projectos tendo trabalhado durante vários anos em duas empresas de destaque na Alemanha na área da tradução audiovisual, nomeadamente a Digital Images e a VSI Berlin (Voice and Script International). Tendo vivido prolongadamente em Portugal e tendo mantido sempre o vínculo com este país, a Dra. Katrin Pieper tem um conhecimento extraordinário da língua portuguesa, o que lhe permite avaliar e também discutir as traduções para o português.

A supervisora acompanhou de perto as tarefas que realizei. Apesar de eu trabalhar autonomamente, nunca foi lançado um orçamento sem consulta prévia da supervisora. Ademais, todas as traduções por mim realizadas foram revistas e discutidas por ela, conferindo o rigor do trabalho. Para além disso, deu sugestões e orientações, bem como indicou as necessárias correcções. A questão da formatação, por exemplo, foi um ponto de particular relevo no início do estágio no qual melhorei bastante, sabendo que o documento produzido deverá, na medida do possível, reproduzir o grafismo do original: uma formatação idêntica facilita ao cliente comparar o original com a tradução, como referido em documentos orientadores como as *Empfehlungen für die Anfertigung bestätigter/beglaubigter Übersetzungen* (Bauer, 2013). Um outro ponto salientado pela supervisora para ter em conta aquando do processo de tradução é o do imaginário, as imagens mentais que se formam com

base nos textos de partida e que podem ser bem diferentes das que surgem para um falante nativo, seguindo a linha de pensamento de Mia Vannerem e Mary Snell-Hornby (1986), que se debruçam sobre *scenes* e *frames* na Tradução. Torna-se, portanto, necessário criar algum distanciamento do texto e questionar constantemente as imagens que estão a ser transmitidas, nomeadamente se um falante da cultura de partida também faria a mesma associação de ideias. Caso contrário, o que acontece muitas vezes, devido a lógicas de pensamento diferentes, poderá ser necessário fazer um enquadramento adequado do imaginário.

Uma vez que houve bastante diálogo entre nós, todas as questões a debater (por exemplo, orçamentos, gestão de projectos, formatação, escolhas tradutivas, etc.) foram discutidas sem demora, o que me permitiu desenvolver as minhas capacidades profissionais nesta área.

## 4. Actividades realizadas

Ao longo do estágio na ‘KRAductus’ realizei uma série de diferentes actividades, cuja descrição se pode encontrar neste capítulo. Para efeitos deste relatório, estas actividades foram organizadas em oito grupos, cada um correspondendo a uma secção deste capítulo, de acordo com a seguinte disposição: tradução nas vertentes inglês-português (doravante EN-PT) e alemão-português (doravante DE-PT), legendagem, revisão de texto, transcrição, gestão de projectos, gestão do *website* ‘KRAductus’, publicidade e orçamentos. Para além disso, pode-se encontrar em anexo uma lista detalhada de todas as actividades realizadas (*vide* Anexo 1).

### 4.1. Tradução DE-PT e EN-PT

Uma das actividades principais por mim realizadas foi a tradução nos pares de línguas EN-PT e DE-PT. Por isso, esta secção será dividida em duas partes, uma para cada um dos pares de língua. Nos dois pares de línguas, os textos traduzidos eram de natureza bem diversificada, não sendo possível verificar-se visível incidência numa determinada área. Serei mais extensivo na descrição das traduções executadas do alemão para o português porque considereei o processo de tradução de alguns dos textos em questão mais desafiante e interessante.

#### 4.1.1. Tradução DE-PT

Todas as traduções que realizei no par de línguas DE-PT foram para o mesmo cliente, a ‘Progresso, Associação para o Apoio e Acompanhamento de Jovens em Portugal’. No entanto, os textos que nos chegaram foram de tipologia variada, incluindo pareceres pedopsiquiátricos, cartas pessoais, relatórios, textos de apresentação e currículos. Ainda que sem entrar em pormenores sobre cada um dos textos, farei uma descrição resumida das tarefas em questão, das suas especificidades e de eventuais aspectos a salientar. Desde já, convém referir que todos os textos para este cliente foram traduzidos utilizando o Acordo Ortográfico de 1990.

Talvez o maior desafio tenha sido traduzir os pareceres pedopsiquiátricos. Por essa razão, e por considerar que poderá servir como base exemplificativa para o modo como tenho traduzido, descreverei mais pormenorizadamente as metodologias utilizadas nessas traduções. No total, chegaram-nos às mãos seis pareceres médicos relativos a adolescentes que

começaram o seu acompanhamento pedagógico e terapêutico na ‘Progresso’. Frequentemente, os jovens que chegam à ‘Progresso’ trazem um parecer psiquiátrico, que tem que ser traduzido para português. Este parecer tem um formulário padrão, que é preenchido à mão pelos respectivos psiquiatras, o que implica muitas vezes um esforço extra para conseguir entender a caligrafia, sendo necessário comparar a mesma letra em palavras diferentes. Por vezes, esse formulário padrão vem acompanhado por um parecer pessoal do psiquiatra, que também tem que ser traduzido. De facto, foi algo moroso chegar a uma versão final em português para o referido formulário, mas uma vez terminada, foi possível reutilizá-la nos pareceres subsequentes.

No entanto, o que consumiu mais tempo e recursos foi pesquisar os testes psíquicos efectuados, dado que cada médico aplica testes diferentes e, frequentemente, só indica a abreviatura do mesmo, provavelmente considerando que é claro para os colegas seus pares, pelo menos no mesmo país, o que pretende dizer. Assim, num primeiro passo, pesquisei pelos vários testes na página electrónica <http://www.testzentrale.de/>, do grupo Hogrefe, que me parece ser uma fonte fidedigna, tendo em conta que é uma editora especializada em testes psicológicos, estabelecida inclusive em vários países e que conta com uma lista de clientes bastante longa. Depois de ver em que consistiam, o segundo passo foi recorrer à página electrónica da Wikipédia em alemão ou inglês, caso o teste em causa tivesse uma designação em inglês, contrastando a informação lá disponível com a da página anteriormente referida, para verificar se existia algum artigo correspondente em português. Se fosse o caso, pesquisaria pelo termo utilizando um motor de busca virtual, de modo a verificar se os resultados coincidiam com a descrição do conceito em alemão na página <http://www.testzentrale.de/>.

Para além disso, para garantir uma tradução o mais exacta possível, entreguei a primeira versão da mesma a psicólogas para revisão. Deste modo, foi possível estabelecer que o teste ‘HAWIK-IV’ (Hamburg-Wechsler-Intelligenztest für Kinder) corresponde ao ‘WISC-IV’ (Wechsler Intelligence Scale for Children), embora só se aplique o ‘WISC-III’ em Portugal. Foi também possível estabelecer, especialmente atendendo ao contexto, que ‘LRS-Testung’ corresponde a ‘Lese-Rechtschreib-Schwäche’ ou ‘Lese-Rechtschreibsstörungen’, que optei por traduzir por ‘Testes de dificuldades na leitura e na escrita’. A abreviatura ‘CBCL’ (Child Behavior Checklist) constituiu um desafio interessante, pelo que foi necessário saber não só no que consistia, mas também um pouco sobre a sua história e aplicação em Portugal, o que me permitiu chegar à comumente conhecida abreviatura ICCP (Inventário de Competências Sociais e de Problemas de Comportamento em Crianças e Adolescentes). Já da pesquisa

relativa à abreviatura YSR (Youth Self-Report) resultou que se manteria a designação, dado que é desta forma que este teste é conhecido em Portugal. Além disso, num caso em particular, tive uma reunião via Skype com uma psicóloga sobre os testes em questão e a sua designação em Portugal. Após algumas clarificações, foi possível estabelecer que, por exemplo, ‘Schweinchen Schwarzfuß-Test’ corresponde ao ‘Teste do Pata Negra’<sup>3</sup>.

Para além destes exemplos, parece-me também interessante mencionar que, nestes pareceres, foram feitas referências directas a alíneas específicas da CID-10<sup>4</sup> – 10.<sup>a</sup> Revisão da Classificação Estatística Internacional de Doenças e Problemas Relacionados com a Saúde (Deliberação n.º 131/97 de 27 de Julho de 1997). Estas alterações foram revistas e discutidas com uma psicóloga, que se tinha prontificado a auxiliar-me na tradução.

Embora este tipo de tradução seja algo exigente, torna-se simultaneamente gratificante a longo prazo, uma vez que permite a construção de uma base terminológica e de memórias de tradução que agilizarão grandemente futuras traduções semelhantes.

Relativamente às cartas pessoais, devo dizer que foi a tipologia com a qual tive menos dificuldades, uma vez que a sua tradução permite maior liberdade criativa, embora tivesse sido deveras importante atentar a cada palavra, dado que se tratava da correspondência inédita entre um jovem e a sua mãe biológica e o seu irmão, com quem não tinha contacto desde a infância. Com efeito, tratou-se de um caso em que um jovem, que tendo sido adoptado por uma família alemã, estava a ser acompanhado na associação supramencionada e precisava de restabelecer o contacto com a sua família biológica no Brasil. Com este objectivo em mente, foi-nos solicitado que traduzíssemos três cartas: uma da presidente da associação à mãe do jovem (468 palavras), uma dele à sua mãe (521 palavras) e outra dele a um irmão (308 palavras). Estas cartas eram endereçadas a destinatários brasileiros, por isso, após a respectiva tradução com o Acordo Ortográfico de 1990, foi necessário pedir a uma falante nativa da norma brasileira do português que revisse os textos e os adaptasse à realidade brasileira, tendo em conta o contexto específico daquela família.

Para além dos textos anteriormente mencionados, foram também traduzidos e/ou revistos formulários de admissão, que são documentos simples com os dados relevantes da criança ou adolescente a ser acompanhada ao abrigo da associação ‘Progresso’, ou seja: nome, morada, nome e morada dos pais ou tutores, tipo de medida de acompanhamento, instituição de acolhimento, etc.

---

<sup>3</sup> Disponível em: [http://www.infopedia.pt/\\$teste-do-pata-negra](http://www.infopedia.pt/$teste-do-pata-negra)

<sup>4</sup> Disponível em: [http://portalcodgdh.min-saude.pt/index.php/Delibera%C3%A7%C3%A3o\\_n.%C2%BA\\_131/97\\_de\\_27\\_de\\_Julho](http://portalcodgdh.min-saude.pt/index.php/Delibera%C3%A7%C3%A3o_n.%C2%BA_131/97_de_27_de_Julho)

A ‘Progresso’ solicitou ainda a tradução de um relatório de desenvolvimento de um dos jovens ao seu encargo (2983 palavras), bem como a revisão e tradução, quando necessário, de uma actualização do texto de apresentação da associação (2856 palavras). Este último, além de descritivo, queria-se apelativo, factor que foi tido em consideração. Para além disso, foram ainda traduzidos dois currículos, um de um funcionário da ‘Progresso’ e outro de um jovem em acompanhamento. Apesar de não ser uma directiva da encomenda de tradução, tendo em conta as boas relações entre a ‘KRAductus’ e esta associação, decidiu-se investir mais tempo na referida tarefa, sem custos adicionais para o cliente, para melhorar o currículo, especialmente em termos de apresentação, segundo a experiência do tradutor e da supervisora, por cujas mãos já passaram muitos currículos.

O trabalho elaborado no par de línguas DE-PT durante o estágio foi diversificado, o que permitiu desenvolver alguma versatilidade tradutiva, necessária numa plataforma que pretende entrar em contacto directo com um público abrangente e variado. Por outro lado, como já foi referido, a maioria das traduções efectuadas centrou-se em pareceres pedopsiquiátricos, o que me proporcionou, um primeiro contacto e alguma experiência, ainda que reduzida, nesta área, bem como a oportunidade de começar a construir uma base de dados para eventuais situações futuras.

#### 4.1.2. Tradução EN-PT

Na realidade, não foram realizadas muitas traduções EN-PT durante o estágio profissional e as que com que me ocupei foram de tipologias diferentes. Assim, contam-se essencialmente três encomendas de tradução: a revisão/tradução de doze documentos para um cliente particular (7.863 palavras no total), a revisão/tradução de dois documentos sobre a entidade NuruEnergy (7.173 palavras no total), encomendada pelo Instituto de Empreendedorismo Social (IES), e ainda duas estrofes do poema “Lines On A Young Lady's Photograph Album” de Philip Larkin para um doutorando.

Gostaria de descrever mais pormenorizadamente cada uma das encomendas, começando pela revisão da tradução de doze documentos efectuada para um particular de nacionalidade norte-americana, a serem apresentados num tribunal português a propósito do seu processo de divórcio. Estes documentos incluíam correspondência electrónica, uma descrição da actual categoria profissional do cliente, o seu currículo, a sua certidão de casamento, três declarações de impostos, uma carta de aconselhamento jurídico e o certificado de documentação de uma embarcação. A tarefa foi-nos confiada numa sexta-feira à tarde e tinha que ser entregue na

segunda-feira ao final do dia em mãos numa outra ponta da cidade, já com a devida certificação notarial. Assim, apesar de não se tratar do horário de expediente normal, foi necessário trabalhar durante o fim-de-semana, dada a urgência do prazo. É de salientar que a referida revisão em grande parte foi uma tradução de raiz, considerando que a tradução apresentada pelo cliente não respeitava minimamente a formatação dos documentos originais e parecia ter sido feita por um programa de tradução automática. Na verdade, foi particularmente desafiante reproduzir a formatação das declarações de impostos norte-americanas que, apesar de corresponderem a 2003, 2004 e 2010, eram todas diferentes, o que não permitia usar uma delas como modelo final. A correspondência electrónica foi relativamente simples de traduzir, dado que era linguagem do dia-a-dia.

A tarefa proposta pelo IES consistia em rever e comparar a tradução de um documento, cujo original tinha sido recentemente alterado. Então, foi necessário rever a tradução previamente realizada e traduzir os segmentos que ainda não estavam traduzidos. Resumidamente, o documento centrava-se na distribuição de uma forma de iluminação barata, ecológica e prática em países em desenvolvimento na África subsariana, bem como na dinamização das economias locais com base no negócio daí decorrente. Foi, portanto, um trabalho de alguma minúcia que implicou pesquisar sobre o mercado dos créditos de carbono, financiamento e as respectivas abreviaturas, bem como sobre o modo de funcionamento do respectivo equipamento de iluminação.

Finalmente, foi-nos solicitada a tradução de duas estrofes do poema de Philip Larkin “Lines On A Young Lady's Photograph Album” (no livro *The Less Deceived*, 1953) para um cliente particular que pretendia usar aqueles versos específicos como epígrafe de um capítulo da sua tese de doutoramento. Foi um desafio interessante traduzir literatura para um cliente português com bons conhecimentos de inglês e que estava atento às subtilezas e conotações específicas de cada uma das duas línguas, por isso, foi uma tarefa algo morosa, em que cada escolha foi bem pesada. Embora tenha tentado manter a estrutura formal do poema, foi necessário sacrificar o esquema rimático para conseguir manter uma maior correspondência a nível do conteúdo, que, no fundo, era o que mais interessava ao cliente neste caso.

Apesar de não ter traduzido muitos documentos neste par de línguas, a experiência foi variada o suficiente, quer em termos de tipologia de texto, quer em termos das condições das diferentes encomendas (prazos e qualidade dos textos de partida) para poder retirar importantes aprendizagens.

## 4.2. Legendagem



A ‘KRAductus’ conta com duas legendadoras experientes e eu próprio completei um curso de legendagem para audiovisuais na empresa Pluridioma, pelo que é um tipo de tarefa de tradução que a equipa assegura. No entanto, como a plataforma não trabalha directamente com os canais de televisão e o meio do cinema, poucas foram as encomendas de legendagem que surgiram durante o estágio. Ainda assim, tive a oportunidade de legendar alguns vídeos e parte de um concurso televisivo. No total, traduzi e legendei do inglês para o português 49 minutos de fita, o que corresponde a cerca de 25 horas de trabalho, tendo em conta uma média de 5 minutos de fita por hora de trabalho, como salientado por vários legendadores em contexto informal.

Com efeito, e não esquecendo que a ‘KRAductus’ é uma plataforma de tradutores *freelance*, a tarefa de legendar parte do concurso ‘American Idol’ foi-me entregue por uma colega do meio da tradução audiovisual, que não tinha disponibilidade para cumprir o prazo a ela imposto. Assim, pude legendar os últimos 20 minutos (de um total de 84) deste concurso, tendo em especial atenção as seguintes indicações, de modo a manter a coerência com o resto: a) as formas de tratamento entre as diferentes personagens (júri-concorrentes, apresentador-concorrentes, etc.); b) número de caracteres por linha (36) e c) o Acordo Ortográfico de 1990. Apesar de a versão áudio prevalecer, tinha à disposição o guião do episódio, que serviu de base para a tradução, especialmente nos segmentos em que era difícil entender os diálogos sobrepostos nos bastidores. Uma vez concluído e enviado o ficheiro com as legendas, a mesma colega procedeu à revisão do trabalho realizado.

Os outros trabalhos na área do audiovisual foram encomendados pelo IES e constituíram um desafio maior e mais específico, uma vez que foi necessário, além de traduzir e legendar, produzir ficheiros com legendas embutidas. Normalmente, a tarefa do legendador termina no momento em que produz o ficheiro com as legendas e o envia ao cliente, mas, neste caso em particular, foi necessário produzir um ficheiro único do vídeo com as legendas. Assim, recorrendo a tutoriais na Internet, aprendi a utilizar novo *software* de cariz público e gratuito, nomeadamente o DivXLand Media Subtitler. As tarefas de tradução consistiram em legendar, sem guião, vídeos relacionados com desenvolvimento social para serem utilizados em sessões de formação, ou seja: um documentário de seis minutos sobre Gram Vikas<sup>5</sup>, uma organização sem fins lucrativos que visa o desenvolvimento de comunidades (na educação, consciencialização, economia) com base na contribuição de todos os membros de cada comunidade com os recursos disponíveis – dinheiro e mão-de-obra; vinte minutos de um

---

<sup>5</sup> Disponível em: <http://www.gramvikas.org>

documentário sobre Muhammad Yunus, prémio Nobel da paz em 2006 e criador do conceito do microcrédito, e um vídeo de três minutos sobre liderança de massas intitulado ‘FirstFollower – Leadership Lessons from Dancing Guy’. Em todas as ocasiões, o trabalho foi supervisionado pela Dra. Katrin Pieper e a revisão da legendagem levada a cabo por uma colega legendadora profissional nos pares de línguas EN-PT e DE-PT.

Durante o estágio, não surgiram mais encomendas de legendagem, mas as breves experiências que tive foram bastante enriquecedoras e permitiram-me adquirir mais autonomia nesta área.

### 4.3. Revisão de texto

Para além de tradução, a ‘KRAductus’ também presta serviços na revisão de textos, académicos e não só, especialmente em português, de modo a torná-los mais apropriados para o fim em vista. Um olhar exterior pode assegurar a coerência interna a nível argumentativo e estrutural, detectar repetições, melhorar a linguagem utilizada (se necessário) e fazer cumprir eventuais limites de extensão do texto. Se assim tiver sido previamente acordado, poderá também o revisor olhar criticamente para o texto em questão. Para além disso, também se podem melhorar outros tipos de texto, sendo os mais frequentes currículos e cartas de apresentação para fins laborais.

Assim, durante o estágio, foi-me incumbida a tarefa de rever uma tese de doutoramento (em português). A revisão incidiu sobre as 300 páginas do corpo do texto, excluindo deste modo os anexos e a capa. Os requisitos desta tarefa em particular foram: a) detectar eventuais gralhas e polir o texto linguisticamente; b) garantir a coerência interna; c) uniformizar a formatação e terminologia utilizada; e d) reduzir o volume de texto. Para realizar esta tarefa eficazmente e cumprir os prazos, foi importante manter um contacto próximo com o autor, que se mostrou disponível para esclarecer dúvidas e discutir ideias e conceitos. É ainda de salientar que todas as alterações neste tipo de tarefa são registadas utilizando a ferramenta do MS-Word ‘Registar alterações’. Assim, o cliente tem sempre a oportunidade de depressa identificar onde foram efectuadas alterações e de as aceitar ou não. Esta ferramenta é especialmente útil quando é possível de existam ligeiras diferenças de sentido relativamente ao texto, com as quais o autor pode não concordar, ou no caso da redução do volume de texto, em que é forçoso garantir que não é excluída informação importante.

### 4.4. Transcrição

Entre as tarefas desempenhadas, incluíram-se transcrições. Com efeito, fomos contactados por meio de um panfleto publicitário deixado numa papelaria na zona universitária. Foi-nos proposto transcrever entrevistas individuais no âmbito de um projecto de doutoramento relacionado com o desenvolvimento dos centros de formação para o ensino básico e secundário. No total, foram transcritas quatro entrevistas, que perfizeram um total de 278 minutos. O orçamento foi elaborado de acordo com o tempo de fita, sendo contabilizado ao minuto.

Para realizar esta tarefa, foi utilizado *software* específico, nomeadamente o programa Express Scribe. Foram seguidos os parâmetros acordados com o cliente, após sugestão do transcritor: formatação, texto com o Acordo Ortográfico de 1990, limpeza do discurso (omissão de repetições, hesitações e interjeições típicas do discurso oral, mas sem conteúdo relevante) para que fosse mais fácil ler o texto. A codificação do nome das pessoas envolvidas foi providenciada pelo cliente, após sugestão do transcritor.

Esta é uma tarefa que exige sobretudo um bom domínio da língua e perseverança e, creio, poderá ser bastante procurada num meio universitário que conta com vários centros de investigação, para os quais a transcrição de entrevistas é uma ferramenta de trabalho imprescindível.

#### 4.5. Gestão de projectos

A par da tradução de textos propriamente dita, foi parte das minhas tarefas gerir projectos de tradução, tanto nos pares de línguas com os quais trabalho como nos pares de línguas com os quais não trabalho, tendo em conta que era responsável pelo contacto directo com a maioria dos clientes do mercado português e que no âmbito da ‘KRAductus’ apenas se traduz para a língua materna do tradutor.

A gestão de projectos consiste em gerir o contacto com o cliente, fazendo um orçamento que leve em linha de conta as suas necessidades e as suas possibilidades, negociar prazos se necessário, atribuir a tarefa de tradução a um (ou mais) tradutor(es) com competências e disponibilidade para a executar, entregar a tradução a um revisor (caso o cliente assim o tenha especificado) e, por fim, entregar o documento final ao cliente, garantido que as suas exigências são satisfeitas na íntegra. Convém salientar que é parte integrante da gestão de projectos o pagamento de honorários aos colegas.

Neste âmbito, tive a oportunidade de gerir vários projectos com diferentes pares de línguas. No par de línguas PT-EN, foi-nos confiada a tradução de 13.484 (1.351 + 12.133) palavras do Manual de Participante no *Bootcamp* em Empreendedorismo Social, solicitado pelo IES. Na verdade, este projecto teve duas fases. Numa primeira fase, foi-nos enviado o primeiro capítulo (1.351 palavras) como teste. A encomenda incluía não só a tradução PT-EN, mas também a revisão por um segundo profissional e trazia consigo a promessa do resto do manual, caso o resultado correspondesse às expectativas do cliente. Felizmente, foi esse o caso e recebemos a encomenda de traduzir o resto do manual. Uma vez que a tradutora responsável pelo primeiro capítulo não tinha disponibilidade, recorri a uma outra colega. À partida, teria sido preferível que a tradução do manual tivesse sido realizada pela mesma profissional; por outro lado, no entanto, isto permitiu-nos conhecer melhor e avaliar mais tradutores, de modo a que saibamos com quem contar no futuro. A revisão da totalidade do manual foi assegurada sempre pelo mesmo tradutor.

Com efeito, através da mesma entidade fomos contactados pelo Projecto MIES, Mapa de Inovação e Empreendedorismo Social, que nos propôs traduzirmos o respectivo *website* para inglês. Assim, fiquei encarregado de toda a gestão deste projecto de 5.600 palavras.

Ainda tendo o inglês como língua de chegada, foi-nos feita a proposta de revermos um artigo académico para publicação em inglês na área do ambiente, mais propriamente relacionado com a gestão de recursos hídricos. Devido a restrições orçamentais, apenas nos foi solicitado que revíssemos partes do texto e não o artigo completo, pelo que elaborei um orçamento com base nas 4.749 palavras em causa. Seguidamente, o ficheiro foi entregue a um revisor cuja língua materna é o inglês. Para além disso, também assegurei a revisão do inglês do *website* de uma pequena casa de hóspedes em Monchique e do respectivo contrato com os clientes, o que fez o total de 2.993 palavras, entregando-a a um profissional falante nativo do inglês.

Fui ainda responsável pela gestão de vários projectos no par de línguas EN-PT, tendo também efectuado traduções e revisões nalguns deles, consoante a disponibilidade e os prazos em questão. Neste rol, pode-se incluir a revisão da tradução, bem como a tradução das partes por traduzir de um projecto sobre energia com base em dínamos em países subdesenvolvidos. Neste projecto, foram contabilizadas 7.173 palavras. Devido ao prazo apertado, para garantir uma entrega atempada, conjuguei os esforços com os de um colega tradutor, gerindo eu todo o processo. Além deste projecto, o IES também nos encomendou a legendagem de alguns vídeos, nomeadamente os já referidos “First Follower – Leadership Lessons from Dancing

Guy” (três minutos), “Gram Vikas” (seis minutos) e “Muhammad Yunus, Banker for the Poor” (vinte minutos), projectos esses também sob minha responsabilidade.

Também clientes particulares contactaram a plataforma, pelo que um dos projectos que geri foi a revisão da tradução EN-PT de doze documentos (7.863 palavras no total) apresentada, como já mencionado, por um particular de nacionalidade norte-americana. Tratou-se de uma encomenda urgente, que implicava uma deslocação ao notário para certificar alguns desses documentos. Tendo em conta esse facto e ainda que a estimativa prévia do tempo necessário para completar a tarefa acabou por se revelar bastante aquém do tempo realmente despendido, foi forçoso dividir esta tarefa com dois colegas, que se ocuparam da certidão de casamento e do currículo. Relativamente ao pagamento das despesas no notário, estas são pagas pelo cliente, bem como os custos de deslocação.

Apesar de as minhas línguas de trabalho serem o inglês e o alemão, tive a oportunidade de gerir projectos também noutras línguas, nomeadamente a tradução português-francês (doravante PT-FR) e PT-DE, com revisão por um segundo profissional, de um texto promocional de 259 palavras relativo a uma nova gama de calçado infantil, para uma empresa de calçado; e ainda a tradução neerlandês-alemão (doravante NL-DE) e neerlandês-português (doravante NL-PT) de um texto de 701 palavras, em que uma adolescente descreveu a sua vida quotidiana na ‘Progresso’, Associação para o Apoio e Acompanhamento de Jovens em Portugal.

Para além da gestão de encomendas de tradução, legendagem e revisão, encarreguei-me ainda de assegurar a entrega atempada de todas as encomendas de transcrição.

Assim, creio ter reunido também alguma experiência na gestão de projectos, especialmente tendo em conta que a natureza destes era algo diversificada.

#### 4.6. Gestão do *website*

Todos os membros da ‘KRAductus’ partilham a gestão do *website*. Os membros de língua materna alemã elaboraram a versão alemã que depois foi traduzida para inglês por um falante nativo de inglês. A versão portuguesa foi traduzida por mim. Também a versão portuguesa do *e-mail* de lançamento foi elaborada por mim, tendo como base não só a versão alemã, como também os comentários de vários colegas. Uma vez que se tratava de um *e-mail* de *marketing* para o público em geral, pareceu-nos boa ideia partilhar o texto de apresentação com vários colegas e pedir os seus comentários, para que pudéssemos melhorá-lo. De facto, estes foram bastante úteis e permitiram-nos chegar a um melhor texto de apresentação, que foi

enviado a todos os nossos contactos e a entidades que considerámos potenciais clientes, como organizações não-governamentais, editoras de audiovisuais, etc.

O processo de melhoramento do *website* foi gradual e incluiu a publicação de três fotografias. A escolha das mesmas foi mediada por mim, que seleccionei as mais apropriadas de entre centenas. Depois, foi minha tarefa mediar a discussão sobre que fotografias seriam publicadas, em que secção e onde. Uma vez concluído esse processo, coube-me também encomendar a tarefa ao *webmaster* responsável pela manutenção do *website*.

A expansão do *website* para incluir uma versão italiana e espanhola foi-me também atribuída, tendo estabelecido o contacto com as respectivas colegas e, uma vez terminados os textos nessas línguas, com o *webmaster*, para este publicar os textos.

Para além disso, fez parte das minhas tarefas gerir o correio electrónico em português, quer através da plataforma *online*, quer através dos anúncios publicados em *websites* para esse fim, o que incluiu não só o contacto com os clientes, mas também com possíveis colaboradores. Com efeito, pontualmente iam-nos chegando candidaturas de tradutores que nos ofereciam os seus serviços e nos apresentavam o seu currículo. Ficou, portanto, a meu cargo arquivar os currículos mais interessantes na respectiva pasta no sistema Dropbox e também dar uma resposta a cada um desses profissionais. Na verdade, redigi uma resposta-padrão em português que serve agora de modelo para estas ocasiões.

#### 4.7. Publicidade

Como qualquer negócio que queira florescer, a ‘KRAductus’ necessitava de visibilidade, ou seja, de publicidade. O primeiro passo consistiu em procurar na Internet potenciais clientes, entidades com as quais a plataforma tivesse afinidade e pudesse colaborar com sucesso. Foram elaboradas listas com editoras cinematográficas, departamentos académicos, centros de formação e centros de pesquisa, organizações não-governamentais, etc., de países cuja língua materna é o alemão ou o português. Este trabalho de pesquisa tem sido realizado ao longo do tempo, consoante a disponibilidade dos membros da ‘KRAductus’. Uma vez obtidos os dados relevantes, foi enviado o *e-mail* de apresentação.

Uma outra acção promocional efectuada, direccionada para o mercado português, foi a publicação de anúncios em *websites* de publicidade *online*, como, por exemplo, OLX (<http://www.olx.pt>), Coisas (<http://www.coisas.com>) e Ocasão (<http://www.ocasiao.pt/>). Ficou a meu cargo a edição e a manutenção das contas nos respectivos *websites*, bem como a gestão de eventuais contactos por parte dos clientes. Para além disso, o texto de apresentação

foi escrito por mim e revisto pela supervisora, tratando-se de um cartão de visita electrónico sucinto e, esperamos, apelativo, como se pode ler no parágrafo seguinte:

**‘KRAductus’ - Tradução - Legendagem - Revisão - Transcrições**

Somos uma equipa de tradutores sediados em Berlim e Coimbra e trabalhamos com colegas de diversos países, garantindo entregas de qualidade a condições e preços justos.

Trabalhamos com várias línguas, nomeadamente: português, alemão, inglês, italiano, neerlandês, francês, espanhol. Para projectos que envolvam outras línguas, sabemos onde encontrar os melhores especialistas.

Visite o nosso *website*: <http://www.kra-web.com>/ou escreva-nos ([rcabrita@kra-web.com](mailto:rcabrita@kra-web.com))!

Paralelamente, foi feita uma pequena campanha de publicidade a nível local em Coimbra com a distribuição de panfletos (*vide* Figura 2), cujo primeiro esboço foi elaborado por mim e depois trabalhado em conjunto com a Dra. Katrin Pieper, tendo sido, uma vez pronto, distribuído por várias faculdades e outros sítios que oferecem potencial visibilidade, como estabelecimentos comerciais e de serviços vários na Rua da Sofia, rua com grande movimento de pessoas de todo o tipo de profissões, e nas Ruas Ferreira Borges e Visconde da Luz, o coração da baixa de Coimbra. Estava a ser planificada uma nova campanha de publicidade a ser executada num futuro próximo.



**tradução – interpretação – transcrição – revisão de texto**

[kraductus@kra-web.com](mailto:kraductus@kra-web.com) ♦ 933724055 ♦ <http://www.kra-web.com>

Figura 2. Panfleto ‘KRAductus’

Com efeito, foram também elaborados cartões de visita (*vide* Figura 3) em colaboração com um *designer* gráfico profissional. Cada membro ficou individualmente responsável pela impressão do seu cartão e subsequente distribuição.



Figura 3. Cartão de visita 'KRAductus'

Para além dos meios publicitários descritos até ao momento, foram também concebidas e distribuídas *T-shirts*, nos tons da plataforma, por entre vários conhecidos e amigos. A iniciativa foi minha e o primeiro esboço foi também concebido por mim, sendo, depois de melhorado por um *designer*, discutido em grupo até se chegar a uma versão final. Como curiosidade, as primeiras *T-shirts* foram estreadas na 23.<sup>a</sup> Meia Maratona de Lisboa EDP a 24 de Março de 2013, dado que é um evento que reúne milhares de pessoas.

Por uma questão de facilidade linguística – apesar de a Dra. Katrin Pieper dominar bastante bem o português –, fui o responsável pelo contacto directo com os clientes do mercado português, quer por correio electrónico, quer por telemóvel e telefone (durante o horário de expediente).

Com a noção de que ainda há necessidade de maior visibilidade, e portanto mais publicidade, a plataforma tem feito progressivamente mais esforços nesse sentido.

#### 4.8. Orçamentos

Ao longo do estágio, a 'KRAductus' foi contactada por várias entidades, solicitando informações sobre os seus serviços e especialmente sobre os preços praticados. Neste âmbito, tive a oportunidade não só de estabelecer contacto directo com os clientes, mas também de preparar vários orçamentos, sempre sob a supervisão da Dra. Katrin Pieper. Fomos contactados por clientes de contextos muito diferentes com necessidades muito diferentes, desde clientes privados até empresas e instituições e colectividades. Entretanto, embora já fora do período de estágio, elaborei mais orçamentos, que serão utilizados como base de estudo para este relatório.

Assim, entre Outubro de 2012 e Julho de 2014, preparei um total de 99 orçamentos para várias entidades. Os orçamentos efectuados incluíram a gestão do projecto, a elaboração da



tarefa em si (tradução, legendagem, revisão ou transcrição) e a respectiva revisão, caso o cliente assim o tivesse solicitado. Por norma, a revisão era recomendada e discriminada no orçamento, mas cabia ao cliente decidir se desejava ou não esse serviço, dado que acarretava custos adicionais. O orçamento era, normalmente, feito em função do par de línguas e do tipo de texto, do número de palavras, contadas electronicamente, ou do tempo de fita, no caso da legendagem e transcrições, também contado electronicamente.

De modo a agilizar o próprio processo de realização de orçamentos, foi elaborado em conjunto com a supervisora um *e-mail* modelo para um primeiro contacto com os potenciais clientes, em que se explicava sucintamente como era calculado o orçamento e se pedia o material a traduzir, sem o qual não era possível fazer um orçamento preciso. Para além disso, foi também elaborado um segundo *e-mail* modelo para o caso de o nosso orçamento não ser aceite ou de a encomenda, por qualquer outro motivo, não ser finalizada. Foi ainda concebida uma folha de orçamentos modelo, que inclui o logótipo da plataforma, toda a informação necessária, bem como uma tabela que permite uma visualização rápida e transparente dos custos. Naturalmente, esta folha modelo era adaptada a toda a situação em que nos era solicitado um orçamento.

As reacções dos potenciais clientes variavam bastante, mas era relativamente comum não obter qualquer resposta quando, presumivelmente, a nossa proposta não ia ao encontro do que o cliente pretendia. Tornou-se também claro que frequentemente era necessário esclarecer o modo como o orçamento era calculado, bem como no que consistia exactamente a tarefa, de maneira a facilitar a compreensão da razão de ser dos preços apresentados.

Em resumo, aquando deste estágio, tornou-se-me bastante claro que a questão dos orçamentos, ou seja, a remuneração que se espera obter por determinada tarefa, é deveras importante na angariação e manutenção de clientes, sem os quais nenhum negócio ou entidade pode subsistir. Com efeito, nos capítulos seguintes, será justamente discutido o modo como se posicionam os tradutores *freelance* no mercado em Portugal perante potenciais clientes/agências relativamente às condições de trabalho propostas, sendo sucintamente apresentada a composição do tecido tradutivo *freelance* português.

## Parte II – Reflexão sobre preços, orçamentos e remuneração

A segunda parte deste relatório apresenta uma reflexão sobre preços, orçamentos e remuneração dos tradutores *freelance* em Portugal. Incide mais propriamente sobre uma vertente mais prática dos Estudos de Tradução, que têm uma “interdisciplinary nature” (2002, p. 1), como afirmam Williams e Chesterman no livro *The Map, A Beginner's Guide to Doing Research in Translation Studies*. Com efeito, estes autores elencam várias áreas de pesquisa em Tradução, entre as quais se inclui “the Translation Profession”, “relating to the current situation of the professional association(s) of your country” (2002, p. 27). No seu livro, esta secção encontra-se pouco desenvolvida e centra-se mais no papel das associações de tradutores, que também será explorado neste relatório de estágio, mas debruça-se também sobre “the employment status” (*idibem*) e a remuneração do tradutor, uma vez que é o reflexo do seu valor no mercado. Assim, nos capítulos 5, 6 e 7, será analisada a composição do mercado da tradução *freelance*, orçamentos e tarifas, as expectativas de potenciais clientes e, sucintamente, o papel das associações relacionadas com a Tradução.

Para os efeitos deste trabalho, os tradutores assalariados não serão considerados, apenas os tradutores *freelance*. Por tradutor assalariado, entende-se os tradutores com contrato laboral que estabelece a remuneração mensal, como por exemplo os que trabalham para uma empresa de serviços linguísticos nas instalações da mesma. Por tradutor *freelance*, entende-se trabalhadores independentes que não têm vínculo laboral com nenhuma entidade e que vão aceitando encomendas quer de agências de tradução, quer de outros clientes.

O objectivo é discutir o que poderão ser consideradas tarifas sustentáveis para os tradutores *freelance* no mercado da tradução em Portugal, tendo em conta a presente situação económica. Com este fim em mente, começarei por descrever sucintamente a composição do mercado da tradução a nível mundial e depois mais especificamente em Portugal. Tendo este contexto como base, será seguidamente discutida a sustentabilidade pecuniária da profissão de tradutor *freelance*, analisando e pesando os vários factores relevantes e também comparando com a tabela de remuneração única emitida pelo governo em Dezembro de 2008<sup>6</sup>. Posteriormente, serão analisados os orçamentos elaborados no decorrer do estágio, bem como desde então até 31 de Julho de 2014, enriquecendo a amostra recolhida.

---

<sup>6</sup> Publicada na Portaria n.º 1553-C/2008 pela Presidência do Conselho de Ministros e do Ministério das Finanças e da Administração Pública.

## 5. O mercado da tradução: uma breve descrição

Este capítulo incidirá sobre o mercado da tradução em Portugal, descrevendo sucintamente a sua composição em várias vertentes, onde se incluem os vários tradutores da indústria, a qualidade que se espera das traduções encomendadas, a formação que se espera dos tradutores que as executam e a avaliação dos tradutores *freelance* por parte de agências de tradução e clientes.

### 5.1. Composição do mercado da tradução em Portugal

De modo geral, o mundo globalizado actual tem uma necessidade constante de serviços linguísticos. Ao contrário de muitos outros sectores que foram profundamente afectados pela crise mundial que se vem arrastando desde sensivelmente 2008, o sector dos serviços linguísticos parece continuar em crescimento, segundo a Common Sense Advisory<sup>7</sup> (Alves, 2011, p. 206). Esta entidade é uma empresa norte-americana de pesquisa de mercado que ajuda os seus clientes a prosperar a nível internacional, aplicando as melhores práticas nas áreas da tradução, localização, interpretação, globalização e internacionalização. Com efeito, ainda de acordo com esta entidade, foi previsto um crescimento significativo deste sector entre 2009 e 2013, tendo em conta um inquérito realizado a 30 grandes empresas de tradução a nível mundial, como se pode verificar na tabela abaixo, retirada da dissertação de Fernando F. Alves (2011). Os valores indicados referem-se ao volume de mercado em mil milhões de dólares e os totais apresentados são a soma arredondada das parcelas anteriores.

Região	Quota de Mercado	2009 (M\$)	2010 (M\$)	2011 (M\$)	2012 (M\$)	2013 (M\$)
Europa	43%	6 468	7 331	8 409	9 703	10 781
E.U.A.	40%	6 074	6 884	7 896	9 111	10 123
Ásia	12%	1 735	1 965	2 255	2 601	2 891
Resto do Mundo	5%	722	818	939	1 083	1 203
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>15 000</b>	<b>17 000</b>	<b>19 500</b>	<b>22 500</b>	<b>25 000</b>

Tabela 1. Estimativa dos lucros em serviços linguísticos para 2009-2013 em milhões de dólares.

Fonte: Common Sense Advisory, Inc. (Alves, 2011, p. 206)

Outro dado que se pode verificar nesta tabela é que a quota de mercado, referente ao período entre 2009 e 2013 (estimativa) e medida em percentagem, é visivelmente maior na

<sup>7</sup> Disponível em: <https://www.commonsenseadvisory.com>

Europa e nos E.U.A., que dominam, em conjunto, 83 % do mercado da tradução a nível mundial. No contexto europeu, estima-se que os quatro países que detêm a maior fatia do mercado tradutivo são “a Alemanha, a França, a Itália e, finalmente, o Reino-Unido” (Alves, 2011, p. 227), como se pode verificar na Tabela 2. Tendo em conta que este relatório incide especialmente sobre Portugal, pode-se assim depreender que há mercado e há dinheiro a fluir neste sector.

Posição	País	Estimativa de quantia gasta em serviços linguísticos em 2009 (em milhões de \$)
1	Alemanha	1.041
2	França	700
3	Reino Unido	546
4	Itália	494
5	Espanha	379
6	Países Baixos	275
7	Ucrânia	170
8	Bélgica	169
9	Suíça	146
10	Suécia	125
11	Polónia	121
12	Áustria	118
13	Noruega	103
14	Dinamarca	81
15	Grécia	77
16	Irlanda	75
17	República Checa	71
18	Finlândia	63
19	Portugal	62
20	Hungria	50

Tabela 2: Estimativa de quantia gasta em serviços linguísticos em 2009  
 Fonte: Common Sense Advisory, 2009. (Soares, 2012, p. 61)

No entanto, é difícil asseverar o número exacto de tradutores activos, quer a nível europeu, quer a nível nacional, uma vez que a “Nomenclatura de Actividades Económicas da Comunidade Europeia (NACE), (...) não é, aparentemente, respeitada em todos os países europeus” (Alves, 2011, p. 225). Para além disso, é uma actividade que se dilui noutras, “como é o caso dos serviços administrativos, secretariado, actividade de fotocópias e de escritório” (Alves, 2011, p. 226) ou, por exemplo, do ensino, dado que muitos professores de línguas também traduzem. Consequentemente, em Portugal, o número de inscritos oficialmente no Código de Actividades Económicas (CAE) não corresponde ao número real de tradutores activos, não só pelo motivo apresentado anteriormente, mas também por um

outro motivo. Como confirma Cristóvão Soares (2012, p. 66), “no mercado português (...) a nomenclatura CAE não é respeitada”.

Para além disso, há que ter em conta que é tacitamente reconhecido que em Portugal há uma cultura de fuga ao fisco, em que muitos evitam emitir a factura-recibo, o chamado ‘recibo verde’, o que não permite verificar o volume real de negócios. Dentro desta mesma lógica, é perfeitamente possível efectuar traduções sem sequer estar colectado na Autoridade Tributária e Aduaneira. Essa situação em particular permite manobrar os preços exercidos com maior facilidade, dado que não há imposições legais a cumprir.

Centrando-nos em Portugal, o mercado da tradução conta com um grande número de tradutores *freelance*. Na verdade, pressupondo que o questionário realizado por Fernando F. Alves a tradutores no norte de Portugal relativamente à sua situação profissional é representativo do resto país, pode verificar-se que “o maior número de respostas quanto ao estatuto profissional inseriu-se no domínio do ‘Prestador de serviços’ como profissional liberal, com actividade fiscalmente constituída (85,6%)” (Alves, 2011, p. 362). Estes, por sua vez, trabalham não só para várias empresas de tradução, consoante a sua disponibilidade e preferência, como também para clientes directos, dos quais é possível esperar tarifas um pouco superiores, dado que se eliminam os intermediários e a sua respectiva percentagem.

Surge então a pergunta: quem compõe este mercado? Por que mãos passa este fluxo de dinheiro? Que formação têm e de que contexto provêm os tradutores? Com efeito, não há uma resposta linear para estas questões, dado que este tecido é muito heterogéneo. Todavia, não é necessária formação especializada para se começar a exercer a actividade de tradução. Como afirma Fernando F. Alves (2011, p. 227), “não existem barreiras de acesso à entrada dos profissionais no domínio da profissão, o que parece demonstrar uma extrema abertura e permeabilidade da profissão a elementos exógenos, oriundos de outros campos.”

Assim, qualquer um que pretenda enveredar por esta profissão, quer a tempo parcial, quer a tempo inteiro, pode fazê-lo. Deste modo, o mercado tem, concorrendo lado a lado, desde profissionais com anos de experiência e/ou formação em tradução a amadores que procuram apenas ganhar uns cobres extra. Na realidade, verifica-se em Portugal um fenómeno semelhante ao do Brasil, descrito por Fábio M. Said (2010, p. 60): “tradutor não é profissional [sic] regulamentada”, ou seja, “não há regras que controlem o acesso à profissão”, o que significa que “qualquer um pode ser tradutor”.

Desta forma, é possível encontrar *online* (e não só) uma grande variedade de prestadores de serviços linguísticos, incluindo empresas, que contam com a sua própria bolsa de

tradutores e lutam por oferecer um serviço de excelência, como é o caso da ‘Traducta’<sup>8</sup>, por exemplo, que não faz referência nenhuma a preços na apresentação dos seus serviços. Outras há que tentam sobressair no mercado através dos preços baixos, tal como a ‘Isarey’<sup>9</sup>, cujo texto da secção de preços e orçamentos é o seguinte:

Todas as traduções são orçamentadas individualmente, com o intuito de minimizar custos e manter os preços baixos. Os nossos orçamentos reflectem os recursos e competências utilizados para concluir com sucesso o seu projecto, sem extras escondidos.

Também o ‘Transcritório’<sup>10</sup> coloca a ênfase nos preços que pratica, oferecendo traduções *low cost* para certificados de enfermeiros que queiram emigrar. Como ilustração, foi feita uma *screenshot* onde se pode ler a seguinte frase:

**TOTAL = 70€**  
**PARA QUÊ PAGAR MAIS?**

CUIDADO com o PRAZO DE VALIDADE DE 3 MESES do Registo Criminal e da Declaração da Ordem! Enviem-me documentos recentes para não atrasar tudo.

---

Figura 4. *Screenshot*: ‘Transcritório’

Para além de publicar os preços e se centrar nesse factor para angariar clientes, o ‘Transcritório’ refere ainda que oferece “[b]ons preços, experiência, rapidez e eficiência comprovada”. Tendo em conta que este *website* assenta na estrutura de um blogue, o que já mostra alguma falta de profissionalismo, e que o ‘Transcritório’ é composto por uma pessoa, é questionável quem comprova a eficiência da mesma, parecendo esta afirmação não ser mais do que publicidade.

Já não tão específico, mas um bom exemplo de coligação entre o ensino e a tradução, áreas não relacionadas portanto, a ‘Protradu’<sup>11</sup>, gerida apenas por uma pessoa, publicou na sua página electrónica de apresentação o seguinte (destaque a negrito no original):

Neste site encontra dois serviços essenciais para esses fins: **a tradução e interpretação e a formação em línguas**. Sou profissional da tradução e interpretação e da formação e ensino de línguas estrangeiras, nomeadamente **Inglês e Alemão**.

---

<sup>8</sup> Disponível em: <http://traductanet.com/>

<sup>9</sup> Disponível em: <http://www.isarey.pt>

<sup>10</sup> Disponível em: <http://transcritorio.blogs.sapo.pt/448.html>

<sup>11</sup> Disponível em: <http://protradu.com>

Há que salientar que, neste *website*, tradução e interpretação são percebidas explicitamente como um único tipo de serviço. Sem querer entrar na discussão teórica da relação entre tradução e interpretação, que são duas áreas diferentes com especificidades bastante diferentes, pode partir-se do princípio que terão mais em comum do que a tradução e o ensino.

O *website* ‘Verena's Servi Línguas’<sup>12</sup> apresenta uma perspectiva da tradução algo diferente, quiçá menos preocupada em estabelecer-se num mercado competitivo. É de salientar que a descrição do perfil da sua autora encaminha o visitante para uma página onde muito se fala de desfrutar a vida na natureza algarvia e onde não faltam fotografias de animais (e da autora com eles), paralelamente a se afirmar o profissionalismo das traduções. A título de exemplo, pode ler-se o seguinte neste *website*:

Depois de muitos anos de trabalho activo tenho o privilégio de viver no Algarve - Portugal. Gozo do bom tempo e das temperaturas amenas, da paisagem, do mar, mas por enquanto disponho de tempo livre, e por isso posso efectuar traduções e trabalhos informáticos e lhe prestar serviço.

Deste pequeno excerto e da apresentação geral do *website*, pode-se constatar que a tradução, pelo menos para esta tradutora e para quem eventualmente contratar os seus serviços, não tem o espaço de uma profissão por direito próprio, dado que é agora que a autora deste *website*, reformada e com tempo livre, se dedica a essa actividade.

Pode-se encontrar num artigo publicado no ‘*Público*’, na rubrica P3, uma reprodução da concepção generalizada de que a tradução não é uma profissão por direito próprio. Este artigo relata a história de um jovem que tenta em vão conseguir emprego na sua área de formação (Filosofia), trabalhando como cozinheiro e nas “viagens de duas horas e meia para chegar ao emprego e nas viagens, ‘a cair de sono’, fazia as traduções e revisões que ia conseguindo”<sup>13</sup>. Não há qualquer referência a formação em tradução e, inclusive, o conhecimento linguístico de uma das línguas da qual traduz, o islandês, adquiriu-o “através de aulas na Internet”. Acerca das outras, sueco, norueguês, dinamarquês, não se menciona nenhum curso formal, excepto um curso de sueco na faculdade, que teve continuação em aulas particulares. O jornal descreve a sua experiência como “‘super-especialização’ [que] não lhe tem servido de muito”, perpetuando a ideia pouco informada das exigências da profissão de tradutor<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> Disponível em: <http://www.servilinguas.com>

<sup>13</sup> Disponível em: <http://p3.publico.pt/actualidade/sociedade/14516/o-joao-dos-quotmil-oficiosquot-que-nao-consegue-viver-disso-em-portugal>

<sup>14</sup> A título de curiosidade, este artigo gerou acesa discussão no grupo ‘Tradutores com Vida’ da rede social Facebook.

Nos dois exemplos referidos, é negligenciada a formação oficial que se espera de um profissional em tradução, como reconhecido na norma de qualidade EN 15038 e no Mestrado Europeu em Tradução (doravante EMT - European Master's in Translation)<sup>15</sup>.

Também é possível tentar entrar no mercado através de candidaturas espontâneas, como é o caso que se comentará em seguida. Na verdade, é um outro exemplo de quem deseja ingressar na tradução porque precisa do dinheiro e julga não ter outra possibilidade de momento de o conseguir. Trata-se de um informático também com formação em educação – foi professor de informática durante grande parte da sua vida profissional. Encontrava-se em viagem prolongada pela Ásia, não tendo ocupação remunerada. Sabendo-me co-coordenador, como se pode constatar na secção 2.1., de uma plataforma de tradutores *freelance*, enviou-me um *e-mail* a 25 de Maio de 2014, do qual cito um excerto, sem, no entanto, identificar o remetente por razões de confidencialidade:

Como deves compreender gastar sem receber... Daí que me lembrei das traduções. Gostava de entrar nisso, não para enriquecer (...) mas para arranjar algum sustento nestes estilos de vida menos sedentários. Gostava de traduzir material técnico, científico ou melhor ainda de engenharia. Podes-me dar uma ajuda para entrar nesse contexto ou tens algum trabalho para mim? Não me importo de ser explorado... no início :)<sup>16</sup>

Este é um exemplo flagrante de como muitas vezes a visão exterior à profissão da tradução, inclusive por quem deseja entrar nesse mundo, a vê como actividade secundária. Também demonstra como essa desvalorização se reflecte directamente nos honorários a exigir. Dificilmente haverá melhor exemplo de uma visão que confira pouca dignidade à profissão do que quando o próprio proponente a tradutor se propõe explicitamente a ser explorado. Como saber se um tradutor se vai comprometer com a qualidade do seu trabalho, se não o encara como um trabalho por direito próprio, mas como algo secundário para ‘desenrascar’? Como defende Douglas Robinson (2003, p. 18), “the only translators willing to work at a cut rate are non-professionals whose language, research, translation, and editing skills may be wholly inadequate to the job”.

São também actualmente recrutados tradutores através do denominado *crowdsourcing*. Esta prática consiste em reunir, à base de voluntariado, os esforços colectivos no que diz respeito a ideias, conteúdos ou serviços para cumprir determinada tarefa ou atingir determinado objectivo. Embora não dependa da Internet, esta veio a facilitar bastante este processo, dado que se consegue juntar os esforços de uma grande quantidade de pessoas

---

<sup>15</sup> As competências a adquirir pelos tradutores e a sua qualificação será o tema abordado na secção seguinte.

<sup>16</sup> Comunicação electrónica a 25 de Maio de 2014.



rapidamente, independentemente da sua localização. Como é aplicado este conceito na angariação de tradutores? Pode-se lembrar um caso concreto: a empresa ‘LinkedIn’<sup>17</sup>, rede social de contactos profissionais, lançou em 2009 um pedido de tradução por *e-mail* a todos os seus membros. Com o intuito de aumentar o leque de línguas disponíveis no *website*, esta empresa solicitou aos seus membros que traduzissem os seus conteúdos gratuitamente. Atendendo ao facto de se tratar de uma empresa que conta com milhões de membros no globo inteiro<sup>18</sup>, ser-lhe-ia possível conseguir os recursos humanos para esta tarefa. É de destacar que esta é uma empresa com fins lucrativos e não uma organização de solidariedade com uma causa humanitária para a qual não há fundos financeiros. Estas entidades visam trabalho de qualidade e lucro e conseguem mão-de-obra gratuita para o fazer. Não só é uma flagrante jogada de redução de custos, escapando as referidas entidades à contratação de profissionais (escapando também aos impostos inerentes à adjudicação de serviços, como o Imposto de Valor Acrescentado), como demonstra, mais uma vez, uma fraca noção do trabalho e exigência da actividade de traduzir, tendo em conta que o pedido não foi feito a tradutores, mas sim aos membros, independentemente da sua formação. Não obstante, este exemplo é seguido por outras entidades, como, por exemplo, a ‘Coursera’<sup>19</sup> (oferece cursos de ensino superior gratuitos *online*), que conta com quase nove milhões de membros. No presente relatório, em que se parte de uma perspectiva anti-exploração, ou seja, que se trabalhe demasiado para os ganhos, defende-se que os tradutores devem recusar este tipo de proposta. Felizmente, como testemunha Fábio M. Said (2010, p. 32), “a reação dos tradutores profissionais no ‘caso LinkedIn’ foi violenta”. Inclusive, no próprio ‘LinkedIn’ surgiu um grupo de tradutores que se manifestou contra esta acção. Traduzir gratuitamente para uma empresa com fins lucrativos, cujo objectivo é crescer com isso, sabota a hipótese de essa (e/ou outras) empresas virem a pagar por serviços profissionais. Para os tradutores, como afirma Fábio M. Said, “[m]ais que orgulho, é uma questão de sobrevivência” (*ibidem*).

Uma perspectiva que associa a prática da tradução ao mero conhecimento linguístico tenderá a dignificar pouco esta profissão, a manter preços de actividade não-específica e a manter a ideia de que a formação na área não é realmente importante. Assim, “essa ausência de certificação representa uma porta aberta para a constituição de um apetecível ‘pé-de-meia’” (Alves, 2011, p. 227). Este processo permite o aumento da concorrência num mundo

---

<sup>17</sup> Disponível em: <https://www.linkedin.com/>

<sup>18</sup> Para números exactos, consultar: <http://www.statista.com/statistics/274050/quarterly-numbers-of-linkedin-members/>. É de notar que o número de membros aumentou muito desde a iniciativa de apresentar este website em diferentes línguas.

<sup>19</sup> Disponível em: <https://www.coursera.org/>

com um número cada vez maior de tradutores, o que pode muito bem levar à redução dos preços de modo geral. Uma perspectiva que equipara o conhecimento linguístico à capacidade para traduzir tenderá a colocar todos os tradutores, especializados ou não, com ou sem formação, numa mesma gaveta e esperar preços iguais, normalmente nivelados por baixo. Claro que surge então a pergunta: o que distingue os tradutores uns dos outros? Que capacidades são esperadas de um tradutor *freelance*? Esta questão será abordada na secção 5.3.

Como já referido, o tecido tradutivo é imenso e diverso. Embora na autopromoção de cada um se dê destaque a aspectos diferentes e aos pontos fortes do que pode oferecer, todos prometem qualidade. Contudo, quem pode garantir essa qualidade? Como está a qualidade ligada aos preços? Este é o tópico da secção seguinte.

## 5.2. Qualidade das traduções

De forma a conseguir uma garantia de qualidade e uniformidade no mercado da tradução, foi publicada em 2006 pelo Comité Europeu de Normalização (doravante CEN) a norma europeia EN 15038 relativa aos serviços de tradução. Esta define os padrões de qualidade a nível europeu para os prestadores de serviços de tradução, quer unipessoais (tradutores), quer empresas de tradução. São membros deste comité 33 países, 28 da União Europeia, incluindo Portugal, mais a República da Macedónia, Turquia, a Islândia, Noruega e Suíça.

Os prestadores de serviços linguísticos interessados em obter esta certificação deverão candidatar-se, contratando uma empresa independente que os avaliará e emitirá, ou não, o respectivo certificado. O mesmo procedimento é efectuado para a renovação da certificação. Poderá ser vantajoso para os prestadores de serviços linguísticos obter esta certificação, dado que facilitará a conquista da confiança dos clientes no mercado da tradução, permitindo consolidar a sua posição no mesmo com mais facilidade.

Como a própria norma indica, trata-se de directivas bastante gerais que cobrem todo o processo de tradução desde o contacto com o cliente, gestão do projecto, a tradução, até à entrega da mesma. Citando a EN 15038 (2006, p. 4): “The purpose of this European standard is to establish and define the requirements for the provision of quality services by translation service providers”. Todavia, embora defina os papéis que cada uma das partes envolvidas deva desempenhar, centra-se mais na ‘documentação’ dos procedimentos do que em recomendar práticas para verificação de qualidade. Ou seja, recomenda que se defina e

descreva pormenorizadamente todos os passos de todos os procedimentos em documentos que servirão de guia para as operações executadas pelos prestadores de serviços tradutivos. Esta norma permitirá, portanto, uma maior transparência para com todas as partes envolvidas, bem como um modo eficiente de identificar e resolver eventuais problemas em qualquer fase do processo. No entanto, a meu ver, a referida norma não é garantia absoluta de qualidade, dado que não é possível, através desta, assegurar a qualidade dos tradutores. Ainda que descreva que competências os tradutores devam ter (ver parágrafo seguinte) e que aspectos devam ter em conta na sua selecção, a avaliação das traduções efectuadas, e consequentemente dos autores das mesmas, terá que ser levada a cabo pelo prestador de serviços tradutivos segundo os seus próprios critérios e discernimento. Tendo em consideração o carácter intrinsecamente abrangente da norma, doutro modo não poderia ser, uma vez que seria extremamente difícil, senão impossível, determinar os critérios que definem a tradução ideal para todas as situações possíveis.

A norma define, como referido, também *grosso modo*, que competências devem ter os tradutores aquando do processo de traduzir, nomeadamente: tradutivas, linguísticas e textuais, culturais, de pesquisa e técnicas (produção dos ficheiros/documentos necessários). Ainda segundo a EN 15038 (2006, p. 7), os tradutores devem comprovar ter adquirido as competências relevantes por uma de três vias possíveis:

- formal higher education in translation (recognised degree);
- equivalent qualification in any other subject plus a minimum of two years of documented experience in translating;
- at least five years of documented professional experience in translating.

É de salientar a importância que é dada à formação formal. Ainda que não seja factor decisivo para ingressar no mercado da tradução, dado que a profissão não está regulamentada, como referido na secção anterior, é uma mais-valia reconhecida, pelo menos a nível de cargos na função pública. A título de exemplo, o European Personnel Selection Office<sup>20</sup> recruta com frequência tradutores a nível europeu, apontando como requisitos “a university degree-level” e “perfect command, both written and spoken, of the language of the selection procedure (mother tongue or equivalent knowledge), backed by a thorough knowledge of at least two other EU languages, one of which is English, French or German”.

Para além desta iniciativa para assegurar a qualidade a nível europeu e pensando precisamente na formação como factor indicativo de qualidade, foi lançado em 2009 o

---

<sup>20</sup> Disponível em: [http://europa.eu/epso/apply/jobs/perm/2014/translators/index\\_en.htm](http://europa.eu/epso/apply/jobs/perm/2014/translators/index_en.htm)

Mestrado Europeu em Tradução (EMT). Na verdade, este programa confere às instituições do ensino superior membros a possibilidade de incluírem esta marca distintiva nos diplomas dos seus cursos, comprovando assim que estes estão de acordo com os padrões de qualidade europeus. Com efeito, a Comissão Europeia lançou este programa porque reconheceu a importância da tradução na globalização do mercado, comércio e tecnologia e no alargamento da própria União Europeia. Para além disso, “the diversification and multiplication of programmes requires the definition of a true framework of reference, putting forward a minimum quality profile and specifying the competences necessary” (EMT expert group, 2009). Ademais, tendo em conta a já referida ausência de regulamentação da profissão, “there is a clear need to search for and apply criteria of excellence” (*ibidem*). É ainda um dos objectivos deste programa “upgrade the working conditions and remuneration of translators” (*ibidem*).

Como se pode ver na última citação do boletim do EMT, o grupo de especialistas que forma o European Master’s in Translation (EMT) estabelece uma ligação directa entre a formação e o retorno financeiro. Este grupo descreve também as competências que os tradutores devem ter no mundo actual, que ultrapassam em muito a tarefa de traduzir texto propriamente dita. Também Fernando Ferreira Alves, em 2011 (p. 559), defende que “a formação terá de ser o mais polivalente e versátil possível, bem como suficientemente multifacetada, integrada e multimodal, orientada para as novas profissões-satélite ou extensões do trabalho do tradutor”.

Que competências deve, então, ter o tradutor qualificado?

### 5.3. Competências dos tradutores

De acordo com o EMT (2009, pp. 4-6), e partindo do pressuposto de que tem um sólido domínio das línguas de trabalho, o prestador de serviços de tradução deve desenvolver principalmente seis competências: a) interpessoal, b) linguística, c) intercultural, d) de pesquisa, e) temática e f) tecnológica.

A competência interpessoal inclui a gestão de projectos e todas as competências associadas a isso: boa comunicação com colegas e clientes, saber abordar e cativar clientes, compreender o mercado, saber negociar com clientes, compreender os requisitos de determinada tarefa (prazos, gestão de recursos humanos e técnicos) e saber clarificá-los quer a colegas quer a clientes, indo ao encontro do pretendido, ao mesmo tempo que deve conseguir assegurar o cumprimento da ética de trabalho. Para além disso, tem que saber definir as

estratégias e os passos necessários para concluir a tarefa, saber lidar com a pressão, saber avaliar uma tradução (a sua própria e de outros), os respectivos problemas, encontrar as soluções adequadas e justificar as escolhas tomadas. Deve ainda implementar medidas para garantir o cumprimento de padrões de qualidade.

Dentro da competência linguística, o tradutor tem que ser capaz de compreender as estruturas gramaticais, lexicais e idiomáticas, bem como as convenções da sua língua materna e das suas línguas de trabalho. É também forçoso estar atento à evolução das referidas línguas. Tem também que ser capaz de compreender a macro-estrutura de um texto, identificar a sua coerência interna e conseguir resumi-lo. Espera-se que consiga identificar as suas dificuldades de compreensão e que as consiga resolver, bem como adequar o produto ao género e retórica pretendidos.

No que diz respeito à competência intercultural, convém salientar duas dimensões que a compõem: a sociolinguística e a textual. Relativamente à primeira, é necessário conseguir identificar a função e o significado de expressões em diferentes contextos (sociais, geográficos, históricos, estilísticos), utilizar o registo apropriado à situação em mãos e conhecer as normas de interacção dos grupos relevantes, incluindo códigos não-verbais. Numa dimensão textual, deve identificar pressupostos, estereótipos e alusões implícitas, bem como reconhecer os elementos, referências e valores próprios de determinado contexto, aproximando elementos culturais diferentes.

Relativamente à competência da pesquisa, o tradutor tem que identificar os requisitos de informação e documentação para determinada tarefa, assim como desenvolver estratégias de pesquisa sobre o tema em questão (informação documental e terminológica), discernindo fontes credíveis de fontes não-credíveis. Deve também ter um arquivo bem organizado dos seus documentos, de modo a que, por exemplo, não seja necessário pesquisar repetidamente o mesmo tema.

Por competência temática, entende-se a capacidade de pesquisar a informação relevante para compreender os temas de um dado texto, bem como aprofundar o conhecimento em áreas especializadas ou temáticas, mantendo espírito aberto e curioso (e crítico) para continuar a aprender ao longo da vida.

Por último, centrar-me-ei na competência tecnológica. É forçoso ter bons conhecimentos de informática e estar apto a adquirir e a aprender a trabalhar com o material técnico (*software* e não só) necessário para executar as tarefas em mãos, produzindo ficheiros em formatos diferentes para diferentes pedidos. É ainda necessário saber gerir ficheiros e bases de dados.

Tendo em conta as competências enumeradas, pode-se concluir que um tradutor qualificado tem que reunir uma série de capacidades que em muito excedem a tarefa ‘simples’ de transpor palavras de uma língua para as suas correspondentes do dicionário para outra língua. Assim, todo o processo de tradução dificilmente poderá ser visto de modo leviano, como algo que se faz nos intervalos cansados de viagens ou nos tempos mortos de uma reforma prazerosa, como se viu nos exemplos da secção 5.1.

Não obstante, dado que não existe regulamentação que limite o acesso à profissão e qualquer um pode oferecer os seus serviços ao preço que entender, os exemplos de prestadores de serviços linguísticos referidos na secção 5.1. são concorrentes reais no mercado da tradução. Assim, como podem clientes e agências de tradução certificar-se de que estão a contratar serviços nos quais podem confiar? Para além da análise do currículo, uma prática comum, especialmente para as agências de tradução, é frequente a aplicação de um teste de tradução. É sobre esse tema que incidirá a secção seguinte.

#### 5.4. Testes de tradução

Considerando a já mencionada diversidade do tecido de tradutores, tornou-se prática relativamente comum as agências fazerem um teste de tradução a futuros colaboradores. No entanto, não são só as agências que fazem os referidos testes. Também clientes directos por vezes pedem provas das competências dos futuros colaboradores.

Pode-se questionar a justiça de tais testes, tendo em conta que, na prática, a maioria não é paga e representam um investimento de tempo e esforço que o tradutor não irá direccionar para tarefas remuneradas. Por outro lado, poderão representar o cartão de entrada para determinada agência ou cliente e, nesse caso, valem bem o investimento. Claro que fica ao critério de cada tradutor até que ponto lhe compensa aceitar determinado teste, considerando que diferentes testes têm diferentes condições.

Como mencionado, da parte das agências, os referidos testes são normalmente pequenos textos de cerca 300 palavras e não são pagos. Testes mais extensos, para cima de 1.000 palavras, por exemplo, já poderão ser considerados um pouco abusivos, tendo em conta o tempo e os recursos necessários para os realizar. Neste tipo de casos, uma das possibilidades é utilizar “um projeto de tradução real, já concluído, revisado e entregue ao cliente [que] já passou pela avaliação de diversos profissionais” (Said, 2010, p. 90). A título de exemplo, posso invocar um teste de tradução que fiz no final deste estágio, de inglês e de alemão para português para uma agência de tradução que creio ter seguido estes moldes. Também

acontece, no entanto, o teste ser um pequeno primeiro trabalho a ser revisto e depois entregue ao cliente final. Nesse caso, pode muito bem ficar acordado com a agência a remuneração que costuma aplicar, caso o trabalho seja satisfatório. Como exemplo desta situação em particular, posso citar um *e-mail* que recebi de uma agência de tradução audiovisual a 11 de Julho de 2014 para realizar um teste de legendagem de vinte minutos (metade de um episódio de uma série):

Propunha então que fizesse um teste de legendagem e, se o resultado for satisfatório, este será considerado um trabalho pago, e seria incluído na nossa lista de colaboradores regulares.<sup>21</sup>

Estas são as situações de teste que parecem ser razoáveis. No entanto, há alguma desconfiança por parte dos tradutores relativamente a testes algo extensos devido a relatos de casos em que, como afirma Fernando F. Alves (2011, p. 317), sob

pretexto da realização de um teste de tradução para a futura selecção e recrutamento de tradutores (...) várias editoras, algumas delas conhecidas, conseguem obter a custo zero a tradução integral de uma obra, prévia e cirurgicamente dividida em excertos/retalhos, que serão posteriormente remendados e cosidos pelo revisor/editor final, a troco de uma carta de agradecimento.

Ainda que seja compreensível, no âmbito da tradução literária, traduzir capítulos inteiros como teste, não deixa de ser um receio justificado investir num potencial embuste. É de notar que nenhum acordo é propriamente quebrado neste tipo de prática, dado que quem encomenda o teste não promete pagamento nem dá a garantia de atribuir o resto do material a traduzir ao mesmo tradutor.

No que diz respeito à avaliação por parte de clientes directos, não se pode afirmar que haja um padrão de actuação. Muitas vezes, começa-se por fazer trabalhos mais pequenos e, consoante a satisfação do cliente com o trabalho entregue (bem como com os preços aplicados), assim encomendará, ou não, mais traduções. Esse é um dos padrões de actuação mais visíveis e o que se tem verificado na evolução da 'KRAductus'. Para além disso, sucedeu, também no âmbito desta plataforma, um cliente ter interesse em publicar um manual. A fim de verificar se a plataforma correspondia ao pretendido, encomendou-nos um primeiro capítulo como teste pago. Uma vez analisada a respectiva tradução pelo cliente, foi-nos incumbida a tarefa de traduzir o resto do manual.

Apresentadas as possibilidades de testes de tradução mais frequentes, é de salientar que o referido teste não é unilateral, ou seja, funciona nas duas direcções: tanto para a agência ou

---

<sup>21</sup> Comunicação electrónica de agência de tradução audiovisual a 11 de Julho de 2014.

cliente conhecer o tradutor e as suas competências, como para o tradutor conhecer o seu eventual futuro contratador. Através da correspondência, mais precisamente do tipo de instruções, do retorno prometido e até da retórica utilizada, é possível o tradutor ter uma ideia, ainda que incompleta, da entidade para quem poderá vir a trabalhar e assim decidir se lhe será realmente proveitoso fazê-lo ou não.

Assim, a meu ver, realizar testes de tradução parece ser uma medida eficiente para seleccionar futuros colaboradores (tradutores, agências e clientes) num mercado diversificado, desde que se tenha o cuidado de não se aceitar condições potencialmente exploratórias. Como afirma Samuelsson-Brown (2004, p. 20), “[p]erforming a test translation will give a chance to shine and could be the start of a long-term working agreement”.

## 5.5. Decisões do quotidiano

Tendo em conta o exposto nas secções anteriores, o tradutor *freelance* tem constantemente que tomar decisões relativamente aos trabalhos que deve ou não aceitar, independentemente de serem propostos por agências ou por clientes.

No caso de se tratar de propostas por parte de agências, cada proposta tem que ser avaliada individualmente em função do tempo disponível, estimativa de tempo necessário para cumprir a tarefa e remuneração acordada. Claro que esses não são os únicos factores a pesar na escolha. Qualquer agência é uma potencial fonte de rendimento que pode assegurar trabalho a longo prazo. Na verdade, essa possibilidade em si é um factor de peso e uma das razões que pode levar tradutores a aceitar um primeiro trabalho menos aliciante – conseguir fazer parte da bolsa de tradutores de determinada agência. Ainda tendo esse factor em mente, uma questão que os tradutores frequentemente se colocam é: ‘se recusar a proposta desta agência agora, será que me voltam a contactar?’ De modo a garantir que o ‘lugar’ permanece à disposição, torna-se tentador aceitar trabalhos sem pesar devidamente as condições.

De certo modo, os tradutores *freelance* têm preocupações semelhantes quando lidam directamente com clientes. Dado que não há preços tabelados e que se define caso a caso um orçamento para um público abrangente com expectativas e necessidades muito distintas, dir-se-ia que é comum ser cauteloso ao ‘dar um preço’, de maneira a conseguir captar um novo cliente.

O que é então necessário ter em conta aquando da tomada de decisão de aceitar ou não um trabalho ou de propor um preço para os serviços a prestar? No capítulo seguinte apresentarei alguns factores que poderão ajudar os tradutores nesta questão.



## 6. Remuneração da tradução enquanto profissão qualificada

A tradução, como se viu no capítulo 5, é uma profissão qualificada, embora não esteja regulamentada. No entanto, tendo em conta as exigências da profissão, pelo menos quando exercida com consciência, constata-se que esta exige qualificações. Assim o atesta a Comissão Europeia, ao lançar o EMT, e o Comité Europeu de Normalização, ao emitir a norma EN 15038 (*vide* secção 5.2.).

Considerando, portanto, esta uma profissão qualificada, que, a ser exercida com consciência, exige um grau académico, pode ser equiparada a uma profissão regulamentada que exige qualificações semelhantes. Como tal, parece-me relevante utilizar como base de orientação os vencimentos de técnicos superiores (com licenciatura ou mestrado) na função pública, segundo a Tabela Remuneratória Única (doravante TRU) em vigor emitida pelo Governo na Portaria n.º 1553-C/2008, para que se possa estabelecer quanto precisa um tradutor de cobrar por palavra para ter uma remuneração correspondente à especificidade da sua profissão (*vide* secção 6.3.).

Esta é uma profissão que se rege pela lei da oferta e da procura das transacções comerciais, tendo em conta que são serviços tradutivos que são prestados mediante um contrato, selado sob a forma, por exemplo, de um *e-mail*, verbalmente ou de um outro modo<sup>22</sup>. Os tradutores *freelance* ganham consoante o que conseguem produzir, isto é, pela quantidade de texto que conseguem traduzir e entregar num determinado período de tempo. Assim, não podem contar com uma remuneração mensal fixa. Tendo em conta que a Lei n.º 19/2012 proíbe “os acordos entre empresas, as práticas concertadas entre empresas e as decisões de associações de empresas que tenham por objeto (...): a) Fixar, de forma direta ou indireta, os preços de compra ou de venda ou quaisquer outras condições de transação”, como se estabelecem os preços? É no meio de um mercado livre, em que cada um estabelece os seus preços, que os tradutores procuram assegurar o seu sustento oferecendo os seus serviços.

Mas, afinal de contas, que serviços se está a contratar quando se contratam serviços linguísticos? O que se está a comprar quando se ‘compra’ uma tradução? A resposta a esta pergunta, que será tratada na secção seguinte, poderá, em parte, justificar o valor monetário associado aos serviços linguísticos.

---

<sup>22</sup> Não se pretende esmiuçar aqui as possibilidades de estabelecer um contrato de uma encomenda de tradução.

## 6.1. O valor relativo dos serviços de tradução

Que tipo de serviço é, então, a tradução? Uma definição do tipo de serviço que a tradução é pode ajudar a determinar o seu valor de mercado.

Pode-se ver a tradução como um produto, muitas vezes imaterial, uma vez que frequentemente apenas se transaccionam dados digitais. Mesmo segundo esta perspectiva, dificilmente se poderá compará-la a um produto *commodity* como, por exemplo, um quilo de açúcar refinado. Por *commodity* entende-se um produto não-personalizado para o qual existe procura sem atender à diferenciação de qualidade, sendo equivalente e trocável por outra igual independentemente de quem a produz. Deste modo, o factor decisivo entre uma marca e outra é muitas vezes o preço (mais baixo).

Assim, no guia para compradores de traduções, redigido por Chris Durban e Alan Melby e editado pela American Translators Association (ATA), lê-se a este propósito (2008, p. 2), “[w]hen you send someone to the grocery store to pick up a bag of sugar, you typically don’t specify the brand, and the person will simply buy the least expensive one”. Não haverá vincados elementos diferenciadores entre marcas de açúcar refinado, excepto o preço. Da mesma maneira, um automóvel pode ser considerado uma *commodity*, se o utilizador/comprador tiver apenas em consideração o facto de ter quatro rodas e servir para se deslocar do ponto A ao ponto B. No entanto, muitos compradores levam outros factores em linha de conta aquando da compra de um automóvel, como a economia de combustível, a potência, a condução, a segurança, o número de lugares, etc. Nesse sentido, um automóvel é mais do que uma *commodity*.

Ainda que vista como produto, a tradução dificilmente poderá ser definida como uma *commodity*, dado que há vários factores envolvidos nesta tarefa. Dependendo dos factores, assim será aconselhável contratar os serviços de certa agência, ou tradutor, em detrimento de outra.

Por conseguinte, há que ter em conta os seguintes factores aquando da encomenda de uma tradução: tipo de texto (manual de instruções, artigo científico, poema, certificado, etc.), tema (biologia, direito, medicina, etc.), público-alvo (alunos do ensino secundário, idosos, cientistas sociais, etc.), objectivo (publicitar uma marca, publicar um artigo, compreender uma carta, etc.), pares de línguas, incluindo a variante regional do texto de chegada (por exemplo, português europeu vs. português do Brasil) e prazos. Convém salientar que tradutores, ou agências, especializados num determinado tipo de texto, como, por exemplo, textos literários, provavelmente não serão uma escolha preferencial para traduzir textos de um

outro tipo, como manuais de instruções de aparelhos dentários. Analogamente, um tradutor versado em Direito dificilmente poderá ter uma prestação igualmente eficiente a traduzir um texto da área da Medicina. Para além disso, os tradutores habitualmente trabalham com pares de línguas fixos. Um tradutor de EN-PT não poderá traduzir um texto FR-PT, mesmo que tenha conhecimentos básicos de francês. Para além disso, o texto de chegada deverá ser adaptado ao público-alvo e ao objectivo da tarefa em questão. Um texto, cujo público-alvo é constituído por crianças, dificilmente poderá ser igual a um texto dirigido a idosos.

Como se pode constatar, é necessário contar com os recursos adequados para cumprir a tarefa com êxito, ou seja, entregar ao cliente o que este pretende, e definir qual a melhor estratégia para isso. Não é assim tão incomum o cliente não ter uma noção do que realmente necessita e é neste tipo de situação que o gestor de projectos tem um papel determinante. O trabalho do gestor de projectos consiste em estabelecer o contacto com os clientes, definir que recursos são necessários mobilizar para cumprir a tarefa pretendida e entregar um produto final que satisfaça o cliente. Muitas vezes, o tradutor *freelance* também acumula estas funções no seu quotidiano.

No tipo de situação supramencionado pode verificar-se que a tradução não é uma mera *commodity*, uma vez que o prestador de serviços tradutivos pode, em diálogo com o cliente, chegar a um resultado final melhor (leia-se, mais adequado ao que o cliente pretende) e diferente do inicialmente proposto pelo cliente.

Como ilustração, posso referir um caso que ocorreu em Julho de 2014. Recebi uma encomenda de tradução por telefone que consistia inicialmente em traduzir a transcrição de excertos de entrevistas filmadas em três pares de línguas distintos, nomeadamente EN-PT, PT-EN e ES-EN (a abreviatura ES corresponde a espanhol). No decorrer da conversa telefónica, tornou-se claro que o objectivo desta tarefa não era a tradução das transcrições, mas sim facultar elementos para que um cineasta pudesse fazer legendas para colocar num vídeo, que resultaria da edição dos vários excertos e que seria exibido num colóquio poucos dias depois. Assim, a natureza da tarefa mudou de tradução de texto para legendagem. Para além disso, e tendo em conta o prazo extremamente apertado, era necessário entregar as legendas num formato específico a designar pelo cineasta, cujo contacto eu não tinha. Em diálogo com o cliente foi, então, possível chegar a uma conclusão sobre o que era pretendido e a melhor forma de o conseguir e estabelecer o contacto com o cineasta, entregando-lhe as legendas directamente. Deste modo, foi possível testar as legendas e adequá-las ao vídeo, correspondendo o resultado final às expectativas do cliente.

Como se pode verificar pela exigência desta profissão e pelos factores implicados, não será apropriado comparar ‘o produto tradução’ a uma mercadoria como açúcar ou arroz. Como defendem Durban & Melby, “[t]his is important, so we’ll say it again: Translation is not a commodity” (2008: p. 2). Consequentemente, e pensando também no que foi exposto no capítulo 5, não se pode reduzir a profissão a conhecimentos linguísticos, ao alcance de qualquer um que creia tê-los.

Com esta premissa em mente, o que será então uma remuneração adequada para um profissional da tradução? Como calculá-la? Na secção seguinte, equipararei a carreira de tradutores *freelance* à de técnicos superiores da função pública, dado que também são profissionais com habilitações análogas – aliás, como veremos, os tradutores da Administração Pública estão integrados nessa carreira – e que despenderam o mesmo tempo para as adquirir, mas cuja remuneração é definida pelo Estado em documentos oficiais.

## 6.2. O tradutor equiparado a técnico superior

Nesta secção, serão estabelecidos os parâmetros que permitem equiparar o tradutor ao técnico superior da função pública (carreiras gerais), inclusive a nível da remuneração.

A remuneração de qualquer trabalho é uma questão importante e não apenas pelo óbvio de assegurar o sustento e a autonomia individual. Para além disso, é frequentemente equacionada como o reconhecimento legítimo do trabalho realizado, estando, na teoria, directamente relacionada com a complexidade e responsabilidade da tarefa desempenhada. Do mesmo modo, espera-se que seja o retorno do investimento na formação para a executar devidamente. De maneira a assegurar a remuneração segundo esta lógica, foi publicada a Tabela Remuneratória Única (TRU), que estabelece “a totalidade dos níveis remuneratórios susceptíveis de ser utilizados na fixação da remuneração base dos trabalhadores que exerçam funções ao abrigo de relações jurídicas de emprego público” (Lei n.º 12-A/2008, artigo 68.º, número 1). No sector privado, a remuneração não é regida por esta tabela, mas a retribuição mínima mensal garantida, vulgo salário mínimo, encontra-se estabelecida por lei para todos os sectores (Decreto-Lei n.º 143/2010 de 31 de Dezembro).

A mais recente tabela remuneratória foi publicada na Portaria n.º 1553-C/2008 a 31 de Dezembro de 2008 para entrar em vigor em Janeiro de 2009. Este documento oficial define a remuneração das várias escalas salariais, contando-se um total de 115 níveis remuneratórios, pelo que o nível 1 corresponde à retribuição mínima mensal garantida. As várias profissões são enquadradas nos referidos níveis de acordo com as qualificações e responsabilidades

exigidas e com os vários escalões dentro da mesma profissão. Estas mesmas qualificações encontram-se enquadradas em graus de complexidade funcional, estabelecidos na Lei n.º 12-A/2008 (artigo 44.º), “[e]m função da titularidade do nível habilitacional em regra exigida para integração em cada carreira”. Neste âmbito, existem três graus de complexidade funcional, definidos da seguinte forma (Lei n.º 12-A/2008, artigo 44.º):

- a) De grau 1, quando se exija a titularidade da escolaridade obrigatória, ainda que acrescida de formação profissional adequada;
- b) De grau 2, quando se exija a titularidade do 12.º ano de escolaridade ou de curso que lhe seja equiparado;
- c) De grau 3, quando se exija a titularidade de licenciatura ou de grau académico superior a esta.

Também se podem aplicar os referidos graus à profissão de tradutor, nomeadamente o grau 3, como se verificará mais adiante. Para além disso, a Lei Geral do Trabalho em Funções Públicas, ou seja a Lei n.º 35/2014 de 20 de Junho de 2014, estabelece no artigo 88.º, que diz respeito à “[e]numeração e caracterização das carreiras gerais”, três carreiras gerais, nomeadamente: “a) Técnico superior; b) Assistente técnico; c) Assistente operacional.” O mesmo documento inclui um anexo com uma tabela onde são descritas as funções de cada carreira, discriminando também o grau de complexidade funcional correspondente, bem como o número de posições remuneratórias. Para os efeitos deste relatório, importa apenas citar o conteúdo funcional da categoria, e carreira, de técnico superior, que apresenta um grau de complexidade funcional três:

Funções consultivas, de estudo, planeamento, programação, avaliação e aplicação de métodos e processos de natureza técnica e ou científica, que fundamentam e preparam a decisão.  
Elaboração, autonomamente ou em grupo, de pareceres e projetos, com diversos graus de complexidade, e execução de outras atividades de apoio geral ou especializado nas áreas de atuação comuns, instrumentais e operativas dos órgãos e serviços.  
Funções exercidas com responsabilidade e autonomia técnica, ainda que com enquadramento superior qualificado.  
Representação do órgão ou serviço em assuntos da sua especialidade, tomando opções de índole técnica, enquadradas por diretivas ou orientações superiores. (Lei n.º 35/2014, Anexo)

O excerto supracitado refere-se às carreiras gerais de técnico superior. É de destacar o segundo e o terceiro parágrafo desta lista, em que se atribui ao técnico superior funções de responsabilidade e autonomia, a capacidade de trabalhar em grupo ou individualmente, bem como conhecimento técnico. Estas qualificações também fazem parte do quotidiano profissional dos tradutores *freelance*, dado que é necessária a capacidade de trabalhar autonomamente de modo responsável para entregar os projectos com a qualidade pretendida atempadamente. Adicionalmente, é necessário muitas vezes trabalhar em colaboração com

colegas ou com técnicos de outras áreas. Imprescindível é também dominar o *software* adequado e possuir os conhecimentos para cumprir as tarefas tradutivas em mãos, ou seja, a autonomia técnica referida no terceiro parágrafo do texto citado.

Apesar de se referir a carreiras de regime especial, convém ainda salientar que o documento ‘Carreiras e Quadros de Pessoal dos Serviços da Assembleia da República’, resolução emitida pelo Governo que descreve as carreiras do pessoal da Assembleia da República, enquadra a Tradução como uma área de especialidade de “carreira técnica superior parlamentar”. Com efeito, encontra-se listada como alínea o) do número 1 do artigo 3.º deste mesmo documento. Ainda neste artigo, no número 9, são definidos “os requisitos especiais para o ingresso nas várias áreas de especialidade da carreira técnica superior parlamentar” relativamente às diferentes carreiras. No que diz respeito à tradução, pode-se ler na alínea o) que é necessário possuir uma “licenciatura em Línguas e Literaturas Modernas, Línguas e Literaturas Clássicas, Linguística, Língua e Cultura Portuguesa, complementada com especialização em Tradução”. Esta área é, portanto, oficialmente reconhecida como profissão qualificada a ser executada por técnicos devidamente habilitados, nomeadamente com licenciatura e formação complementar.

De acordo com o exposto, pode-se então equiparar o tradutor a um técnico superior. Como tal, e para os efeitos de comparação neste trabalho, pode-se explicitar qual a remuneração mensal de um técnico superior (carreira geral) na função pública. Como referido anteriormente, esta categoria conta com catorze níveis de remuneração, distribuídos entre o nível remuneratório 11 e o 57. Assim, segundo a TRU publicada na Portaria n.º 1553-C/2008, o início da carreira de técnico superior ocupa o nível remuneratório 11, que corresponde a 995,51 € mensais. O nível 57, último da carreira de técnico superior, perfaz o total de 3.364,14 € mensais. A tabela seguinte resume os referidos valores da carreira de técnico superior na função pública.

Posições remuneratórias	1	2	3	4	5	6	7
Níveis remuneratórios da tabela única	11	15	19	23	27	31	35
Montante pecuniário 2009 (€)	995,51	1 201,48	1 407,45	1 613,42	1 819,38	2 025,35	2 231,32

Tabela 3. Níveis remuneratórios da carreira de Técnico Superior  
Fonte: Direcção-Geral da Administração e do Emprego Público

Posições remuneratórias	8	9	10	11	12	13	14
Níveis remuneratórios da tabela única	39	42	45	48	51	54	57
Montante pecuniário 2009 (€)	2 437,29	2 591,76	2 746,24	2 900,72	3 055,19	3 209,67	3 364,14

Tabela 3. Níveis remuneratórios da carreira de Técnico Superior (continuação)  
 Fonte: Direcção-Geral da Administração e do Emprego Público

Para além do vencimento mensal, convém referir que, como se encontra explicitado no número 2 do artigo 150.º da Lei n.º 35/2014, “a remuneração base anual é paga em 14 mensalidades, correspondendo uma delas ao subsídio de Natal e outra ao subsídio de férias, nos termos da lei”. Ainda que não se procure neste relatório de estágio explorar em pormenor as condições de um contrato de trabalho de um técnico superior da função pública, é ainda de salientar que estes, enquanto trabalhadores “que tiveram um contrato de trabalho e que descontaram para a Segurança Social (ou que tenham o contrato suspenso por salários em atraso)” (Instituto da Segurança Social, I.P., 2004, p. 4) terão direito ao subsídio de desemprego, na eventualidade de se virem nessa situação. Com efeito, como consta no número 1 do artigo 2.º do Decreto-Lei n.º 220/2006, “é considerado desemprego toda a situação decorrente da inexistência total e involuntária de emprego do beneficiário, com capacidade e disponibilidade para o trabalho, inscrito para emprego no centro de emprego” (Decreto-Lei n.º 220/2006 de 3 de Novembro de 2006). Desta forma, como funcionários a trabalhar por conta de outrem, podem beneficiar do subsídio de desemprego se cumprirem as condições seguintes, como exposto no *Guia Prático do Subsídio de Desemprego* (Instituto da Segurança Social, I.P., 2004, pp. 5-6) (destaques no original):

1. Ser residente em Portugal.
  2. Se for estrangeiro, ter título válido de residência ou outra autorização que lhe permita ter um contrato de trabalho.
  3. Se for refugiado ou apátrida, ter um título válido de proteção temporária.
  4. Ter tido um emprego com contrato de trabalho.
  5. Ter ficado desempregado por razões alheias à sua vontade (desemprego involuntário).
  6. Não estar a trabalhar (...).
  7. Estar inscrito, à procura de emprego, no Serviço de Emprego mais próximo de si.
  8. Ter pedido o subsídio no prazo de 90 dias a contar da data de desemprego (ver situações em que o prazo de 90 dias pode ser alargado)
  9. Cumprir o *prazo de garantia*.
- (...)

Para ter direito ao subsídio de desemprego tem de ter trabalhado como **contratado** e descontado, nesta qualidade, para a Segurança Social ou para outro regime obrigatório de proteção social durante pelo menos **360 dias nos 24 meses imediatamente anteriores à data em que ficou desempregado**.

Como se pode constatar, os técnicos superiores da função pública contam com alguma segurança, concedida por lei, face a uma eventual situação de desemprego. Também se encontra bem definido o que é considerado, oficialmente, uma retribuição justa pelo desempenho das suas funções atendendo às necessidades da vida actual, ou seja, a atribuição dos chamados subsídios de férias e de Natal sob a forma de mensalidades extra.

Tendo em mente o exposto, e pressupondo que a carreira de tradutor *freelance* pode ser equiparada à de técnico superior da função pública, vou então calcular, na secção seguinte, qual seria o valor base que os tradutores teriam que cobrar para chegar ao equivalente à remuneração mensal ilíquida de um técnico superior, tendo como ponto de partida o enquadramento legal financeiro da tradução *freelance*.

### 6.3. Os rendimentos e situação laboral do tradutor *freelance* equiparados aos do técnico superior da função pública

Pretende-se nesta secção determinar o valor base que um tradutor *freelance* terá que cobrar para atingir os mesmos ganhos que um técnico superior na função pública, uma vez que foi estabelecida, na secção anterior, uma equiparação entre estes relativamente ao grau de complexidade funcional e remuneração, incluindo os respectivos subsídios e alguns direitos. Não será contabilizado o Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (doravante IRS), porque os técnicos superiores da função pública também têm que pagar este imposto consoante o vencimento auferido.

Antes de mais, é necessário salientar que o tradutor *freelance* se encontra registado na Autoridade Tributária e Aduaneira como trabalhador independente. Dentro desta ampla



categoria, há várias possibilidades de enquadramento no que diz respeito, por exemplo, ao regime do Imposto de Valor Acrescentado (doravante IVA) e do IRS, assim como à contribuição mensal obrigatória para a Segurança Social, como consta no número 1 do artigo 150.º do *Código dos Regimes Contributivos do Sistema Previdencial de Segurança Social* (2014): “[a] obrigação contributiva dos trabalhadores independentes constitui-se com o início dos efeitos do enquadramento e efetiva-se com o pagamento de contribuições (...)”. Como ilustração, pode-se citar o regime de isenção de IVA (à partida, o IVA deve ser cobrado em todas as transacções comerciais e de prestação de serviços, salvo excepções predefinidas) como descrito no número 1 do artigo 53.º do *Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado* (última actualização: Dezembro de 2013), doravante designado por CIVA, que estabelece que

[b]eneficiam da isenção do imposto os sujeitos passivos que, não possuindo nem sendo obrigados a possuir contabilidade organizada para efeitos do IRS ou IRC, nem praticando operações de importação, exportação ou actividades conexas, (...) não tenham atingido, no ano civil anterior, um volume de negócios superior a (euro) 10 000.

Caso o tradutor atinja um volume de negócios superior a 10.000 €, ver-se-á obrigado a cobrar IVA pelos seus serviços, o que os encarece em 23 % (alínea c) do número 1 do artigo 18.º do CIVA). Se o factor ‘preço’ muitas vezes já faz potenciais clientes duvidar se avançam ou não com determinada encomenda, um acréscimo deste tipo no custo do serviço tradutivo pode muito bem significar a não-adjudicação de serviços, especialmente se anteriormente o mesmo tradutor estava isento de IVA ao abrigo do artigo 53.º. Em qualquer dos casos, esta disparidade de preços gerada pelos diferentes enquadramentos do sistema tributário, que não é opcional ou legalmente contornável, torna os sujeitos financeiros que cobram IVA menos competitivos do que os que não o fazem, relativamente a clientes directos, uma vez que os seus serviços são 23 % mais caros. Eis o busílis da questão: quem consegue crescer dentro da indústria ao ponto de auferir mais de 10.000 € por ano arrisca-se a tornar-se menos competitivo e, portanto, a ver os seus rendimentos diminuírem, mantendo-se todavia obrigatoriamente no regime de IVA.

Independentemente do regime em que se encontre registado, o tradutor é responsável pela gestão das suas finanças, incluindo pelos descontos para a Segurança Social, e não tem direito aos subsídios de férias e de Natal. O Decreto-Lei n.º 133/2012 estabelece no número 4 do artigo 7.º que “[a] protecção conferida aos trabalhadores independentes não integra os subsídios previstos nas alíneas g) e i) do n.º 1 nem as prestações previstas no n.º 2”, que são “prestações pecuniárias compensatórias de subsídios de férias, de Natal ou outros de natureza análoga”.

Relativamente à questão da situação de desemprego, não pode beneficiar do subsídio de desemprego nos mesmos termos que um trabalhador por conta de outrem, como descrito no *Guia Prático do Subsídio de Desemprego* (Instituto da Segurança Social, I.P., 2004, p. 5):

A informação constante deste guia não abrange (...) os trabalhadores independentes com atividade empresarial (...), que também têm direito a proteção no desemprego nos termos de legislação própria.

Com efeito, a citação supramencionada refere-se ao Decreto-Lei n.º 65/2012, onde se pode ler que têm direito ao subsídio de desemprego os “trabalhadores independentes que sejam economicamente dependentes de uma única entidade contratante” (número 1, artigo 3.º). Clarificando, o número 2 do mesmo artigo determina o seguinte:

Consideram-se economicamente dependentes os trabalhadores independentes que obtenham de uma única entidade contratante 80 % ou mais do valor total dos seus rendimentos anuais resultantes da atividade independente que determinem a constituição de obrigação contributiva (...).

O tradutor, enquanto trabalhador independente, à partida não depende de uma única entidade contratante, aliás, como teoricamente qualquer trabalhador independente. Na verdade, e apenas como parêntesis neste relatório, é questionável se este documento oficial não vem a reconhecer e a legitimar uma situação bastante comum em Portugal de ‘falsos recibos verdes’, ou seja, indivíduos que trabalham em condições e/ou por tempo suficiente para lhes ser concedido um contrato laboral, mas que continuam em regime de trabalhadores independentes, com a precariedade e custos que isso implica. No caso específico de sujeitos colectados como tradutores, regra geral, dependerão de mais de uma entidade, pelo que dificilmente terão direito ao subsídio de desemprego.

Na verdade, como classificar e cartografar o desemprego de um tradutor *freelance*? Quer trabalhando para agências de tradução, quer trabalhando para clientes directos, é sempre imprevisível quando virá a próxima tarefa de tradução. Tanto pode haver períodos com pouco trabalho e, conseqüentemente, com menos ganhos, como pode haver períodos de grande solicitação, em que o tradutor se pode ver forçado a rejeitar tarefas de tradução por falta de disponibilidade. A afluência de trabalho não é constante, por isso, é mais seguro, e portanto prática corrente, ter a maior carteira de clientes possível. No entanto, torna-se assim difícil determinar o que pode ser considerado desemprego para um tradutor. Qual o período sem receber tarefas que se poderia considerar legítimo um tradutor proclamar-se desempregado? Receber apenas uma pequena encomenda de tradução num mês, que renda, por exemplo, 200

€ (insuficiente para garantir autonomia financeira em Portugal), deve impedir um tradutor de ser considerado desempregado? A cessação de actividade deve ser considerada desemprego? Imediatamente ou após um determinado período desde a data da referida cessação? Com efeito, segundo o número 2 do artigo 2.º do Decreto-Lei 220/2006,

[o] requisito de inexistência total de emprego considera-se ainda preenchido nas situações em que, cumulativamente com o trabalho por conta de outrem, cujo contrato de trabalho cessou, o beneficiário exerce uma actividade independente cujos rendimentos não ultrapassem mensalmente 50% da retribuição mínima mensal garantida.

Feitas as contas, tendo em conta que, à data deste relatório de estágio, a retribuição mínima mensal garantida é de 505 €, 50 % correspondem a 252,50 €. Pode-se afirmar que este é um valor bastante baixo, tendo em conta que a retribuição mínima garantida está pensada para garantir a sobrevivência do cidadão com a noção de que terá que o conseguir gerindo com cuidado a respectiva mensalidade. Portanto, menos do que isso torna a situação do indivíduo perigosamente empobrecida, inclusive com a própria sobrevivência em risco. Por outras palavras, se um tradutor *freelance* numa fase com menos trabalho auferir 255 € num mês não pode ser considerado desempregado, mas conseguirá sustentar-se se não se tiver precavido para este tipo de situação?

Assim, o tradutor deve ter esta situação em mente quando planeia as suas finanças e põe dinheiro de parte, de modo a que possa garantir o seu sustento nos períodos com menor afluência de trabalho.

Uma vez descrito o enquadramento financeiro do tradutor *freelance* e as respectivas limitações, poderemos, então, contabilizar qual o valor de base por palavra que seria necessário ao tradutor cobrar para atingir uma remuneração ilíquida mensal idêntica à de um técnico superior experiente da função pública. Neste relatório, considera-se a média de produção de um tradutor experiente como referida no livro *A Practical Guide for Translators* (Samuelsson-Brown, 2004). Por tradutor experiente, entende-se um profissional com pelo menos de três a cinco anos de experiência na área. Com efeito, a Associação Portuguesa de Tradutores (APT) admite apenas como sócios, entre outros cinco requisitos, “para quem não é licenciado, três anos consecutivos de experiência profissional de tradução”<sup>23</sup>. Para além disso, a norma EN 15038 estabelece como linhas de orientação para contratação de tradutores competentes, para além da formação formal em tradução, que se adjudique os serviços de tradutores com “equivalent qualification in any other subject plus a minimum of two years of

---

<sup>23</sup> Disponível em: <http://www.appt.pt/detail.aspx?id=4>

documented experience in translating” ou “at least five years of documented professional experience in translating” (European Committee for Standardization, 2006, p. 7). A progressão na carreira do tradutor *freelance* não existe a não ser sob a forma de reconhecimento no mercado, eficiência profissional, e de uma tabela de preços feita pelo próprio indivíduo. De modo a conseguir uma comparação mais aproximada, considera-se então, neste trabalho, técnicos superiores também com alguma experiência.

Como referido, a carreira geral de técnico superior conta com catorze posições remuneratórias. Assim, para efeitos desta comparação, ter-se-á em conta a posição remuneratória 3, dado que representa um técnico superior com alguma experiência. Com efeito, de modo a conseguir documentar um exemplo de progressão na carreira de um funcionário público com habilitações literárias de ensino superior, toma-se como exemplo a progressão na carreira dos professores no ensino público. A progressão nas carreiras ocorre, entre outros factores, segundo o tempo de serviço, subindo os professores de escalão profissional consoante os anos de ensino. Segundo uma publicação no *website* do Sindicato dos Professores do Norte, os professores iniciam a carreira no 1.º escalão, no qual permanecem dois anos; após três anos passam do 2.º para o 3.º escalão, como se pode verificar no seguinte esquema<sup>24</sup>:

Os módulos de tempo de serviço dos escalões da carreira docente passam a ter a seguinte duração:

- 1º escalão - dois anos;
- 2º escalão - três anos;
- 3º escalão - quatro anos;
- 4º escalão - quatro anos;
- 5º escalão - quatro anos;
- 6º escalão - três anos;
- 7º escalão - três anos;
- 8º escalão - três anos;
- 9º escalão - cinco anos

Considerando este exemplo, com cinco anos de experiência, o técnico superior estaria no final do 2.º escalão ou a iniciar o 3.º. Após consulta da tabela do regime de progressão, publicada no *website* da FENPROF<sup>25</sup>, pode-se constatar que o quinto ano de serviço corresponde ao final do 2.º escalão, tendo um índice remuneratório de 188, que equivale a 1.540,04 € em 2014, de acordo com a tabela dos vencimentos de 2013/2014 publicada pelo

---

<sup>24</sup> Disponível em: <http://www.spn.pt/?aba=27&mid=115&cat=7&doc=117>

<sup>25</sup> Disponível em: [http://www.fenprof.pt/Download/FENPROF/SM\\_Doc/Mid\\_115/Doc\\_4413/Anexos/QuadrosTrans.pdf](http://www.fenprof.pt/Download/FENPROF/SM_Doc/Mid_115/Doc_4413/Anexos/QuadrosTrans.pdf)

Sindicato dos Professores do Norte<sup>26</sup>. Segundo esta linha de raciocínio, considera-se que um técnico superior com experiência de trabalho de aproximadamente cinco anos se enquadra na posição remuneratória 3 (*vide* Tabela 3), que corresponde ao nível remuneratório 19 da TRU, o que equivale a 1.407,45 €.

Nos cálculos efectuados neste relatório, serão tidos em conta os respectivos subsídios de Natal e de férias, que correspondem ao vencimento de dois meses (2.814,90 €), a que um trabalhador independente não tem direito. Para se chegar a um valor mensal, pode-se então multiplicar a remuneração mensal (1.407,45 €) por catorze meses, o que dá o total de 19.704,30 €. Sabendo que as férias dos técnicos superiores são pagas e as dos trabalhadores independentes não, sendo um período em que, inclusive, não produzem, é necessário dividir o valor acima por onze meses, de modo a se conseguir uma quantia mensal passível de ser utilizada nos cálculos de quanto terá o tradutor *freelance* que cobrar por palavra para auferir o mesmo vencimento. O resultado desta operação é: 1.791,30 €. Os cálculos efectuados encontram-se resumidos na Tabela 4.

<b>Item</b>	<b>Cálculo</b>	<b>Resultado</b>
Posição remuneratória 3 (nível 19 da TRU)	-	1.407,45 €
Vencimento anual com subsídio de férias e de Natal	1.407,45 € x 14 meses	19.704,30 €
Valor mensal	19.704,30 € : 11 meses	1.791,30 €

Tabela 4. Resumo dos cálculos para determinar o valor mensal relativamente ao técnico superior da função pública

Considerando que “[t]he productive working rate that even an experienced translator can achieve (including research, proof reading, correction and editing) is somewhere around 320 words an hour” (Samuelsson-Brown, 2004, p. 43), considerarei esta média como valor de referência para efeitos deste trabalho. Há que salientar que este valor é apenas uma média, como referido, já que o fluxo de trabalho na tradução não é constante. Seja pelas características do texto em questão, que poderá exigir pesquisa prolongada, seja pelas próprias condições pessoais do tradutor nesse momento, uma tradução pode demorar mais ou menos tempo. Para além disso, é reconhecido, por exemplo, pelo *Código dos Regimes Contributivos do Sistema Previdencial de Segurança Social* (2014), que os tradutores são trabalhadores intelectuais, como se pode ler no artigo 136.º: “[s]ão trabalhadores intelectuais (...) os criadores intelectuais no domínio literário, científico e artístico, nomeadamente: (...) e) Os tradutores; (...)”. Como tal, sendo um trabalho criativo e não mecânico, não se pode esperar

<sup>26</sup> Disponível em: <http://www.spn.pt/?aba=27&mid=115&cat=107&doc=770>

uma produtividade maquinal contínua ao longo do dia. Assim, pressupõe-se uma produção ao longo de seis horas, tendo como ponto de referência as palavras de Samuelsson-Brown (2004, p. 43): “I know from experience that, on average, I can work productively for 6 hours a day although there are days when I work a lot longer (and, conversely, days when I am less productive)”. Convém notar que esta afirmação se refere à tarefa de traduzir propriamente dita e não contempla as tarefas adjacentes inerentes à profissão.

Pressupondo estes valores, pode-se chegar a um montante por palavra, sem considerar a especificidade dos pares de língua, que se rege pela lei da oferta e da procura, ou seja, quanto menos profissionais trabalharem com um determinado par de línguas, mais elevado será o preço de uma tradução com essa combinação. Na verdade, esta é a lei que rege o mercado da tradução, mas para efeitos dos cálculos apresentados neste relatório, não será tida em consideração, dado que se pressupõe que o tradutor terá as competências necessárias para trabalhar eficientemente com as suas combinações linguísticas e, portanto, despenderá tempo e esforço equivalentes. Para os efeitos deste relatório, pretende-se averiguar a relação entre o tempo despendido, a produção criativa e tradutiva e a respectiva remuneração, quando comparada com o tempo despendido por um técnico superior na função pública.

Assim, num dia normal completo de trabalho, que inclui, para além da própria actividade tradutiva, a gestão financeira e de projectos, *marketing* e outras tarefas relacionadas, pode-se pressupor que um indivíduo traduz 320 palavras por hora. Em parágrafos posteriores desta secção, tratarei de contabilizar (em média) o tempo despendido nestas tarefas não-remuneradas. Numa média de seis horas por dia, pode-se calcular o número de palavras que se traduz por dia ao multiplicar esses dois valores: 1.920. Pressupondo também que o tradutor trabalha 22 dias úteis por mês (sábados e domingos não incluídos), multiplicando o número de dias de trabalho (22) pelo número de palavras traduzidas por dia (1.920), pode-se dizer que, em média, serão traduzidas 42.240 palavras por mês. Estes cálculos encontram-se na Tabela 5.

<b>Item</b>	<b>Cálculo</b>	<b>Resultado</b>
320 palavras por hora / 6 horas por dia	-	-
Palavras por dia	320 palavras x 6 horas	1.920 palavras
Palavras por mês	1.920 palavras x 22 dias	42.240 palavras

Tabela 5. Resumo dos cálculos para determinar a quantidade de palavras traduzidas por mês

Considerando agora o vencimento mensal de um técnico superior da função pública com os subsídios de férias e de Natal incluídos, nomeadamente 1.791,30 €, pode-se dividi-lo

pela produção tradutiva mensal de 42.240 palavras, o que perfaz o total arredondado de 0,042 cêntimos por palavra (*vide* Tabela 6).

Item	Cálculo	Resultado
Valor a cobrar por palavra	1.791,30 € : 42.240 palavras	0,042 €

Tabela 6. Resumo do cálculo do valor a cobrar por palavra para auferir o vencimento de um técnico superior da função pública

Num contexto em que o tradutor *freelance* recebesse um fluxo constante de encomendas, este seria o valor por palavra que poderia ser cobrado a fim de auferir rendimentos idênticos aos de um técnico superior da função pública com algum tempo de experiência.

No entanto, há uma série de factores que também devem ser tomados em linha de conta quando se contabilizam os ganhos da profissão e os custos inerentes à mesma, custos esses que muitas vezes são invisibilizados. Na verdade, não é possível fazer uma lista exaustiva dos inúmeros factores que poderiam ser contabilizados, dado que esta seria muito extensa e com itens de difícil cálculo. Por exemplo, muitas vezes os funcionários públicos têm acesso a cantinas de preços controlados, a instalações de café e distribuição de água também a preços reduzidos, etc. Contudo, serão apresentados alguns dos factores preponderantes.

Um primeiro factor está directamente relacionado com a própria natureza da profissão de tradutor *freelance*. Como referido anteriormente, esta engloba muito mais do que somente o acto de traduzir. Na prática, significa despender diariamente horas em correspondência electrónica a gerir a agenda de projectos em que participa e a responder a solicitações, a negociar tarifas, bem como a orçamentar, o que ocupa algum tempo adicional; em *marketing*, como, por exemplo, a criar e a manter perfis em *websites* relevantes, como o directório *online* de serviços de tradução profissional ‘Proz’<sup>27</sup>, a fazer e a distribuir panfletos e cartões; a gerir questões financeiras, como emitir facturas-recibo, contabilizar e registar ganhos e custos, etc. Há que ter em consideração que um técnico superior da função pública à partida não terá que se preocupar com estas questões no seu quotidiano laboral. É difícil determinar quanto tempo um tradutor *freelance* despender por dia nestas tarefas, porque estão distribuídas ao longo do dia, fragmentando e prolongando a tarefa de traduzir. *Multitasking* é parte integrante e inevitável da profissão. Nas palavras de Fábio M. Said (2010, p. 87), estas tarefas

<sup>27</sup> Disponível em: <http://www.proz.com/>

e exceções ocorrem não esporadicamente, mas com regularidade constante em um escritório de tradução profissional. Logo elas precisam ser levadas em conta na organização do dia-a-dia do tradutor e no cálculo do tempo e do valor do trabalho a traduzir.

Não obstante, realizei um inquérito qualitativo a quatro colegas tradutoras, cuja experiência quotidiana é semelhante à minha, perguntando justamente quanto tempo investem por dia nas referidas tarefas. Com base nas respostas recebidas, incluindo a minha própria experiência, pode-se afirmar que se gasta em média, entre os períodos com maior volume de trabalho e com menos, de uma a duas horas nestas actividades não-remuneradas. Como ilustração, cito a resposta electrónica de uma colega (P1) a 7 de Outubro de 2014:

Quando tenho muito trabalho e prazos apertados, leio e respondo apenas a essas comunicações, mas mesmo assim (analisar os trabalhos, verificar se posso aceitar e responder) será talvez uma hora por dia.

Nas fases mais calmas, em que aproveito para fazer marketing e networking, talvez 2h a 4h.<sup>28</sup>

Uma segunda colega (P2) oferece uma descrição algo mais detalhada e igualmente enriquecedora, num *e-mail* recebido a 10 de Outubro de 2014:

Em geral, despendo uma média de 90 minutos diários para tratar do expediente que não diz respeito à tarefa da tradução propriamente dita, ou seja, comunicar electrónica (correio electrónico, Skype) e telefonicamente com clientes, agências e colegas (orçamentos, condições gerais, distribuição de tarefas, dúvidas e entreajuda) e, ainda, gerir a parte financeira e administrativa (emissão de recibos, organização de ficheiros, manutenção informática e demais tarefas administrativas) inerente ao exercício da profissão de tradutor *freelance*.<sup>29</sup>

Assim, relembando a média contabilizada nos parágrafos anteriores, um dia de trabalho completo tem a duração de sete a oito horas, ou mais, dependendo das exigências do momento, incluindo não só as tarefas remuneradas, mas também as não-remuneradas, pelo que, para efeitos dos cálculos supra-apresentados, é lícito tomar as 320 palavras/dia indicadas por Samuelsson-Brown como ponto de partida.

Um outro factor está relacionado com o próprio horário de trabalho, dado que não há um vínculo efectivo de subordinação directa com uma entidade, o que significa que o tradutor faz o seu próprio horário. Cabe-lhe também a si a decisão de trabalhar ou não durante o fim-de-semana. Apesar de ser possível decidir quando e onde trabalhar, o facto é que a já referida inconstância da chegada de encomendas de tradução, aliada à necessidade de manter clientes (agências e clientes directos), leva a que o tradutor frequentemente molde os seus horários

---

<sup>28</sup> Comunicação electrónica de P1 a 7 de Outubro de 2014.

<sup>29</sup> Comunicação electrónica de P2 a 10 de Outubro de 2014.



consoante as exigências e os prazos das tarefas em mãos, a fim de garantir e manter o fluxo de trabalho (e portanto remuneração), o que o poderá fazer trabalhar muitas vezes ao fim-de-semana e fora do horário de expediente. Convém ainda salientar que muitas vezes surgem encomendas com prazos apertados, pelo que uma das práticas vigentes é a cobrança de *rush charges*, normalmente em percentagem do valor orçamentado. Como afirma Douglas Robinson (2003, p. 17), “one translator who puts aside all other work to do a job quickly will charge a rush fee”. Contudo, dado que isso é uma decisão pessoal, não se pode afirmar se é realmente comum para os tradutores *freelance* em Portugal cobrar este extra (e que percentagem seria aplicada) e, portanto, não se poderá contabilizar esses eventuais ganhos. Para averiguar esta questão, seria necessário reunir os dados relevantes através de entrevistas ou de inquéritos a tradutores *freelance*, o que não será explorado neste relatório de estágio. Em qualquer dos casos, é comum o *freelance* com isenção de horário “stay up all night doing a rush job, cancel a pleasant evening outing with a friend” (*ibidem*, p. 25), o que não acontecerá tanto noutras profissões com horários mais regulamentados.

Ao passo que em empregos de outra natureza as horas de trabalho fora do horário combinado de antemão, incluindo ao fim-de-semana, são pagas acima do valor ‘normal’, na tradução *freelance* isso não acontece. Comparativamente a um técnico superior, claramente fica uma margem de discrepância na remuneração de ambos por calcular. No entanto, como não se pode calcular quantas horas extraordinárias um técnico superior fará, ou se trabalhará ao fim-de-semana, e como também é algo imprevisível a frequência com que o tradutor trabalhará fora do horário do expediente, esta diferença ficará registada apenas como vantagem pecuniária para o técnico superior.

Há também um outro factor a salientar, também dificilmente contabilizável pela sua imprevisibilidade, nomeadamente os atrasos dos pagamentos. Não é de todo incomum os pagamentos demorem para cima de 30 a 90 dias a serem efectuados. Com efeito, na minha experiência pessoal, os clientes directos tendem a pagar dentro de um período de tempo mais curto do que as agências de tradução, que muitas vezes têm que ser lembradas dos pagamentos em atraso. A maioria das agências expõe as suas condições e prazos de pagamento quando começa a trabalhar com um novo tradutor, mas nem sempre as cumpre. Como ilustração, apresento uma breve troca de correspondência electrónica entre mim e uma agência de tradução espanhola, no final do mês de Setembro de 2014, relativa a encomendas de tradução entregues em Julho e Agosto do mesmo ano. Por razões de confidencialidade, os nomes foram substituídos por ‘XXX’.

from: Ricardo Cabrita [mailto:ricardo.j.s.cabrita@gmail.com]  
date: Mon, Sep 29, 2014 at 7:24 PM  
to: XXX XXX  
Subject: Re: payment of hotel batches July + August

Good afternoon, Mr. XXX XXX.

I am one of the translators [XXX] hired to carry out English into Portuguese translations of the hotels. As I have not heard from anybody in a while and [XXX] has not paid me on the day she said she would, I wrote you and [XXX] again.

I was assigned to translate hotel batches in July and August. I have delivered my part and issued the corresponding invoices which I send you as an attachment.

I would like to know the status of my due payment for the tasks I delivered.

Thank you.  
Best regards,

-----  
from: XXX XXX  
to: Ricardo Cabrita <ricardo.j.s.cabrita@gmail.com>  
date: Mon, Sep 29, 2014 at 7:34 PM  
subject: RE: payment of hotel batches July + August

Right, sorry about that, payments will be done this week without more delays.  
Thank you for your patience.<sup>30</sup>

Infelizmente, os pagamentos não foram efectuados na sua totalidade no prazo prometido por escrito pela respectiva agência e a paciência não paga as contas do supermercado.

Como medida contra os pagamentos em atraso, foi adoptada pelos membros da Comunidade Europeia em Junho de 2000 a directiva 2000/35/CE, que determina na alínea c) do artigo 3.º que “the creditor shall be entitled to interest for late payment to the extent that: (...) (ii) he has not received the amount due on time, unless the debtor is not responsible for the delay”. Por “creditor” entende-se “any organisation acting in the course of its independent economic or professional activity, even where it is carried on by a single person”, onde se pode enquadrar o tradutor *freelance*. Todavia, não se vê a força efectiva desta directiva europeia em Portugal aquando das situações de pagamentos em atraso.

É ainda de destacar que a maior parte das agências só efectua pagamentos depois de receber a factura-recibo (que, na verdade, comprova a recepção do dinheiro). Tradutores cujo enquadramento financeiro não esteja isento de IVA correm o risco de se verem forçados a pagar o IVA das facturas emitidas antes de receberem o devido pagamento. Para além disso, a entrega atempada das traduções (a realização desta tarefa em detrimento de outra ou de outras) e o atraso dos respectivos pagamentos, aliada à situação supramencionada, coloca o tradutor numa posição delicada, em que se poderá ver obrigado a gerir com muito cuidado as

---

<sup>30</sup> Comunicação electrónica de XXX a 29 de Setembro de 2014.

suas finanças de modo a prever situações do género e ainda a garantir o seu sustento. Esta situação, que não é assim tão incomum, é difícil de cartografar e de tratar matematicamente, de maneira a integrar os cálculos levados a cabo neste relatório. Não obstante, terá que ser levada em linha de conta, uma vez que tem uma importância determinante no sustento e rendimentos auferidos pelo tradutor *freelance*. Considerando que o técnico superior da função pública não terá, à partida, que se debater com estas questões, pode-se admitir que este terá mais uma vantagem pecuniária em relação ao tradutor *freelance*.

No que diz respeito à Segurança Social, cujos descontos são uma imposição legal, verifica-se uma grande discrepância entre a percentagem que o trabalhador dependente e o independente descontam. Na verdade, o trabalhador dependente desconta 11 % do seu vencimento, ficando a cargo da entidade empregadora pagar os restantes 23,75 %, para perfazer o total obrigatório de 34,75 %, como estipulado no número 1 do artigo 91.º-C do *Código dos Regimes Contributivos do Sistema Previdencial de Segurança Social*. Desconta ainda 3,5 % para a ADSE, conforme descrito no número 1 do artigo 46.º da Lei n.º 30/2014 de 19 de Maio: “A remuneração base dos beneficiários titulares fica sujeita ao desconto de 3,50 % (...)”. Já os trabalhadores independentes descontam um total de 29,6 %, segundo o número 1 do artigo 168.º do mesmo documento. Os trabalhadores independentes também têm acesso à saúde pública. Para os efeitos dos cálculos efectuados neste relatório, pode verificar-se que os trabalhadores independentes descontam mensalmente mais 15,1 % do que os por conta de outrem. Assim sendo, tendo por base a mesma remuneração conforme o nível remuneratório 19 da TRU (1.407,45 €), pode-se afirmar que 15,1 % correspondem a 212,53 €, ou seja, o trabalhador independente com um vencimento equivalente ao de um técnico superior da função pública vai descontar mensalmente mais 212,53 € do que a sua contraparte. A Tabela 7 resume os cálculos efectuados para chegar a este valor.

<b>Item</b>	<b>Cálculo</b>	<b>Resultado</b>
Diferença entre as taxas de desconto da Seg. Social	29,6 % - 14,5 %	15,1 % 212,53 €

Tabela 7. Diferença de descontos entre tradutores *freelance* e técnicos superiores da função pública

Este valor será adicionado à equação de quanto será necessário cobrar por palavra para um tradutor *freelance* chegar ao equivalente à remuneração mensal de um técnico superior da função pública.

Tendo em mente os factores supramencionados, bem como a ausência de fundo de desemprego e de outros benefícios próprios de um contrato de trabalho, será prudente o

tradutor *freelance* incluir na sua gestão financeira uma poupança que lhe garanta o sustento durante os períodos em que o fluxo pecuniário seja mais escasso. Como menciona Samuelsson-Brown (2004, p. 50):

When working as a self-employed person, you must decide on the level of various insurances you wish to take out. (...) It is therefore worthwhile considering an income protection scheme to provide financial security if you are sick.

Com efeito, em Portugal, “[o]s trabalhadores independentes são obrigados a efectuar um seguro de acidentes de trabalho”, tal como consta no número 1 do artigo 1.º do Decreto-Lei n.º 159/99. Na verdade, o não-cumprimento desta lei resulta numa “coima de 10 000\$ a 100 000\$” (número 1 do artigo 11.º do mesmo diploma), que convertidos em euros são 50 € a 500 €. É, portanto, forçoso contabilizar o referido seguro nas despesas obrigatórias. Há várias possibilidades de adesão. Após uma reunião com um mediador de seguros, foi recomendado um seguro com um prémio anual de 220,26 €, que permite receber uma indemnização que incide sobre um ordenado mensal de 1.500 €, caso se verifique incapacidade temporária ou permanente por acidente de trabalho<sup>31</sup>. Por mês, equivale a uma despesa de 18,36 €.

Para além destes factores, e sabendo que faz parte da qualidade de trabalhador independente manter o seu próprio escritório, há ainda que somar despesas correntes, como água, luz e Internet, e outras, incontornáveis, que um trabalhador por conta de outrem não tem, nomeadamente: material de escritório (dossiers para arquivo, bloco de notas, canetas, etc.), uma secretária, uma cadeira ergonómica, impressora, computador, bem como o *software* necessário, como o MS Office, o SDL Trados e, no caso da legendagem, uma aplicação como o Spot Subtitler ou o EZ Titles, por exemplo. Ainda que haja versões *freeware* de processadores de texto e de programas de legendagem, por exemplo, devido a questões de compatibilidade ou exigência do cliente ou agência, é muitas vezes necessário trabalhar com programas pagos.

Muitos tradutores *freelance*, senão a maioria, optam por montar o seu escritório em casa, ficando as despesas correntes diluídas nas despesas da vivência do quotidiano. Actualmente, também é possível alugar um espaço numa *cowork station*, mas, para os efeitos deste relatório, não será tida em conta essa situação. Pressupondo, no entanto, a situação em que o tradutor *freelance* monta o seu escritório em casa, pode-se chegar a uma média de despesas correntes mensais. Pode-se pressupor uma despesa de 25 € mensais pelos serviços

---

<sup>31</sup> Simulação do seguro de acidentes de trabalho para trabalhadores independentes efectuada a 3 de Novembro de 2014. Vide Anexo 4.

municipalizados e pela electricidade. Quanto à Internet, tendo em conta os tarifários oferecidos pelas operadoras de telecomunicações ‘MEO’ e ‘NOS’, como se pode ver nas figuras seguintes (Figura 5 e 6), foi calculada uma média de gastos. Para esse efeito, foi tido em consideração o montante a pagar após o término da promoção, após os três primeiros meses, dado que esse será o valor constante, e a opção que oferece a velocidade e estabilidade mais fiável para quem depende da utilização constante da Internet e da transferência rápida de ficheiros, correspondendo a 35,99 € e 30,99 €, respectivamente. A média, e portanto uma estimativa dos gastos mensais com a Internet, perfaz o total de 33,49 €, que se pode arredondar para 33,50 €. Foram consultadas outras operadoras e as ofertas não diferem muito, por isso a média foi calculada com base nestes valores. Assim, pode-se contabilizar um total de 58,50 € de despesas correntes.

Pacotes	Net	Telefone	Serviços Adicionais	Mensalidade
FIBRA 30	30 / 3 Mbps <sup>(1)</sup> Garantidos + Tráfego ilimitado	Chamadas incluídas para todas as redes fixas nacionais e 50 destinos internacionais <sup>(4)</sup>	Antivírus Bitdefender Plus Grátis <sup>(2)</sup> MEO Cloud - 16 GB Grátis <sup>(4)</sup> <a href="#">Ver mais &gt;</a>	€ 19,99 € 26,99 após o 3º mês <b>ADERIR &gt;</b>
FIBRA 100	100 / 10 Mbps <sup>(1)</sup> Garantidos + Tráfego ilimitado	Chamadas incluídas para todas as redes fixas nacionais e 50 destinos internacionais <sup>(4)</sup>	Antivírus Bitdefender Plus Grátis <sup>(2)</sup> MEO Cloud - 16 GB Grátis <sup>(4)</sup> <a href="#">Ver mais &gt;</a>	€ 29,99 € 35,99 após o 3º mês <b>ADERIR &gt;</b>
FIBRA 200	200 / 20 Mbps <sup>(1)</sup> Garantidos + Tráfego ilimitado	Chamadas incluídas para todas as redes fixas nacionais e 50 destinos internacionais <sup>(4)</sup>	Antivírus Bitdefender Plus Grátis <sup>(2)</sup> <a href="#">Ver mais &gt;</a>	€ 86,99 € 91,99 após o 12º mês <b>ADERIR &gt;</b>

Figura 5. *Screenshot*: Tarifários oferecidos pela ‘MEO’<sup>32</sup>

	20 Megas	40 Megas	100 Megas
<b>Velocidade de download até</b>	20Mbps	40Mbps	100Mbps
<b>Velocidade de upload até</b>	2Mbps	4Mbps	10Mbps
<b>Mensalidade promocional<sup>1</sup></b>	€24,99 €19,99	€30,99 €25,99	€36,99 €31,99

<sup>1</sup>Desconto de €5 atribuído nas 3 primeiras mensalidades.  
Válido para novas adesões até 31 de outubro de 2014.

Figura 6. *Screenshot*: Tarifários oferecidos pela ‘NOS’<sup>33</sup>

Relativamente aos custos do material de escritório, há que ter em conta que não são despesas correntes, mas sim compras de material que, em princípio, durará algum tempo – o ciclo de vida dos diferentes materiais varia bastante: uma secretária pode durar até vinte anos, por exemplo, mas já um computador tem um tempo de vida médio de três anos. Tendo

<sup>32</sup> Disponível em: <http://www.meo.pt/pacotes/mais-pacotes/todos-os-pacotes-meo/fibra/net-voz>

<sup>33</sup> Disponível em: <http://www.nos.pt/particulares/internet/internet-fixa/Paginas/tarifarios.aspx>

também em conta que cada um se munirá do material que achar necessário para o seu caso específico, não será aqui descrita uma listada exaustiva dos itens passíveis de integrar um escritório de um tradutor *freelance*, mas somente alguns dos itens mais óbvios, com o fim de exemplificar e contabilizar algumas das despesas incontornáveis. Será apresentada uma tabela listando os referidos itens e o respectivo preço médio, calculado com base no catálogo *online* de lojas, cujo URL (*Uniform Resource Locator*) se encontrará em nota de rodapé.

Actualmente, é imprescindível ter um computador para exercer a profissão de tradutor *freelance*. Há inúmeros modelos, componentes e preços diferentes. Para chegar a uma média de gastos necessários, mas dentro de um leque alargado de opções, pode-se fazer a média de uma amostra da oferta disponível no catálogo de uma loja de informática de grande escala, que conta com computadores com características diversificadas. Seguindo este raciocínio, pode-se fazer a média dos custos de outros materiais, tais como uma impressora, uma secretária e uma cadeira ergonómica. Poder-se-ia ter equacionado a utilização de uma cadeira menos dispendiosa, mas considero importante minimizar os danos físicos causados por uma profissão que prende o trabalhador ao monitor muitas horas por dia, a maioria dos dias da semana. Além disso, pode partir-se do princípio de que nos postos de trabalho da função pública, que servem de termo de comparação no presente estudo, os trabalhadores também dispõem do equipamento adequado à execução das suas funções.

Item	Preço (média)
Computador	875 € <sup>34</sup>
Impressora/ Scanner	171 € <sup>35</sup>
Secretária	94 € <sup>36</sup>
Cadeira ergonómica	103 € <sup>37</sup>
<b>Total</b>	<b>1.243 €</b>

Tabela 8. Preço médio de itens necessários ao tradutor

Como referido anteriormente, cada um destes produtos tem a sua vida útil. De acordo com o número 1 do artigo 3.º do Decreto Regulamentar n.º 25/2009, “[a] vida útil de um elemento do ativo depreciável ou amortizável é, para efeitos fiscais, o período durante o qual

<sup>34</sup> Disponível em: <http://www.fnac.pt/Top-Computadores-Portateis/Computadores-Portateis/13914#bl=MICComputadores-Port%C3%A1teisPDG>

<sup>35</sup> Disponível em: <http://www.fnac.pt/informatica/Impressoras/Impressoras-e-Multifuncoes/s25104#bl=MICImpressoras-e-Multifun%C3%A7%C3%B5esBLO2>

<sup>36</sup> Disponível em: <http://www.staples.pt/categorias/mobili%C3%A1rio/secret%C3%A1rias>

<sup>37</sup> Disponível em:

[http://www.staples.pt/Categorias/Mobili%C3%A1rio/Cadeiras/Cadeiras\\_Executivo?gclid=CInd9f\\_EqcECFUPLtAodjTgA0w](http://www.staples.pt/Categorias/Mobili%C3%A1rio/Cadeiras/Cadeiras_Executivo?gclid=CInd9f_EqcECFUPLtAodjTgA0w)

se deprecia ou amortiza totalmente o seu valor, excluído, quando for caso disso, o respetivo valor residual”. Este diploma determina, em tabelas, a vida útil de vários produtos onde se incluem os supramencionados. A Tabela 9 apresenta a longevidade dos elementos relevantes para este relatório, sendo que na categoria ‘mobiliário’ se inclui a secretária e a cadeira e a impressora pode ser equiparada a ‘máquinas de escrever, de calcular, de contabilidade e de fotocopiar’.

<b>Código</b>	<b>Elementos</b>	<b>(%)</b>
2240	Computadores	33,33
2275	Máquinas de escrever, de calcular, de contabilidade e de fotocopiar	20
1655	Mobiliário	12,50
2440	Programas de computadores	33,33

Tabela 9. Taxa de depreciação e amortização de elementos comumente utilizados pelo tradutor

Sabendo que a unidade temporal a ter em conta é um ano, as percentagens apresentadas se referem à taxa anual de depreciação e amortização. Ou seja, um computador tem um tempo de vida útil de três anos (36 meses), assim como os respectivos programas. Uma impressora dura cinco anos (60 meses). Já a secretária e a cadeira têm uma vida de oito anos (96 meses). Com base nestes dados, é, então, possível saber qual a despesa destes elementos por mês, dividindo o seu custo inicial pela sua duração. Na Tabela 10 são apresentados os respectivos cálculos.

<b>Item</b>	<b>Cálculo</b>	<b>Resultado</b>
Computadores	875 € : 36 meses	24,31 €
Máquinas de escrever, de calcular, de contabilidade e de fotocopiar	171 € : 60 meses	2,85 €
Mobiliário	197 € : 96 meses	2,05 €
<b>Total</b>	24,31 € + 2,85 € + 2,05 €	29,21 €

Tabela 10. Despesa mensal dos elementos de trabalho do tradutor

Para além destas despesas, há ainda despesas relacionadas com a própria execução da tradução, como é o caso da aquisição de *software*, como processadores de texto, folhas de cálculo e criação de diapositivos, bem como ferramentas CAT (*Computer-Assisted Translation*). Embora haja várias opções, inclusive *freeware*, como por exemplo o programa OpenOffice, estas poderão não ser tão fiáveis ou largamente utilizadas como alguns programas pagos, como por exemplo o MS-Office, o que pode gerar indesejáveis problemas de compatibilidade. Para os efeitos deste relatório, vou pressupor a utilização do *software*

mais comum, ou seja, o MS-Office e o SDL Trados, que é um programa CAT. Há também que considerar as respectivas actualizações.

Na realidade, a licença anual do programa MS-Office, por exemplo, custa 69 €<sup>38</sup> (IVA não incluído) em Portugal. Por seu lado, uma licença SDL Trados para tradutores *freelance*, sem aplicações adicionais, custa 348,50 €<sup>39</sup> (IVA não incluído). A SDL Trados também disponibiliza actualizações, cujo preço varia entre 123,50 € e 1.351 €, contudo estas não são imprescindíveis para o funcionamento do programa. Como o preço das actualizações varia bastante, vamos considerar neste trabalho o valor de compra inicial para calcular a respectiva taxa de depreciação e amortização.

Em boa verdade, pode-se traduzir sem utilizar ferramentas CAT, mas não só isso diminui a produtividade do tradutor, como é condição *sine qua non* exigida por muitas agências ou clientes. Inclusive, algumas agências requerem que o tradutor tenha a aplicação SDL Trados.

Também o *software* de legendagem, que é uma especialização com a qual o tradutor pode desejar complementar as suas habilitações, se faz pagar. Tome-se como exemplo o programa Spot Subtitler, que é o mais utilizado em Portugal, cujo preço chega aos 1.795 € (IVA não incluído), como se pode verificar na Figura 7. O fornecedor do *software* disponibiliza ainda aplicações complementares e actualizações.

All prices shown are in euros and are subject to BTW/VAT at 21% unless you reside outside the European Union or can provide a VAT number for an EU state other than the Netherlands.  
Special discounts are available for SKTL, BZO and ATRAE members. We also offer discounts for academic licences and bulk purchases. Please [contact us](#) for further information.

#### Spot Subtitling System

First-time buyer	€1,795.00
Upgrade from Spot 4	€645.00

If you purchased Spot 4 after 31st December 2007, you are entitled to one of the following discounts:

Year of purchase	Upgrade Price
2010	€345.00
2009	€445.00
2008	€545.00

#### Spot QTE QuickTime Subtitle Encoder

Single licence	€149.00
----------------	---------

#### Spotwelder Pro Subtitle Encoder

MPEG-2	€700.00
--------	---------

Figura 7. Screenshot: Spot Subtitler 5.0<sup>40</sup>

<sup>38</sup> Disponível em: [http://www.microsoftstore.com/store/mseea/pt\\_PT/pdp/Office-365-Pessoal/productID.298282200](http://www.microsoftstore.com/store/mseea/pt_PT/pdp/Office-365-Pessoal/productID.298282200)

<sup>39</sup> Disponível em: [http://www.lojahcr.com/epages/176770.sf/pt\\_PT/?ObjectPath=/Shops/176770/Categories/Software/%22SDL%20Trados%22/Freelance/NEWPRODFL/UMA\\_ACTIVACAO](http://www.lojahcr.com/epages/176770.sf/pt_PT/?ObjectPath=/Shops/176770/Categories/Software/%22SDL%20Trados%22/Freelance/NEWPRODFL/UMA_ACTIVACAO)

<sup>40</sup> Disponível em: <http://www.spotsoftware.nl/orders.shtml>



Torna-se agora necessário calcular a taxa de amortização deste *software*, aplicando a mesma fórmula que em cima, como se pode ver na Tabela 11.

Item	Cálculo	Resultado
MS-Office	69 € : 12 meses	5,75 €
SDL Trados	348,50 € : 36 meses	9,68 €
<b>Total</b>	5,75 € + 9,68 €	15,43 €

Tabela 11. Despesa mensal do *software* de trabalho do tradutor

Pode-se então somar as referidas despesas de materiais e *software*, excluindo o programa de legendagem, dado que só uma minoria dos tradutores *freelance* trabalham nesse sector da indústria e este relatório centra-se nos cálculos à palavra e não ao minuto de fita, unidade de medição deste meio para definir tarifas. A adição das parcelas enumeradas perfaz o total de 44,64 €.

Também há que ter em consideração a formação. Como quer o técnico superior da função, quer o tradutor *freelance* têm formação académica, esses custos não serão aqui equacionados. No entanto, a formação não termina com um diploma. É necessário continuar a apostar na melhoria das competências, de modo a tornar o trabalho do tradutor mais eficiente e especializado. Assim, encontram-se à disposição imensos cursos e acções de formação pelo país todo, desde especializações em Tradução Jurídica, oficinas de SDL Trados ou outro *software* específico, até cursos de *marketing* para tradutores, como oferecido, por exemplo, pela empresa ‘Smartidiom’. Todas estas acções de formação têm um custo próprio, que não inclui despesas de deslocação e eventualmente de alojamento e que varia bastante de caso para caso e que terão que ser suportadas na íntegra pelo tradutor *freelance*. Este terá ainda que prescindir de receitas durante o período em que a formação decorre. Para o técnico superior, porém, as acções de formação contínua decorrem em horário de trabalho, sendo horas pagas, e não representam custos de inscrição, por exemplo.

Muitos dos custos enumerados, como referido anteriormente, não se podem contabilizar mensalmente, e tão pouco anualmente, de modo absoluto, tendo em conta a variabilidade de factores e circunstâncias. No entanto, são custos reais bastante comuns para um tradutor *freelance*. Assim sendo, aos cálculos apresentados anteriormente têm que ser adicionadas estas despesas, que serão divididas em dois grupos: as fixas (descontos para a Segurança Social, seguro de acidentes de trabalho, água, luz e Internet) e as distribuídas (material, equipamento e *software*), que só ocorrem esporadicamente e se distribuem ao longo do(s) ano(s). Para as fixas foi estipulado o valor médio de 289,39 €. Para as distribuídas, o total de 44,64 €. Somando-as com as despesas fixas, obtém-se o montante de 334,03 €, que será

somado à remuneração mensal de um técnico superior como estipulado anteriormente (incluindo os subsídios de férias e Natal), de modo a que se possa repetir a fórmula aplicada no início do capítulo para se chegar ao valor definitivo por palavra que um tradutor *freelance* tem que cobrar para poder contar com rendimentos equiparados aos de um técnico superior. Poderá haver mais despesas e gastos necessários a apontar, mas dificilmente poderão ser contabilizados e inseridos nestes cálculos, por isso, centrei-me nos itens imprescindíveis.

<b>Item</b>	<b>Cálculo</b>	<b>Resultado</b>
Remuneração mensal + despesas	1.791,30 € + 334,03 €	2.125,33 €
Valor a cobrar por palavra	2.125,33 € : 42.240 palavras	0,05 €

Tabela 12. Valor a cobrar por palavra

Desta forma, dividindo o valor mensal de 2.125,33 € por 42.240 palavras traduzidas por mês, obtém-se o valor de 0,05 €, sem equacionar os factores inquantificáveis anteriormente mencionados bem como a necessária ‘almofada’ financeira e pressupondo um fluxo de trabalho constante, que muitas vezes não o é na prática. Em princípio, o técnico superior da função pública não terá que contar com estes elementos quando faz a sua contabilidade mensal.

Ainda que estes cálculos tenham sido feitos com base em médias e não se tenha tido em consideração a lei da oferta e da procura que rege o valor dos pares de línguas de trabalho, este resultado pode muito bem servir de base, ou seja, de orientação, para orçamentar encomendas de tradução, partindo do pressuposto que se assume a tradução como profissão qualificada equiparável ao nível da carreira de técnico superior. Claro que, no mercado livre, cada um definirá a sua tabela de preços, ou por outras palavras, as tarifas que mais se adequarão às suas necessidades. Como afirma Fábio M. Said (2010, p. 181):

Cabe ao tradutor fixar seus preços e as metas de ganhos que lhe possibilitem não só pagar as contas como também investir continuamente em equipamentos, qualificação e marketing, pagar o plano de saúde, o plano de previdência e os impostos e ainda gozar férias (...). Por isso, tarifas muito baixas dificilmente permitiriam uma sobrevivência no mercado de tradutores *freelancers* no longo prazo. É preciso ter tarifas que possam cobrir esses custos e ainda os custos contingenciais. Tradutores que cobram tarifas muito baixas simplesmente ou não estão assumindo esses custos todos (...) ou estão tendo uma carga de trabalho desumana para compensar a baixa remuneração.

#### 6.4. Definição das tarifas dos serviços linguísticos

Na secção anterior, definiu-se um valor que poderá servir de base para estipular o preço (à palavra) do trabalho tradutivo, considerando a tradução como profissão a ser desempenhada

por um técnico superior. Como também foi referido, no mercado livre, cada um define os preços que pratica com clientes directos e as condições que aceita de agências de tradução. Que abordagens se podem adoptar para estipular estes valores? Dentro das possíveis, defini duas que me parecem ser apropriadas para esta situação: a perspectiva externa e a perspectiva interna. Por perspectiva externa, entende-se, neste trabalho, uma abordagem que se centrará em factores externos ao indivíduo para este elaborar um orçamento, como, por exemplo, preços do mercado e propostas de agências. Uma perspectiva interna, pelo contrário, basear-se-á em critérios definidos pelo próprio indivíduo consoante as suas necessidades pessoais. Segundo esta abordagem, e a título de ilustração, o indivíduo pode perguntar-se algumas das seguintes questões aquando da orçamentação: ‘Quanto vale o meu tempo?’; ‘Quanto quero ganhar ao final do mês?’

As próximas subsecções aprofundarão estas perspectivas diferentes.

#### 6.4.1. Definição de tarifas: perspectiva externa

Numa perspectiva externa, a orçamentação rege-se pelas tendências do mercado. Há, no entanto, que ter em consideração que poucos são os indivíduos e agências que revelam os seus preços, por isso não se pode realmente apresentar valores absolutos como média dos preços praticados. Não obstante, há entidades que publicam tabelas de preços. Realizei uma pesquisa na Internet para recolher alguns dos dados disponíveis de empresas/entidades em Portugal para tentar chegar a um possível valor médio de mercado (IVA não incluído), que servirá somente de orientação e amostra do que se pratica. Centrei-me exclusivamente nos pares de língua EN-PT não-técnico, por ser o elemento comum a todas estas entidades. Foi possível obter o preçário *online* de seis entidades que traduzem profissionalmente, sendo a média das tarifas praticadas 0,07 € por palavra. Na Tabela 12, pode-se consultar os dados recolhidos.

<b>Entidade</b>	<b>Preço por palavra</b>
O Escriba	0,095 € <sup>41</sup>
Grupo Lusófona – Gabinete de Tradução	0,08 € <sup>42</sup>
Traduções de Inglês	0,03 € <sup>43</sup>
CS Traduções	0,10 € <sup>44</sup>

<sup>41</sup> Disponível em: [http://www.o-escriba.com/tabela\\_precos.pdf](http://www.o-escriba.com/tabela_precos.pdf)

<sup>42</sup> Disponível em: <http://gabtraducao.grupolusofona.pt/index.php/pt/tabela-de-precos>

<sup>43</sup> Disponível em: <http://traducoes-ingles.webnode.pt/>

<sup>44</sup> Disponível em: [http://www.tradutor-traducao.com/traducao/ver\\_folha.php?id=19](http://www.tradutor-traducao.com/traducao/ver_folha.php?id=19)

Instituto Politécnico de Castelo Branco	0,06 € <sup>45</sup>
Isarey	0,06 € <sup>46</sup>
<b>Média</b>	<b>0,07 €</b>

Tabela 13. Amostra de preços do mercado da tradução

Convém salientar que os dados recolhidos se destinam ao cliente directo e nada dizem sobre a tarifa que será paga ao tradutor. Esta perspectiva pode deixar este último um pouco à mercê de exigências de clientes ou agências, ou seja, algo vulnerável a abordagens mais exploratórias. A título de exemplo, posso relatar um caso em que fui contactado via *e-mail* por uma agência de tradução irlandesa, solicitando o meu currículo a fim de comprovarem se poderia integrar a sua bolsa de tradutores *freelance* com português como língua materna para um projecto novo. Após o envio e análise favorável do currículo, começaram as diligências para eu fazer parte da equipa, tendo recebido um *e-mail* no dia 19 de Junho de 2013 em que foi estabelecida a tarifa: “The job is home based, the rate is 0.06 /word source”<sup>47</sup>. Considerando este um preço aceitável, assinei o respectivo contrato, enviado electronicamente. Uma vez formalizado esse primeiro passo, recebi uma outra comunicação, a 25 de Junho, em que se alterava a tarifa acordada, ao mesmo tempo que se tentava tornar a proposta aliciante com a promessa de um fluxo de trabalho estável e contínuo:

The translation work will work out at 47.23 per day based on a word count of 1,889 word rate of 0.025 (2.5 cent). There is a sizeable volume of translation to do and we had to review the budget.<sup>48</sup>

Nesta situação em particular, a meu ver, há dois aspectos fulcrais a destacar: a redução repentina do valor da tarifa após o contrato assinado e comprovado o interesse do tradutor, o que permite antever uma certa falta de ‘jogo limpo’ da parte da agência; e o novo valor da tarifa, que é bem abaixo do valor por palavra calculado na secção anterior como mínimo para assegurar rendimentos equivalentes a um profissional qualificado, sem, no entanto, o ritmo de trabalho exigido ser menor. Na verdade, se se dividir o número de palavras a traduzir por dia (1.889) pelo número de horas de trabalho tradutivo diário como sugerido por Samuelsson-Brown (6), que não inclui as tarefas não-tradutivas que também compõem o quotidiano do tradutor, obtém-se um ritmo de 315 palavras por hora. Com efeito, a proposta traduzir-se-ia em muito trabalho continuado por pouco dinheiro. Como referido anteriormente, cabe ao

<sup>45</sup> Disponível em: <http://www.ipcb.pt/index.php/prestacao-de-servicos/tabela-de-precos>

<sup>46</sup> Disponível em: [http://www.isarey.pt/precos\\_traducao/](http://www.isarey.pt/precos_traducao/)

<sup>47</sup> Comunicação electrónica da empresa irlandesa a 19 de Junho de 2014.

<sup>48</sup> Comunicação electrónica da empresa irlandesa a 25 de Junho de 2014.

tradutor, e é uma tarefa intrínseca da profissão, avaliar cada encomenda e cada contacto com agências e clientes cuidadosamente, fazendo os devidos cálculos e a análise custo-benefício.

Relembrando o que foi aqui apresentado ao longo deste relatório, e em particular na secção 5.1., convém não esquecer que as escolhas individuais, por muito isoladas e inócuas que possam parecer, têm um impacto concreto no todo. Na realidade, aceitar tarifas demasiado baixas, pouco gratificantes, tenderá a produzir o efeito de baixar as tarifas de modo geral no mercado, uma vez que existe a tendência de procurar quem cobra menos e, enquanto houver quem trabalha por menos, esses serão os mais procurados, o que força os restantes a aceitar preços também baixos para se manterem na profissão. É o princípio base do *dumping*, que, segundo o dicionário *online* Priberam, é uma “[p]rática comercial que consiste em vender produtos ou serviços a um preço muito baixo, durante certo período de tempo, para conquistar um mercado”. O problema é que esta prática disseminada tende a prolongar este fenómeno, retirando-lhe inclusive um fim visível. Nas palavras de Fábio M. Said, são os praticantes do *dumping*

que levam as condições gerais do mercado para o fundo do poço, pois ao aceitarem condições comerciais aviltantes de certas agências e clientes diretos acabam criando a sensação de que os demais tradutores também aceitariam essas condições. (Said, 2010, p. 187)

A propósito desta questão, posso apresentar um outro exemplo da minha experiência profissional, onde se pode verificar, sem margem para dúvidas, o impacto real que têm as decisões individuais na vida de cada um e dos demais. Foi-me encomendada, em Outubro de 2014, a conversão de um guião de um episódio de uma série em inglês em legendas, utilizando como base as legendas em português que já tinha feito. Como o prazo era curto, comecei, terminei e entreguei as referidas legendas mesmo sem saber a tarifa estabelecida. Quando a anunciaram (0,60 € por minuto de fita), constatei que correspondia a menos de metade da tarifa para traduzir e legendar para português, mas era necessário mais de metade do trabalho. Confrontado com esta situação e com o facto de se esperar que execute a mesma tarefa para os restantes episódios da série (mais treze), reivindiquei um aumento da tarifa. Não lhes foi possível aumentar a tarifa estabelecida, embora reconhecessem que era o pagamento mínimo e a gestora de projectos alegou, num *e-mail* de 15 de Outubro de 2014, que

[e]stive novamente a verificar e realmente a verba é mínima, mas é o que temos, aliás já efectuamos pagamentos a 0,60 aos teus colegas, por isso não tenho forma de criar excepções.<sup>49</sup>

---

<sup>49</sup> Comunicação electrónica de uma agência a 15 de Outubro de 2014.

É um exemplo em que a própria agência afirma que, em nome da igualdade e justiça entre pares, não pode aumentar a tarifa. Não surgiu como hipótese aumentar a todos, quiçá porque não houve reivindicação por parte dos colegas. É também um exemplo flagrante de como a luta por condições de trabalho mais justas fica condicionada pelas escolhas individuais no quotidiano.

#### 6.4.2. Definição de tarifas: perspectiva interna

Adoptando uma perspectiva interna, pode-se decidir que tarifas praticar, tendo como base as necessidades individuais de cada um. Por outras palavras, analisando as despesas de cada um e quantas horas de trabalho compõem a semana ou o mês, pode-se decidir quanto é necessário cobrar por trabalho para fazer face a essa exigência predeterminada. “Nisso incluem-se fatores como: quanto quero eu ganhar no final do mês, já descontando os impostos, contribuições e reservas para férias e contingências? Quantas horas tenho eu disponíveis para ganhar esse valor?” (Said, 2010, p. 235).

Na realidade, apesar de apresentar na secção anterior alguns dos preços praticados no mercado português da tradução, a verdade é que a grande maioria das entidades, quer agências quer tradutores *freelance*, não divulgam as suas tarifas. Por isso, “as informações sobre média do mercado baseiam-se, quando muito, em estatísticas para as quais contribuíram profissionais com determinado perfil e que podem não ser considerados representantes da classe dos tradutores em geral” (*ibidem*).

Seguindo esta linha de raciocínio e atendendo ao que foi anteriormente dito neste relatório, o tradutor pode decidir deste modo o seu preçário, tendo em mente a natureza individual do acto de orçamentar. Assim, aquando de uma encomenda por parte de clientes directos ou de uma proposta por parte de agências, pode estipular as suas condições e as respectivas partes contratantes ou aceitam ou não aceitam.

Há, inclusive, quem defenda que as “*freelance rates* (and prices for everything, by the way) are mostly random, arbitrary, irrational, wildly variable and hugely emotional” (Kania, 2013). Este autor vai mais longe, afirmando que muitos *freelancers* “felt safer being cheap”, dado que uma tarifa mais baixa poderia significar menores expectativas da parte do cliente, concedendo ao *freelancer* uma maior margem de erro – admitindo que errar é humano e passível de acontecer, por muito que se tente evitar. Esta perspectiva revela uma clara falta de brio e espírito de classe profissional, dado que o tradutor se diminui enquanto profissional,

cuja actividade é de rigor e de responsabilidade, na qual não se conta, por princípio, cometer erros.

Claro que não há uma conexão directa e imediata entre as expectativas e o preço acordado; o que é possível afirmar relativamente à prestação de serviços é que duas partes acordaram por meio de contrato, seja sob que forma for, que serviço X será executado por valor Y. Normalmente, não se estipula a que nível de qualidade corresponde o serviço pelo valor acordado, mas pressupõe-se que cumprirá os requisitos do cliente. Por conseguinte, independentemente do pagamento, uma tarefa mal executada por falta de diligência pesará sempre negativamente sobre a reputação do tradutor, que é um aspecto fulcral na angariação de clientes, quer directos quer agências. Consequentemente, parece ser uma melhor estratégia para o tradutor *freelance* apostar em prestar um serviço de qualidade e simplesmente não aceitar propostas que sejam vistas como exploratórias.

Na verdade, muita da concepção que se tem sobre preços – de modo geral e não só sobre a prestação de serviços linguísticos – deve-se ao ‘efeito de ancoragem’. Sucintamente, é a tendência para se fixar determinado valor ou informação, tornando-o o ponto de referência na tomada de decisões (Brewer & Chapman, 2002, p. 66). Por exemplo, o primeiro valor a ser mencionado aquando da compra de um carro, por muito distante que seja do verdadeiro valor do mesmo ou de quanto o consumidor pretende gastar, tenderá a ser fixado como valor de referência e a influenciar as escolhas tomadas. De modo análogo, as negociações relativas a serviços de tradução também se baseiam muitas vezes em referências arbitrárias, quer da parte do prestador de serviços, quer da parte do cliente/agência.

Com efeito, como escreve Walt Kania (2013), “[i]t’s 93% head game, 7% economics. And that’s in our heads, and our clients’ heads, both.” E isso tem um impacto determinante nas negociações com clientes e agências e na receptividade dos mesmos. No capítulo seguinte, explorarei esta mesma questão com base na minha experiência directa desde o início do estágio até Julho de 2014.

## 7. Orçamentos na prática

Este capítulo centra-se essencialmente na experiência de negociação com clientes e agências desde o início do estágio até Julho de 2014. Neste contexto e para um melhor enquadramento da questão face à experiência concreta, afigura-se como relevante enumerar algumas das falsas concepções que os clientes muitas vezes têm do trabalho do tradutor. Este será o tema a explorar na próxima secção.

### 7.1. Falsas concepções do trabalho tradutivo

Retomando o final do capítulo anterior, muitas vezes o que determina quer o acto de orçamentar quer a reacção a um orçamento apresentado é a concepção do trabalho a realizar. Frequentemente, quem encomenda a tarefa tem uma série de expectativas em mente, por vezes algo ilusórias, enraizadas numa certa falta de noção do que significa executar a tarefa em questão. A verdade é que os tradutores “can rarely afford to ignore the external perspectives of non-translators, who are, after all, the source of [their] income” (Robinson, 2003, p. 9). Por isso, para garantir um trabalho de qualidade e boas relações tradutor-cliente/agência, cabe ao primeiro “advise him of what is involved and what the realistic costs are” (Samuelsson-Brown, 2004, p. 35). Serão apresentadas em seguida algumas das falsas concepções mais frequentes, como enumeradas por Samuelsson-Brown (*ibidem*), e a sua respectiva ‘desmistificação’.

i) “A translator works on his own and needs no support from the client”.

O diálogo entre o prestador de serviços linguísticos e o cliente/agência é fundamental para garantir um resultado final satisfatório para ambas as partes, mantendo em mente que ambos dedicam os seus esforços para um fim comum. Poderá ser necessário clarificar aspectos não só directamente relacionados com o texto, como sintaxe confusa ou questões terminológicas, mas também com o próprio público-alvo, por exemplo.

ii) “A translated text of, say, 5000 words can be produced overnight and costs no more than £20”.

Trabalhar um texto requer tempo e conhecimento. Como se pode ler na secção 6.3., Samuelsson-Brown (2004, p. 43) estabelece uma média de produção de 320 palavras por hora, tendo um dia não mais do que seis horas de produção tradutiva, o que perfaz um total de



1920 palavras. É, portanto, forçoso exigir uma remuneração que faça jus ao esforço despendido e ao conhecimento aplicado.

iii) “The client has already attempted a translation (...). The client then requests that you ‘just have a look at the text and tidy it up’”.

Frequentemente, o processo de melhoria do texto nestas condições exige uma grande quantidade de reescrita, como se viu no caso da encomenda feita por um norte-americano, aqui apresentada na secção 4.1.2. Assim, é recomendável analisar o texto antes de aceitar a tarefa e, se for caso disso, esclarecer o cliente quanto aos reais custos implicados em termos de tempo e remuneração.

iv) “If you have a computer, it can do the translation for you and your charges should be lower”.

A prestação da tradução automática ainda não substitui de modo nenhum a mão humana na tradução. Um tradutor pode utilizar a tradução automática para agilizar o processo de tradução, garantindo simultaneamente a pós-edição<sup>50</sup>. Para além disso, eventualmente, ferramentas de tradução automática podem parecer igualmente eficazes para o público em geral quando não se sabe a língua para a qual o texto foi traduzido. Numa retroversão depressa se compreende que o texto produzido está longe de ser apresentável. Sem mais, é necessário um profissional para utilizar eficazmente ferramentas CAT e garantir que o texto corresponde ao pretendido não só em termos de correcção linguística, mas também de adequação ao registo utilizado e ao público-alvo.

v) “The client makes the bold statement, ‘I only need a rough translation, you needn’t spend too much time on it’”.

Ainda que essa possa ser uma directriz do cliente, os tradutores terão, pela natureza da profissão, que produzir um texto preciso e fiável, independentemente do tempo que seja necessário para isso. Para além disso, seguir esta directriz pode pôr em risco a reputação do tradutor, dado que seguramente o cliente não pretenderá um texto pouco fiável. Entregar um texto de má qualidade em pouco tempo (e provavelmente por uma parca remuneração), mesmo que segundo as instruções do cliente, resulta em má publicidade para o tradutor, o que poderá boicotar a expansão da sua rede de clientes. Torna-se, portanto, necessário manter o

---

<sup>50</sup> Este trabalho não se debruça sobre a tradução automática e pós-edição. Ver, por exemplo, o artigo de Anthony Pym “Translation Skill-Sets in a Machine-Translation Age” (2013).

brio profissional, pressupondo que profissionais entregam sempre, na medida das suas possibilidades, o melhor resultado possível. Poderá, naturalmente, ser acordada uma entrega de textos não para publicação, mas para simples compreensão de conteúdo, ou para serem utilizados informalmente em notificações de circulação interna, por exemplo.

Para além das afirmações retiradas do livro de Samuelsson-Brown, é relevante apresentar mais um exemplo citando Douglas Robinson (2003, p. 9):

vi) “All translation is thus-and-such — because this translation needs to be, and how different can different translations be? (...) [U]sers (...) believe their own expectations to be the same as everyone else's”.

Cada encomenda de tradução tem que ser analisada individualmente tendo em conta as suas especificações. Não é, por isso, possível definir preceitos para todas as tarefas nem avaliar todas as traduções do mesmo modo. Veja-se, a este respeito, o exemplo apresentado na secção 6.1., em que a noção do cliente do que era preciso fazer estava algo desviada do seu objectivo real.

As expectativas de quem contrata os serviços de tradutores *freelance* têm um impacto determinante na sua reacção aos orçamentos apresentados. Na verdade, quando aqui refiro ‘reacção’, não se trata apenas de realmente adjudicar ou não os serviços pretendidos, mas também da resposta que se recebe. Na secção seguinte será analisada a reacção dos potenciais clientes aos orçamentos propostos por mim no âmbito da ‘KRAductus’.

## 7.2. Orçamentos no âmbito da plataforma ‘KRAductus’

Nesta secção, serão apresentados alguns dados estatísticos relativamente aos orçamentos propostos no âmbito da ‘KRAductus’ entre Outubro de 2012 e Julho de 2014, assim como serão discutidas as diferentes reacções dos potenciais clientes aos mesmos. Convém aqui lembrar que este relatório não pretende analisar o plano de negócios da plataforma, mas tão-somente explorar a reacção aos orçamentos, de modo a que seja possível tirar ilações sobre as expectativas dos clientes, a imagem pública da profissão e, conseqüentemente, a disponibilização de verbas para serviços linguísticos.

Enquanto entidade, a plataforma apresentou diversos orçamentos, mas, para efeitos deste relatório, serão apenas considerados os elaborados por mim, fruto de contactos

estabelecidos na área pela qual sou responsável, ou directamente a mim enquanto representante desta mesma plataforma. Convém ainda mencionar que trabalhei em várias encomendas de tradução cuja gestão de projecto estava a cargo da então supervisora. Os dados relevantes dos referidos orçamentos foram compilados numa tabela, que se encontra em anexo (Anexo 2), de forma a facilitar a sua análise. Também em anexo (Anexo 3) se podem ler citações da correspondência trocada.

No período supramencionado, foram realizados 99 orçamentos para diferentes entidades relativamente a encomendas linguísticas de natureza muito variada, desde clientes privados que precisavam de traduzir certificados de habilitações e autenticar as respectivas traduções, até empresas multinacionais solicitando a tradução de manuais relativos ao funcionamento de caldeiras a vapor, vasos de pressão e as suas tubulações. A plataforma foi ainda contactada por instituições do ensino superior para traduzir resumos, artigos e *newsletters*, transcrever entrevistas, rever textos para publicação e legendar longas e curtas-metragens, bem como por empresas e instituições sociais para traduzir pareceres de engenharia civil e pedopsiquiátricos, respectivamente.

Embora não seja o tema central deste relatório explorar a angariação de clientes, é relevante debruçar-me aqui sobre esse aspecto, dado que clientes diferentes terão expectativas diferentes em relação à tradução, canalizando conseqüentemente diferentes recursos financeiros para esse serviço. Ou terão simplesmente um diferente poder de compra, o que terá um peso determinante na decisão de adjudicar ou não serviços linguísticos. Cartografando, portanto, o tipo de potenciais clientes sediados em Portugal que contactaram a plataforma, é possível dividi-los em quatro categorias: ‘clientes privados’, ‘empresas’, ‘instituições e colectividades’ e ‘colegas tradutores’. Por ‘privados’ entende-se pessoas singulares que solicitam serviços linguísticos a título pessoal. A categoria ‘empresas’ conta com empresas de diferentes proporções, incluindo empresas unipessoais. Na categoria ‘instituições e colectividades’, incluí associações, fundações, institutos e centros, públicos ou privados, que não visam exclusivamente o lucro. Registámos ainda um caso em que uma ‘colega tradutora’ pediu o orçamento para um serviço de revisão para uma tradução que ela própria tinha feito. É ainda de salientar que várias entidades contactaram a ‘KRAductus’ mais do que uma vez em diferentes ocasiões, constituindo o que se pode denominar por ‘clientes recorrentes’. Tendo em mente estas quatro categorias, a plataforma foi contactada por 32 clientes privados, 11 empresas, 6 instituições e colectividades e 1 colega tradutora, como se pode ver na Figura 8, perfazendo um total de 50 entidades a solicitar orçamento.

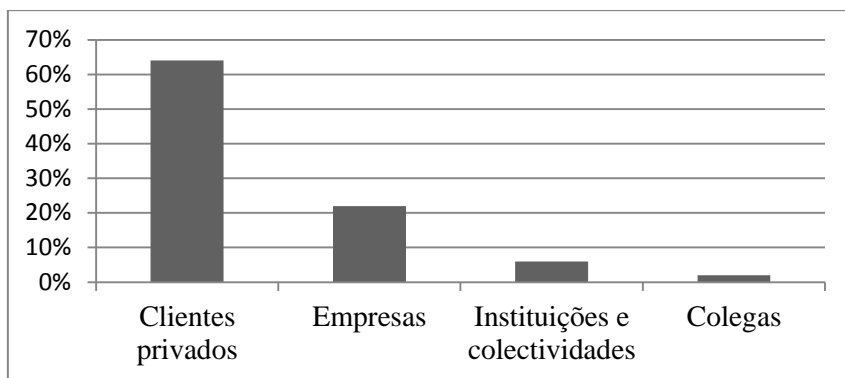


Figura 8. Entidades que contactaram a 'KRAductus' solicitando orçamento (%)

Em termos percentuais, pode-se dizer que 64 % das abordagens foi feita por privados, o que constitui a grande maioria dos contactos provenientes de Portugal. As empresas compõem 22 % dos contactos e as instituições e colectividades 12 %. O contacto efectuado pela colega corresponde a apenas 2 %.

Por que meio chegaram estas entidades à plataforma? Como referido anteriormente, apostou-se em vários tipos de publicidade, desde a distribuição de panfletos por vários sítios públicos em Coimbra, distribuição de cartões pessoais, sempre que a ocasião se proporcionava, publicação de anúncios em *websites* para esse fim como o OLX, até aos contactos pessoais. Na verdade, de acordo com os dados recolhidos, o meio de angariação de clientes que parece ter surtido mais efeito foi a rede de contactos pessoais, correspondendo a um total de 58,33 % dos casos. Ainda que a rede de contactos favoreça o aumento de uma carteira de clientes privados, foi também através desta que algumas empresas e instituições e colectividades vieram até à plataforma. Os anúncios publicados em *websites* despoletaram 18,75 % dos contactos, ao passo que o *website* apenas atraiu 4,17 %. Através dos panfletos, chegaram até nós 2,08 % dos clientes. Registei 16,67 % de casos em que as respectivas entidades nos contactaram por 'outros' meios ou em que não sabemos como vieram até nós. Para uma visualização mais imediata destes resultados, *vide* Figura 9.

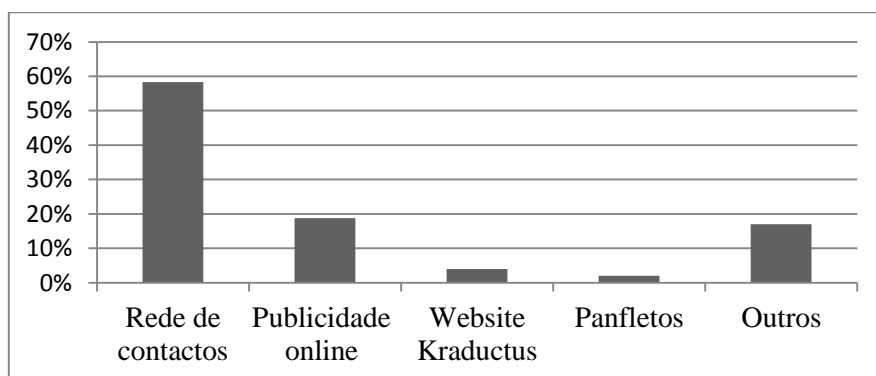


Figura 9. Meios de contacto com a 'KRAductus' (%)

Mantendo em mente a variedade do tipo de solicitações, foram realizados 99 orçamentos, dos quais 57 (57,57 %) foram aceites e 40 (40,40%) foram rejeitados (*vide* Figura 10). Foram também contabilizados dois pedidos de orçamento para orientação futura (2,02 %), sem nenhum texto ou tarefa em concreto. O objectivo era conseguir valores para consulta a fim de ter uma noção do custo de traduções aquando do processo de tomada de decisões internas e da procura por prestadores de serviços linguísticos. Ainda que não seja uma prática corrente na ‘KRAductus’ fazer orçamentos sem saber ao certo qual a tarefa, após insistência por parte dos potenciais clientes, acedemos ao pedido, frisando que a tabela apresentada era apenas uma estimativa para orientação futura.

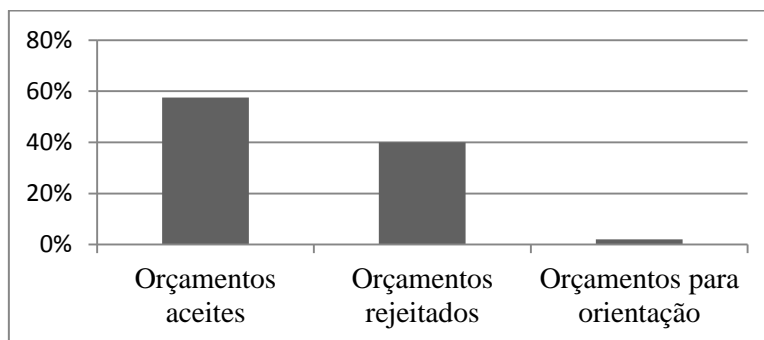


Figura 10. Orçamentos elaborados (%)

Com base na correspondência electrónica entre Outubro de 2012 e Julho de 2014, pode-se afirmar que foram feitos poucos comentários relevantes relativamente aos orçamentos aceites, excepto a confirmação da adjudicação do serviço. Assim, não é possível averiguar até que ponto os orçamentos apresentados correspondiam às expectativas dos clientes, nem se e que outras entidades foram contactadas, por isso, limitar-me-ei a registar esse facto como ‘orçamento aceite’. No entanto, uma cliente privada mostrou-se bastante receptiva à nossa proposta, reconhecendo o valor da profissão, como se pode verificar no seguinte *e-mail*:

Muito obrigada pela sua prontidão.  
Claro que concordo com o valor proposto. Sendo assim, que o dia lhe seja favorável!  
Reconhecidamente,  
XXX<sup>51</sup>

Relativamente aos orçamentos rejeitados, surge naturalmente a pergunta: o que faz um orçamento ser aceite e outro rejeitado? Haverá seguramente várias condicionantes específicas

<sup>51</sup> Comunicação electrónica a 18 de Junho de 2013. *Vide* Cit. 6 no Anexo 3.

para cada caso e para cada entidade contratadora, mas neste relatório cingir-me-ei exclusivamente às respostas electrónicas dos clientes. Com efeito, a reacção mais comum quando um cliente perdia o interesse era não responder, o que, por si, é uma resposta, ou seja, uma rejeição tácita das condições propostas. Num universo de 40 orçamentos recusados (100 %), recebemos apenas 18 respostas, 14 das quais afirmando que o preço era demasiado elevado (35 %) e 4 por outros motivos (10 %), como, por exemplo, para efectuar um eventual contacto posterior ou por a tradução já não ser necessária.

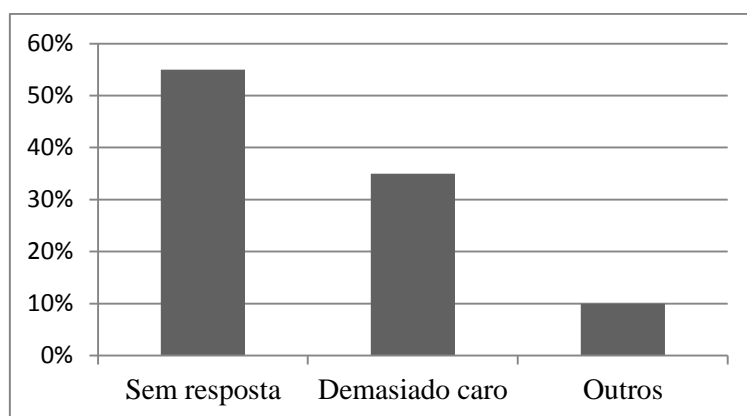


Figura 11. Razões apresentadas para a rejeição dos orçamentos (%)

Como se pode verificar na Figura 11, a reacção mais frequente é não responder. É tentador afirmar que a ausência de resposta se deve a uma reacção ao preço, mas neste caso o silêncio apenas indica uma perda de interesse, seja por que motivo for. Por essa razão, criei a categoria ‘sem resposta’. Nas respostas obtidas, o factor mais apontado é o preço elevado. Este parece ser, portanto, o factor determinante para a adjudicação ou não dos serviços em causa.

Relembrando o fio argumentativo deste relatório, pode-se estabelecer uma relação entre a principal razão apresentada nesta amostra para recusar orçamentos, ou seja, um custo elevado para o cliente, com o que foi discutido sobre o mercado da tradução, mais especificamente sobre as tarifas praticadas pelos diferentes profissionais e a sua dedicação à profissão, considerando a proliferação de tarifas baixas pelas mãos de trabalhadores não qualificados ou que vêem a profissão como mero modo de conseguir rendimento extra, promovendo o fenómeno do *dumping*. Por conseguinte, é possível este ser um mercado que parece favorecer o preço como factor orientador determinante, privilegiando assim as tarifas menores e negligenciando o grau de qualificação dos profissionais, tendo em conta que a tradução ainda não é uma área valorizada no mercado. Assiste-se, deste modo, a um ‘leilão

invertido’, em que “existe um comprador que vai explicar o que pretende a vários fornecedores que vão competir entre si oferecendo o preço mais baixo para o serviço” (Soares, 2012, p. 55). Uma consequência previsível deste caminho é um decréscimo generalizado das tarifas praticadas e também da qualidade dos serviços prestados, como referido por Robinson numa afirmação que ainda se mantém actual:

a small group of quasi-professional translators can undercut professional translators' fees and make those fees seem exorbitant, even when by translating at those market rates 40—60 hours per week a translator can just barely stay above the poverty line. When "quality" or reliability suffers as a result (and it almost always does), it is easy to blame the result on all translators, on the profession as a whole. (Robinson, 2003, p. 17)

Na realidade, algumas das respostas recebidas confirmam a sensação de que as tarifas apresentadas são exorbitantes, o que se deve, em grande parte, a um desconhecimento do que significa traduzir e do tempo e conhecimento que é necessário dedicar a essa tarefa. Para ilustrar, cito excertos de uma conversa através da plataforma da rede social ‘Facebook’ no dia 23 de Outubro de 2013, que mais não foi do que uma reacção a um orçamento apresentado para a tradução do português para o espanhol de um artigo da área do Direito para publicação (por razões de confidencialidade, o valor foi devidamente ocultado).

oh Ricardo, estás a falar sério? XXX euros?  
juro k não estava à espera de nada tão caro...  
com ou sem financiamento não poderei fazer tamanha despesa...  
(...)  
é um mercado k eu ainda não conhecia... mas fiquei chocada!!!  
desculpa a sinceridade...  
(...)  
eu nunca desmereci o vosso trabalho!!! nem é isso k está em causa...  
foi mais o choque... deixa lá! ainda não me posso dar a estes luxos... um dia!<sup>52</sup>

As palavras sinceras – e chocadas – desta potencial cliente mostram bem o quão distante está o utilizador comum da realidade do trabalho do tradutor. Não está em causa a qualidade nem o valor do trabalho em questão, mas, por outro lado, não se equaciona converter isso em horas efectivas de trabalho e na remuneração condizente. A tradução foi equiparada a um luxo, a que só alguns se podem dar. Para além disso, embora valorize explicitamente o trabalho tradutivo, demonstra ter uma concepção segundo a qual a tradução não carece de conhecimentos qualificados e específicos para ser executada, como se pode ler na seguinte citação retirada da mesma conversa electrónica: “desculpa mas não vou avançar para uma despesa tão grande... vou traduzir eu mesma...”

---

<sup>52</sup> Comunicação electrónica a 23 de Outubro de 2013. Vide Cit. 12 no Anexo 3.

Com efeito, vários dos respondentes parecem partilhar desta perspectiva. Independentemente da função do texto de chegada, muitas vezes artigos para publicação, os potenciais clientes recorrem a amigos e conhecidos que lhes podem oferecer uma tradução gratuita como favor ou a preços muito reduzidos. Esse é o caso que se verifica nas seguintes respostas que recebemos:

- i) Relativamente ao primeiro e-mail que lhe enviei para tradução de um questionário online fica sem efeito pois entretanto arranjei solução por meio de amigos.<sup>53</sup>
- ii) Você está a pensar que estou doido ou é de má fé para consigo, mas na verdade um dos autores desse artigo conseguiu que um colega fizesse a tradução sem custos.<sup>54</sup>
- iii) Desculpe Ricardo, não precisa se preocupar, um amigo irá fazer e não será necessário eu gastar com essa tradução (...).<sup>55</sup>

Relembrando que o acesso à profissão é livre, como foi dito no capítulo 6, e que, a julgar pelas respostas recebidas, o preço mais baixo parece ser o factor decisivo para avançar ou não com um serviço de tradução, pode-se pressupor que haverá muitos tradutores no mercado que alimentam não só preços insustentáveis mas também a ideia da tradução como profissão de baixo valor/conhecimento empregue e, portanto, de baixa remuneração. Com esta concepção, será difícil disponibilizar uma verba de 0,05 € por palavra, que possibilitará uma remuneração equivalente à de um técnico superior da função pública, como visto na secção 6.3.

Esta ideia da tradução pode gerar um sentimento de indignação, só possível quando se tem uma concepção e expectativa que não correspondem à defendida neste relatório. Esse foi o caso verificado numa resposta a um orçamento relativo a uma tradução ES-PT de um artigo para publicação na área do Direito, como se pode ler nas linhas seguintes (por motivos de confidencialidade, o valor foi devidamente ocultado):

Bom dia, parece-me um insulto XXX € por 25 folhas.  
Não o aceito.  
Obrigado.<sup>56</sup>

Também é necessário incluir nesta discussão comentários de potenciais clientes que simplesmente não tinham os meios financeiros para pagar os serviços em causa, ainda que reconhecendo o valor intrínseco da tarefa em questão. Como exemplo, apresento três excertos

---

<sup>53</sup> Comunicação electrónica a 27 de Fevereiro de 2013. *Vide* Cit. 4 no Anexo 3.

<sup>54</sup> Comunicação electrónica a 23 de Julho de 2013. *Vide* Cit. 8 no Anexo 3.

<sup>55</sup> Comunicação electrónica a 29 de Janeiro de 2013. *Vide* Cit. 14 no Anexo 3.

<sup>56</sup> Comunicação electrónica a 17 de Dezembro de 2013. *Vide* Cit. 13 no Anexo 3.



de *e-mails*, dois de clientes privados e um de uma associação, apresentados por esta mesma ordem:

i) Agradeço-lhe a sua resposta e compreendo a explicação do seu orçamento mas, infelizmente, ele está muito acima daquilo que tencionaria/poderia despende neste momento (...).<sup>57</sup>

ii) Face aos condicionalismos financeiros em que estamos por aqui, e apesar de saber que a qualidade do seu trabalho é incomparável, vou tentar ver se encontro um orçamento mais económico.<sup>58</sup>

iii) Obrigada pela oferta, mas como a campanha é gerida por voluntários com donativos limitados, não temos budget para traduções. Entretanto uma voluntária já se ofereceu e está a traduzir.<sup>59</sup>

Convém salientar que também nestes casos, por falta de verba e condições para contratar os serviços de profissionais, os respectivos potenciais clientes recorreram a soluções alternativas.

Como já referido ao longo do relatório, além das próprias possibilidades dos clientes, um factor importante para as condições de trabalho dos tradutores *freelance* prende-se com as expectativas dos potenciais clientes, leia-se do público em geral, onde se incluem clientes privados, empresas e instituições e colectividades. Tendo isto em mente, talvez um dos caminhos a seguir a fim de conseguir condições mais sustentáveis seja a sensibilização do público em geral para a especificidade da tradução. Nesta tarefa, associações de tradutores poderiam desempenhar um papel preponderante (*vide* secção 7.3.); no entanto, não é exclusivamente do seu foro educar os clientes, mas também tarefa contínua do próprio tradutor *freelance*. Na verdade, uma das formas de garantir o reconhecimento pelos serviços prestados e, conseqüentemente, uma remuneração condizente é

(the long-term strategy) work to educate clients and the general public about the importance of translation, so that money managers will be more willing to pay premium fees for translation. (Robinson, 2003, p. 28)

A secção seguinte debruça-se justamente sobre o possível papel de associações e entidades afins na defesa e projecção da classe profissional dos tradutores.

---

<sup>57</sup> Comunicação electrónica a 19 de Janeiro de 2013. *Vide* Cit. 2 no Anexo 3.

<sup>58</sup> Comunicação electrónica a 10 de Setembro de 2013. *Vide* Cit. 10 no Anexo 3.

<sup>59</sup> Comunicação electrónica a 28 de Abril de 2013. *Vide* Cit. 5 no Anexo 3.

### 7.3. O papel das associações de tradutores

Como se tem visto na discussão ao longo deste relatório, o acesso à profissão de tradutor não está regulamentado. Quem quiser pode autoproclamar-se tradutor, o que, de facto, acontece, provocando a proliferação de tradutores que oferecem os seus serviços na base do leilão invertido, o que precipita uma descida generalizada dos preços. Esta situação força os tradutores a trabalharem mais e mais rápido para garantir a sustentabilidade do seu emprego, o que potencialmente acarreta um decréscimo da qualidade dos serviços prestados, uma vez que não é possível dedicar o tempo e a reflexão ideal para cada tarefa. No entanto, estou em crer que a principal causa do desequilíbrio do mercado é a ausência da noção por parte do público em geral do que significa executar tarefas de tradução no sentido mais completo da expressão. De facto, é o reconhecimento público do valor dos serviços tradutivos que determina as verbas que as diferentes entidades disponibilizarão para esses mesmos serviços. Tendo em conta a actual falta de reconhecimento, é comum as palavras de Robinson encontrarem eco nos meandros do mercado da tradução:

Many small companies (and even some large ones) value translation so little that they are not willing to pay anything for it, and do it themselves; others grudgingly admit that they need outside help, but are unwilling to pay the going rate, so they hire anyone they can find who is willing to do the work for almost nothing. One of the desired outcomes of the work done by translator associations and unions, translator training programs, and translation scholars to raise the general awareness of translation and its importance to society is, in fact, to raise translator income. (Robinson, 2003, p. 33)

Na realidade, como referido, as associações de tradutores poderiam ocupar uma posição de peso na defesa dos tradutores. No entanto, para a criação de uma ordem de tradutores, por exemplo, ou mesmo de uma câmara profissional, torna-se necessário reconhecer oficialmente que é uma profissão que exige qualificações específicas, como consta no número 1 do artigo 11.º da Lei n.º 2/2013, onde se pode ler que

[a]s associações públicas profissionais têm a denominação «ordem profissional» quando correspondam a profissões cujo exercício é condicionado à obtenção prévia de uma habilitação académica de licenciatura ou superior e a denominação «câmara profissional» no caso contrário.

Todavia, uma vez criada, uma associação pública profissional poderia regulamentar o acesso à profissão, reduzindo drasticamente o número de tradutores sem habilitação formal. De facto, a Lei n.º 2/2013 estipula que as associações públicas profissionais devem, entre outros, regular os “[e]stágios profissionais ou outros, previstos em lei especial, que sejam justificadamente necessários para o acesso e exercício da profissão” (alínea c) do número 1 do

artigo 8.º da Lei n.º 2/2013). Contudo, como se lê no número 4 do artigo 24.º do mesmo diploma, “[a] inscrição para estágio de acesso à profissão, caso seja obrigatório, depende apenas da titularidade da habilitação legalmente exigida para o exercício da profissão”, o que significa que se não for reconhecido e exigido por lei, dificilmente se poderá implementar uma regulamentação de acesso à profissão através de provas ou estágios para esse fim. Trata-se, portanto, mais uma vez, de uma questão de reconhecimento público e legal.

Em qualquer dos casos, as associações poderiam dar mais visibilidade à tradução, aumentar e consolidar o estatuto da profissão perante o público em geral, oferecendo maior suporte argumentativo aos tradutores para exigirem tarifas mais de acordo com a especificidade do trabalho em questão.

Em Portugal, existem várias associações no âmbito da tradução, nomeadamente a Associação Portuguesa de Tradutores (APT) e a Associação Portuguesa de Empresas de Tradução (APET). No panorama nacional, também estão em funções o Sindicato Nacional da Actividade Turística, Tradutores e Intérpretes (SNATTI) e o Conselho Nacional de Tradução (CNT). Convém salientar que todas estas entidades têm objectivos distintos.

Sucintamente, a APT, fundada em 1988, à partida a associação mais apta a velar pelos tradutores *freelance*, “tem por objecto a defesa dos interesses e da dignidade dos tradutores promovendo a difusão de obras literárias, científicas e técnicas, bem como a correcta utilização do idioma português” (artigo 3.º dos Estatutos da APT<sup>60</sup>). Embora estes termos estejam consagrados nos estatutos desta associação, após o estudo destes e do código deontológico da APT publicado no seu *website*, o que se pode constatar é que cabe à APT o estabelecimento de parcerias com associações congéneres internacionais e divulgação de literatura relevante, tendo sido consagrada no documento do código deontológico uma secção intitulada “Deveres do Tradutor para com a APT”, mas nenhuma com o nome de ‘Direitos do Tradutor’. Na verdade, este código deontológico fala prolongadamente sobre o que o tradutor deve fazer em prol do seu trabalho, da sua profissão e da APT, obrigando-se a “não prejudicar os fins e prestígio da Associação Portuguesa de Tradutores” (artigo 20.º do Código Deontológico da APT), mas não é claro de que mais-valias beneficiará o referido tradutor da parte da APT. Com efeito, como estabelecido na secção dos Deveres do Tradutor para com a APT, é o “[t]radutor [que] deve pugnar pela aplicação das leis nacionais e convenções internacionais referentes à profissão” (artigo 23.º do Código Deontológico da APT). Ao terminar de ler o referido documento, bem como os respectivos estatutos, será inevitável para

---

<sup>60</sup> Disponível em: <http://www.apr.pt/detail.aspx?id=6>

o tradutor *freelance* uma sensação de luta solitária nos meandros da profissão. Para além disso, após consulta do mais recente Jornal da APT, número 55 com a data de Abril de 2014<sup>61</sup>, pode verificar-se no calendário de actividades que não há actividades previstas pela mão da referida associação. Por estes motivos, conclui-se que, embora exista, de facto, uma associação para zelar pelos interesses dos tradutores em Portugal, as actividades realizadas por esta parecem estar aquém do necessário para realmente promover e consolidar o estatuto da profissão e, por conseguinte, melhorar as condições de trabalho dos tradutores *freelance*.

Por seu lado, a APET, fundada em 1999, não estará tão vocacionada para defender os interesses dos tradutores *freelance*, cuja remuneração é o objecto deste relatório, sendo que “é uma entidade sem fins lucrativos cujas finalidades são a promoção, representação, coordenação e defesa das empresas que se dediquem à prestação de serviços de tradução como actividade principal” (artigo 3.º dos Estatutos da APET<sup>62</sup>). Não obstante, pretende “[e]stabelecer relações com organismos oficiais e ter assento em grémios relevantes para o sector” e “[o]bter o reconhecimento oficial do Governo e assumir as funções de interlocutor do Governo em questões relacionadas com o sector da tradução”, o que demonstra algum comprometimento para com esta área.

O SNATTI foi criado em 1936 para “ordenar o exercício da actividade dos guias-intérpretes”<sup>63</sup>. A sua longa história foi dedicada à protecção dos trabalhadores da área do turismo, tendo sido o âmbito da sua área de actuação alargado nos anos 90 para o sector da tradução e interpretação. Embora pareça estar mais vocacionado para o turismo e não se debruce explicitamente no seu *website* sobre questões relativas ao sector da tradução, o SNATTI parece comprometido para com a melhoria das condições de trabalho dos trabalhadores independentes associados como um sindicato, encontrando-se, inclusive, filiado na União Geral dos Trabalhadores.

Em 2011, surge o CNT, que visa “defender o sector da tradução e da indústria das línguas em Portugal, através de acções de divulgação sobre o sector e ainda de prestação de informação relevante às autoridades responsáveis”<sup>64</sup>, procurando agir como uma plataforma de “intercâmbio de ideias entre as instituições [sic] ensino superior formadoras de tradutores, os profissionais e as empresas da Tradução”<sup>65</sup>. Na sua base constituinte, o CNT conta com a APT, a APET e um conjunto de instituições de ensino na área da tradução. Pode-se constatar

---

<sup>61</sup> Disponível em: <http://www.apet.pt/journal.aspx>

<sup>62</sup> Disponível em: <http://www.apet.pt/index.php/en/sobre-nos/estatutos>

<sup>63</sup> Disponível em: <http://www.snatti.com/historia/>

<sup>64</sup> Disponível em: <http://cntraducao.pt/about/missao/>

<sup>65</sup> Disponível em: <https://www.facebook.com/pages/Conselho-Nacional-de-Tradu%C3%A7%C3%A3o-CNT/309158059096182?sk=info>

uma certa ausência de actividade no respectivo *website*, que não tem eventos publicados e apenas uma notícia de Setembro deste ano. Também os estatutos estão por publicar, apesar da existência da respectiva secção.

O papel das referidas associações ficará restringido à defesa da profissão, e, por extensão, dos seus membros, e não directamente ligado às tarifas praticadas. Aliás, nenhuma associação ou ordem poderia sequer propor balizas de preços, uma vez que a Lei da Concorrência, Lei n.º 19/2012, assim o proíbe (*vide* secção 6) e assim se encontra estipulado no número 3 do artigo 5.º na Lei n.º 2/2014:

As associações públicas profissionais não podem, por qualquer meio, seja ato ou regulamento, estabelecer restrições à liberdade de acesso e exercício da profissão que não estejam previstas na lei, nem infringir as regras da concorrência na prestação de serviços profissionais, nos termos dos direitos nacional e da União Europeia.

Aliás, a este respeito, pode-se invocar um evento no País Basco, em que a Associação Basca de Tradutores foi multada pela Autoridade Basca da Concorrência em 8.000 € por recomendar tarifas aos seus sócios, segundo afirma o jornal electrónico *elcorreo.com*<sup>66</sup>. De acordo com a Autoridade Basca da Concorrência, a “recomendación colectiva de precios y otras condiciones” pressupõe a “uniformización del comportamiento de los prestadores del servicio, limitando la capacidad de los operadores para la determinación de los precios”, sendo esse o argumento que terá legitimado a referida multa. O caminho para uma remuneração digna para tradutores independentes será forçosamente por outra via, portanto.

Há que salientar que as entidades supramencionadas surgiram da união de esforços das partes interessadas para defender os seus interesses, uma vez que se sentiu um vazio institucional nesse sentido. Porém, a nível internacional, ao reconhecer a importância do sector da tradução, a UNESCO adoptou no dia 22 de Novembro de 1976 numa reunião geral em Nairobi a *Recommendation on the legal protection of Translators and Translations and the practical means to improve the Status of Translators* (UNESCO, 1976). Num dos pontos consagrados, é estipulado o dever dos países-membros de fomentarem a criação de organizações que regulem a profissão, inclusive os preços praticados. Pode-se, assim, ler o seguinte no número 7 deste documento:

---

<sup>66</sup> Disponível em: <http://www.elcorreo.com/vizcaya/v/20140416/cultura/asociacion-vasca-traductores-multada-20140416.html>

7. Member States should also promote measures to ensure effective representation of translators and to encourage the creation and development of professional organizations of translators and other organizations or associations representing them, to define the rules and duties which should govern the exercise of the profession (...). To this end, such organizations or associations might undertake (...) the following specific activities:

- (a) promote the adoption of standards governing the translating profession (...);
- (b) study the bases for remuneration acceptable to translators and users; (UNESCO, 1976)

No entanto, dado que esta recomendação não parece ter eco na realidade dos tradutores *freelance* em Portugal, terão que ser estes mesmos a definir e a manter as tarifas que considerarem sustentáveis, partindo do pressuposto que existe um interesse generalizado em elevar o estatuto da profissão e em sensibilizar o público em geral para a complexidade da tarefa tradutiva. Na verdade, esta é uma reivindicação reflectida na *Translator's Charter*, tratado internacional celebrado há meio século no Congresso em Dubrovnik em 1963 – e revisto em Oslo em 1994 –, no âmbito da Federação Internacional de Tradutores, na qual “[m]ore than 100 professional associations are affiliated, representing over 80,000 translators in 55 countries”<sup>67</sup>. Esta entidade procura “improve conditions for the profession in all countries and to uphold translators’ rights and freedom of expression”. Ainda que a lei não permita fixar valores, não faltarão argumentos para o tradutor *freelance* que procure vingar de modo sustentável e trabalhar com condições dignas, podendo sempre recorrer e procurar amparo nos documentos mencionados. Ademais, a *Translator's Charter* publica linhas orientadoras que sustentam esta posição e que, a serem seguidas pelo grosso do mercado, poderão garantir melhores condições para todos os profissionais.

Como remate, pode-se citar os números 8 e 9 da *Translator's Charter* (International Federation of Translators, 1963), que consagram e reconhecem, de modo sucinto, o caminho a seguir para a sustentabilidade da profissão de tradutor, que se pode relacionar com os valores por palavra apresentados na secção 6.3.:

8. The translator shall refrain from any unfair competition in carrying out his profession in particular, he/she shall strive for equitable remuneration and not accept any fee below that which may be fixed by law and regulations.

9. In general, he/she shall neither seek nor accept work under conditions humiliating to himself/herself or his/her profession.

---

<sup>67</sup> Disponível em: <http://www.fit-ift.org/>

## Conclusão

Os objectivos do presente trabalho consistiram na apresentação do relatório do meu estágio na ‘KRAductus’ e na reflexão sobre os orçamentos dos tradutores *freelance*. No que diz respeito ao estágio, pode-se concluir que este se revelou uma excelente experiência, dado que me permitiu contactar directamente com os vários aspectos da profissão de tradutor, um dos quais foi a elaboração de orçamentos, que constituiu o tema central deste trabalho.

Neste âmbito, foi efectuado um breve levantamento sobre a composição do mercado tradutivo em Portugal. Verificou-se que a população de tradutores *freelance* é muito heterogénea, composta por muitas pessoas sem formação na área e algumas também sem real noção das implicações práticas da execução de serviços linguísticos, anunciando o seu trabalho de modo algo leviano. Todos competem e procuram o seu espaço num mercado também heterogéneo. Na verdade, não há restrições ao acesso à profissão, nem há entidade reguladora da mesma. Para além disso, constatou-se que, frequentemente, o público em geral não tem uma ideia muito elaborada sobre os serviços linguísticos, o que leva a que, muitas vezes, o critério predominante para a adjudicação dos referidos serviços seja o preço, o que pode dar vantagem competitiva a quem presta serviços tradutivos amadoramente ou simplesmente para ter um rendimento extra. Assim, quem se quiser manter no mercado e ganhar o seu sustento como tradutor poderá ver-se forçado a acompanhar a descida dos preços em geral e a ter que trabalhar mais e mais rápido, de modo a assegurar a sua subsistência, o que pode comprometer, por sua vez, a qualidade dos trabalhos entregues. Por outro lado, ceder a este tipo de pressão pode ser auto-boicotante a longo prazo, uma vez que fortalece a fasquia baixa das tarifas praticadas e não promove a melhoria das condições de trabalho. Para além disso, do ponto de vista individual, entregar trabalhos de má qualidade resulta em má reputação, o que pode ser desastroso, fechando portas e o acesso às redes de clientes ou agências a quem o trabalho foi entregue.

Todavia, como referido na secção 6.1., a tradução não é uma *commodity*. Não é um artigo como o leite ou o açúcar, mas sim uma actividade com várias especificidades, que não podem ser descuradas. Por conseguinte, o preço não pode ser o único factor diferenciador na avaliação dos serviços linguísticos. Com efeito, viu-se que a tradução é formalmente reconhecida como profissão qualificada a ser exercida por pessoal devidamente qualificado, como estipulado nos princípios do EMT e na norma de qualidade EN 15038. Portanto, como profissão qualificada que é, a ser preferencialmente desempenhada por profissionais com a

formação correspondente, os tradutores devem poder contar com uma remuneração que reflecta esse grau de competência.

Assim, tendo como base de referência os diplomas oficiais relativos às carreiras da função pública, concluiu-se que é possível equiparar o tradutor a um técnico superior, como se verificou na secção 6.2. Deveria, pois, receber uma remuneração equivalente. Com essa ideia em mente e considerando que a maior fatia dos tradutores activos se encontra em regime *freelance*, foram efectuados uma série de cálculos, apresentados na secção 6.3., para determinar quanto teria um tradutor *freelance* que cobrar por palavra para chegar a uma remuneração equivalente à de um técnico superior da função pública. Segundo estes cálculos, uma tarifa de 0,05 € por palavra seria sustentável para um tradutor *freelance*, pressupondo um fluxo de trabalho constante, o que nem sempre acontece. Para além disso, constatou-se que é prudente, para não dizer necessário, preparar uma almofada financeira para fazer face a eventualidades de natureza variada com as quais o funcionário público não terá que se preocupar.

Não obstante ser do interesse comum praticar tarifas que permitam chegar a esta remuneração, no seio de um mercado livre com agentes com motivações e formações (ou falta delas) tão díspares, é prática corrente assistir-se a um leilão invertido em que ganha o projecto com a tarifa mais baixa. Mas quem define os preços? Na realidade, verificou-se que quem define os preços é o próprio tradutor, independentemente do seu contexto. Perante qualquer oferta, o tradutor *freelance* decide sempre se a aceita ou não, tendo sempre que ponderar as condições propostas. É algo subjectivo o que se considera condições dignas e justas, cabendo a cada um, individualmente, decidir por si e negociar, ou não, os termos propostos, o que se verá reflectido no mercado de modo geral. Por outras palavras, a soma das decisões individuais formarão o todo e as tendências do mercado. Por isso mesmo, são tão importantes as escolhas individuais no mercado da tradução. Ainda mais quando se verifica, como discutido na secção 6.4., que a reacção às tarifas praticadas está intimamente ligada à percepção que clientes e tradutores têm da profissão. Encontram-se vários exemplos disso na correspondência electrónica analisada na secção 7.2. (*vide* Anexo 2 e 3), em que, por exemplo, um cliente chega a considerar o orçamento apresentado insultuoso. Dificilmente serão canalizados – ou, pelo menos, não sem alguma resistência – os recursos financeiros adequados para a tradução, se esta continuar a ser pouco valorizada.

Pode-se, portanto, concluir que aumentar o valor e o reconhecimento público da tradução é uma estratégia a longo prazo que tenderá a facilitar o investimento na tradução e, conseqüentemente, permitirá tarifas mais elevadas. Uma associação formada por tradutores



que lute pelo interesse comum dos mesmos podia muito bem ter essa função. Na verdade, essa associação já existe em Portugal e já tem esse objectivo consagrado nos seus estatutos, no entanto, a sua acção parece estar adormecida. Um outro caminho possível seria regulamentar o acesso à profissão, cabendo a iniciativa igualmente às associações profissionais.

De qualquer modo, na prática, parecemos estar ainda longe de uma regulamentação formal, o que significa que recai sobre os tradutores decidir com consciência que condições de trabalho são aceitáveis, atendendo a factores como o tempo necessário para cumprir a tarefa, o conhecimento/ grau de especialização exigido, a janela de tempo disponível, a remuneração, etc. Espera-se, desta forma, colectivamente, criar um mercado em maior harmonia com o que se pode considerar tarifas dignas, segundo os cálculos e a análise apresentados neste relatório, que pretendem ser a minha contribuição para a discussão em torno da remuneração de tradutores *freelance* em Portugal, e à luz dos princípios estabelecidos na *Translator's Charter* (International Federation of Translators, 1963), como visto na secção 7.3.

Muito se falou sobre as condições sob as quais se pratica a tradução em Portugal, a respectiva remuneração e valorização pública e os requisitos para ser considerado um tradutor de qualidade. Há, no entanto, um ponto quiçá vital para um tradutor *freelance* se decidir a manter na profissão, não obstante os vários obstáculos, que é a paixão pela mesma. Citando Miguel Torga (1993, pp. 39-40):

Traduzir é, primordialmente, um acto de amor. Só quem for tocado na mente e no coração pela singularidade radical de uma voz sente a necessidade e o gosto de a alargar aos ouvidos do mundo. (...) Se nos faltassem, ficariam sem respostas inimagináveis interrogações, apelos e desafios.

## Bibliografia

### Legislação

Decreto-Lei n.º 65/2012 de 15 de Março de 2012. *Diário da República n.º 54 – 1.ª série*. Conselho de Ministros. Lisboa.

Decreto-Lei n.º 133/2012 de 27 de Junho de 2012. *Diário da República n.º 123 – 1.ª série*. Ministério da Solidariedade e da Segurança Social. Lisboa.

Decreto-Lei n.º 143/2010 de 31 de Dezembro de 2010. *Diário da República n.º 253 – 1.ª série*. Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social. Lisboa.

Decreto-Lei n.º 159/99 de 11 de Maio de 1999. *Diário da República n.º 109 – 1.ª Série A*. Ministério das Finanças. Lisboa.

Decreto-Lei n.º 220/2006 de 3 de Novembro de 2006. *Diário da República n.º 212 – 1.ª série*. Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social. Lisboa.

Decreto Regulamentar n.º 25/2009 de 14 de Setembro de 2009. Governo de Portugal. Lisboa. (PricewaterhouseCooper, Ed.) Acesso em 30 de Outubro de 2014, disponível em pwc.pt: [http://www.pwc.pt/pt/pwcinformacao/codigos/imagens/DREG\\_25\\_2009.pdf](http://www.pwc.pt/pt/pwcinformacao/codigos/imagens/DREG_25_2009.pdf).

Deliberação n.º 131/97 de 27 de Julho de 1997. *Diário da República n.º 166 – 2.ª série*. Ministério do Equipamento, do Planeamento e da Administração do Território. Lisboa.

Directiva 2000/35/CE de 29 de Junho de 2000. *Official Journal of the European Communities 8.8.2000*. Conselho e Parlamento Europeu. Luxemburgo.

Lei n.º 2/2013 de 10 de Janeiro de 2013. *Diário da República n.º 7 – 1.ª série*. Assembleia da República. Lisboa.

Lei n.º 12-A/2008 de 27 de Fevereiro de 2008. *Diário da República n.º 41 – 1.º Suplemento – série I*. Direcção-Geral da Administração e do Emprego Público. Lisboa.

Lei n.º 19/2012 de 8 de Maio de 2012. *Diário da República n.º 89 – 1.ª série*. Assembleia da República. Lisboa.

Lei n.º 30/2014 de 19 de Maio de 2014. *Diário da República n.º 95 – 1.ª série*. Assembleia da República. Lisboa.

Lei n.º 35/2014 de 20 de Junho de 2014. *Diário da República n.º 117 – 1.ª série*. Assembleia da República.

Portaria n.º 1553-C/2008 de 31 de Dezembro de 2008. *Diário da República* n.º 252 – 1.ª série. Presidência do Conselho de Ministros e Ministério das Finanças e da Administração Pública. Lisboa.

## Literatura

Alves, F. F. (2011). *As faces de Jano: Contributos para uma cartografia identitária e socioprofissional dos tradutores da região norte de Portugal*. Tese de Doutoramento, Universidade do Minho, Braga, Portugal.

Autoridade Tributária e Aduaneira. (2013). *Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado*. Acesso em 20 de Agosto de 2014, disponível em [http://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao\\_fiscal/codigos\\_tributarios/CIVA\\_rep/index\\_iva.htm](http://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/codigos_tributarios/CIVA_rep/index_iva.htm).

Direção-Geral da Segurança Social, Direção de Serviços de Instrumentos de Aplicação, Direção de Serviços da Definição de Regimes. (2014). *Código dos Regimes Contributivos do Sistema Previdencial de Segurança Social*. (D.-G. d. Social, Ed.). Acesso em 20 de Agosto de 2014, disponível em [http://www4.seg-social.pt/documents/10152/270973/C%C3%B3digo\\_Contributivo\\_vers%C3%A3o\\_consolidada](http://www4.seg-social.pt/documents/10152/270973/C%C3%B3digo_Contributivo_vers%C3%A3o_consolidada)

Durban, C., & Melby, A. (2008). *Translation - Buying a non-commodity*. (A. T. Association, Ed.) Acesso em 20 de Agosto de 2014, disponível em [http://www.atanet.org/docs/translation\\_buying\\_guide.pdf](http://www.atanet.org/docs/translation_buying_guide.pdf).

International Federation of Translators. (1963). Translator's Charter. *Congress at Dubrovnik*. Dubrovnik. Acesso em 20 de Maio de 2014, disponível em International Federation of Translators: <http://www.fit-ift.org/>.

Instituto da Segurança Social, I.P. (2004). *Guia Prático – Subsídio de Desemprego*. Acesso em 20 de Agosto de 2014, disponível em [http://www4.seg-social.pt/documents/10152/15007/subsidio\\_desemprego](http://www4.seg-social.pt/documents/10152/15007/subsidio_desemprego).

Jodorovsky, A. (2006). *A Dança da Realidade*. Lisboa: A Esfera dos Livros.

Said, F. M. (2010). *Fidus interpres: a prática da tradução profissional*. São Paulo: Edição do autor.

Samuelsson-Brown, G. (2004). *A Practical Guide for Translators*. Clevedon: Multilingual Matters Ltd.

Robinson, D. (2003). *Becoming a Translator*. New York: Routledge.

Soares, C. G. (2012). *O Mercado da Tradução em Portugal e a Contratação deste Serviço pelas Grandes Empresas*. Tese de Mestrado, Escola de Economia e Gestão – Universidade do Minho, Braga.

Torga, M. (1993). *Diário XVI*. Coimbra: Coimbra Editora.

Vannerem, M., & Snell-Hornby, M. (1986). Die Szene hinter dem Text: ‚scenes-and-frames- semantics‘ in der Übersetzung. In: M. Snell-Hornby (Ed.), *Übersetzungswissenschaft - Eine Neuorientierung: zur Integrierung von Theorie und Praxis* (pp. 184-205). Tübingen: Francke.

Williams, J., & Chesterman, A. (2002). *The Map, A Beginner's Guide to Doing Research in Translation Studies*. Manchester: St. Jerome Publishing.

### Documentos/informações extraídos de *websites*

Associação Portuguesa de Empresas de Tradução. (1999). Acesso em 31 de Outubro de 2014, disponível em: <http://www.apet.pt>.

Associação Portuguesa de Empresas de Tradução. (1999). *Estatutos da APET*.

Associação Portuguesa de Tradutores. (1988). Acesso em 31 de Outubro de 2014, disponível em: <http://www.apet.pt/>.

Associação Portuguesa de Tradutores. (25 de Abril de 2014). Calendário de Actividades. *Jornal da APT*, p. 3.

Associação Portuguesa dos Tradutores. (1988). *Estatutos APT*.

Associação Portuguesa dos Tradutores. (1988). *Perguntas mais frequentes*. Acesso em 20 de Agosto de 2014, disponível em: <http://www.apet.pt/>.

Bauer, T. (5 de Junho de 2013). *Empfehlungen für die Anfertigung bestätigter/beglaubigter Übersetzungen*. Acesso em 31 de Outubro de 2014, disponível em Deutscher Verband der freien Übersetzer und Dolmetscher e.V.: [http://dvud.de/wp-content/uploads/2013/06/DVUD\\_Empfehlungen\\_best%C3%A4tigte-%C3%9Cbersetzungen\\_V1.0.pdf](http://dvud.de/wp-content/uploads/2013/06/DVUD_Empfehlungen_best%C3%A4tigte-%C3%9Cbersetzungen_V1.0.pdf).

Brewer, N. T., & Chapman, G. B. (2002). The Fragile Basic Anchoring Effect. *Journal of Behavioral Decision Making*, 15, pp. 65-77.

Conselho Nacional de Tradução. (2011). Acesso em 20 de Outubro de 2014, disponível em: <http://cntraducao.pt/>.

Conselho Nacional de Tradução. (2011). Acesso em 20 de Outubro de 2014, disponível em: <https://www.facebook.com/pages/Conselho-Nacional-de-Tradu%C3%A7%C3%A3o-CNT/309158059096182?sk=info>.

- Coursera Inc. (s.d.). *Coursera*. Acesso em 20 de Agosto de 2014, disponível em: <https://www.coursera.org/>.
- CS Traduções. (s.d.). Acesso em 20 de Outubro de 2014, disponível em: <http://www.tradutor-traducao.com>.
- DePalma, D. A. (s.d.). *commonsenseadvisory*. Acesso em 20 de Agosto de 2014, disponível em Common Sense Advisory: <https://www.commonsenseadvisory.com>.
- Dotterer, H. (1999). Acesso em 20 de Agosto de 2014, disponível em ProZ: <http://www.proz.com/>.
- elcorreo.com. (16 de Abril de 2014). *La Asociación vasca de Traductores es multada con 8.000 euros por aconsejar precios a sus socios*. Acesso em 20 de Abril de 2014, disponível em <http://www.elcorreo.com/vizcaya/v/20140416/cultura/asociacion-vasca-traductores-multada-20140416.html>.
- EMT expert group. (Janeiro de 2009). *Competences for professional translators*,. (C. Europeia, Ed.) Acesso em 20 de Agosto de 2014, disponível em European Master's in Translation: [http://ec.europa.eu/dgs/translation/programmes/emt/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/dgs/translation/programmes/emt/index_en.htm).
- European Committee for Standardization. (2006). *EN 15038*. Acesso em 20 de Agosto de 2014.
- European Personnel Selection Office. (s.d.). *EU Careers - Translators (m/f)*. Acesso em 20 de Outubro de 2014, disponível em EU Careers: [http://europa.eu/epso/apply/jobs/perm/2014/translators/index\\_en.htm](http://europa.eu/epso/apply/jobs/perm/2014/translators/index_en.htm).
- FENPROF. (s.d.). Acesso em 30 de Outubro de 2014, disponível em FENPROF: [http://www.fenprof.pt/Download/FENPROF/SM\\_Doc/Mid\\_115/Doc\\_4413/Anexos/QuadrosTrans.pdf](http://www.fenprof.pt/Download/FENPROF/SM_Doc/Mid_115/Doc_4413/Anexos/QuadrosTrans.pdf).
- FixeAds - Serviços de Internet, S.A. (s.d.). Acesso em 21 de Outubro de 2014, disponível em OLX: <http://www.olx.pt>.
- FixeAds, Serviços de Internet, S.A. (s.d.). Acesso em 21 de Outubro de 2014, disponível em Coisas: <http://www.coisas.com>.
- Gram Vikas. (22 de Janeiro de 1979). Acesso em 11 de Novembro de 2014, disponível em Gram Vikas: <http://www.gramvikas.org>.
- Grupo Lusófona. (s.d.). Acesso em 20 de Outubro de 2014, disponível em Gabinete de Tradução: <http://gabtraducao.grupolusofona.pt>.
- Hogan, D. (Ed.). (1995). *Anchoring bias in decision-making*. Acesso em 20 de Outubro de 2014, disponível em Science Daily: <http://www.sciencedaily.com/articles/a/anchoring.htm>.

- Instituto Politécnico de Castelo Branco. (s.d.). Acesso em 20 de Outubro de 2014, disponível em Instituto Politécnico de Castelo Branco: <http://www.ipcb.pt/index.php/prestacao-de-servicos/>.
- International Federation of Translators. (1953). Acesso em 20 de Maio de 2014, disponível em International Federation of Translators: <http://www.fit-ift.org/>.
- Isarey. (s.d.). *Isarey*. Acesso em 20 de Agosto de 2014, disponível em Isarey: <http://www.isarey.pt>.
- Kania, W. (21 de Maio de 2013). *Writers Worth: A Dirty Little Secret About Pricing*. Acesso em 20 de Agosto de 2014, disponível em Words on the Page: <http://www.wordsonpageblog.com/2013/05/writers-worth-dirty-little-secret-about.html>.
- Testzentrale. (s.d.). Acesso em 11 de Novembro de 2014, disponível em: <http://www.testzentrale.de/>.
- LinkedIn. (5 de Maio de 2003). *LinkedIn*. Acesso em 20 de Agosto de 2014, disponível em: <https://www.linkedin.com/>.
- O Escriba - Gabinete de Tradução e Interpretação, Lda. (1994). Acesso em 20 de Outubro de 2014, disponível em: <http://www.o-escriba.com/>.
- Ocasião. (1996). Acesso em 21 de Outubro de 2014, disponível em: <http://www.ocasiao.pt/>.
- Pereira, R. S. (s.d.). *Protradu*. Acesso em 20 de Agosto de 2014, disponível em <http://protradu.com>.
- Pieper, K., Günther, A., & Cabrita, R. (Janeiro de 2011). Acesso em 20 de Outubro de 2014, disponível em KRAductus: <http://www.kra-web.com/port/>.
- Pinto, M. C. (10 de Novembro de 2014). *O João dos "mil ofícios" que não consegue viver disso em Portugal*. Acesso em 10 de Novembro de 2014, disponível em P3: <http://p3.publico.pt/actualidade/sociedade/14516/o-joao-dos-quotmil-oficiosquot-que-nao-consegue-viver-disso-em-portugal>.
- Porto Editora. (2003). *teste do Pata Negra*. Acesso em 11 de Novembro de 2014, disponível em Infopédia: [http://www.infopedia.pt/\\$teste-do-pata-negra](http://www.infopedia.pt/$teste-do-pata-negra).
- Priberam Informática, S.A. (1989). Acesso em 2014 de Setembro de 20, disponível em Dicionário Priberam da Língua Portuguesa: <http://www.priberam.pt/dlpo/dumping>.
- Ribeiro, A. (s.d.). *Transcritório*. Acesso em 20 de Agosto de 2014, disponível em <http://transcritorio.blogs.sapo.pt/448.html>.
- Sindicato dos Professores do Norte. (1982). Acesso em 30 de Outubro de 2014, disponível em: <http://www.spn.pt/>.

Statista Inc. (Fevereiro de 2013). *Numbers of LinkedIn members from 1st quarter 2009 to 3rd quarter 2014 (in millions)*. Acesso em 30 de Outubro de 2014, disponível em The Statistics Portal: <http://www.statista.com/statistics/274050/quarterly-numbers-of-linkedin-members/>.

Traduções de Inglês. (2012). Acesso em 20 de Outubro de 2014, disponível em: <http://traducoes-ingles.webnode.pt/>.

Traducta. (s.d.). Acesso em 20 de Agosto de 2014, disponível em: <http://traductanet.com/>.

UNESCO. (1976). Recommendation on the legal protection of Translators and Translations and the practical means to improve the Status of Translators. *19.ª Reunião Geral da UNESCO*. Nairobi: UNESCO. Acesso em 20 de Agosto de 2014, disponível em: [www.fit-ift.org/download/referencebil.pdf](http://www.fit-ift.org/download/referencebil.pdf)

Verena. (s.d.). *Verena's Servi Línguas*. Acesso em 20 de Agosto de 2014, disponível em <http://www.servilinguas.com>.

Wikimedia Foundation, Inc. (2002). Acesso em 11 de Novembro de 2014, disponível em: <https://www.wikipedia.org/>.

## Anexo 1

### Registo de actividades no âmbito da plataforma KRAductus

Actividade	Línguas	palavras	descrição	data
Trad + legendagem	EN - PT	6min	Gram Vikas	
Revisão de trad	EN - PT		Nuru Energy	Out 2012
Trad + legendagem	EN - PT	20min	Yunus - Banker of the poor. Ficheiro legendas embutidas	Out 2012
Trad + legendagem	EN - PT	3min	Leadership lessons Dancing Ficheiro legendas embutidas	Out 2012
Proj Man	PT- EN		Trad+revisão “Ficha 1 – o Problema”	Out 2012
Proj Man	NL- PT NL- DE		Trad “descrição de vida na Progresso”	Out 2012
Revisão tese Dout	PT		Rever a tese de doutoramento	Out 2012
Publicidade			Escrever anúncio para sites de publicidade	17-10-2012
Publicidade			Pesquisar por sites de publicidade	17-10-2012
Publicidade			Publicar o anúncio no OLX	17-10-2012
Publicidade			Publicar o anúncio no anunciosgratis	18-10-2012
Publicidade			Publicar o anúncio no ocasiao	18-10-2012
Publicidade			Publicar o anúncio no blidoo	18-10-2012
Publicidade			Publicar o anúncio no coisas.com	18-10-2012
Publicidade			Publicar o anúncio no grandemercado	19-10-2012
Tradução	DE-PT	2983	Traduzir descrição de um aluno da Progresso	19-10-2012
Orçamento	EN-PT	250 pg	Traduzir o livro	23-10-2012
Proj Man	PT-EN	12133	Traduzir+revisao manual	23-10-2012
Proj Man	DE-EN	2491	Traduzir+rever textos para bomepage	24-10-2012
Orçamento	EN-PT	3926	Traduzir microeconomics	25-10-2012
Tradução	DE-PT	205	Traduzir CV	29-10-2012
Orçamento	PT-EN	992	Traduzir CV	31-10-2012
Gestão			Reunir consenso sobre fotos a publicar no website.	
Tradução	DE-PT		Traduzir Diagnóstico Psiquiátrico Samira	07-11-2012
Gestão			Aprender a trabalhar com a Keyword-Tool da Google para iniciar o processo SEO	07-11-2012
Gestão			Reunido o consenso, implementar a publicação das fotos – mandar para o técnico	15-11-2012



Orçamento		31 pags	Texto juridico	15-11-2012
Publicidade			Fazer panfletos para distribuir	16-11-2012
Gestão			Pequena remodelação do website	16-11-2012
Orçamento		54 min	Transcrição 1 entrevista	16-11-2012
Transcrição		54 min	Transcrição	19-11-2012
Orçamento		50 min	Transcrição 1 entrevista	19-11-2012
Transcrição		50 min	Transcrição	20-11-2012
Orçamento		132 min	Transcrição 1 entrevista	23-11-2012
Transcrição		132 min	Transcrição 1 entrevista	26-11-2012
Gestão	DE-PT/EN		Tradução de alterações do site	26-11-2012
Orçamento	NL-PT	2000	Tradução	27-11-2012
Proj Man		132 min	Transcrição 1 entrevista	26-11-2012
Orçamento	EN-PT	mts	Revisão docs + autenticação notário	30-11-2012
Revisão	EN-PT	mts	Revisão docs + autenticação notário	30-11-2012
Orçamento	DE-PT	500	Tradução + autenticação notário	30-11-2012
Publicidade			Fazer T-shirts	5-12-2012
Gestão			Contabilidades	6-12-2012
Revisão			Tese doutoramento	6-12-2012
Orçamento	ES-PT	3pags	Tradução	15-12-2012
Orçamento		42min	Transcrição	15-12-2012
Transcrição		42min	Transcrição	17-12-2012
Revisão			Tese doutoramento	
Orçamento	EN-PT	12pg	Tradução docs	
Orçamento	EN	4749	Revisão de EN para publicação de artigo	3-1-2013
tradução	DE-PT	25pg	Tradução conceito Progresso	3-1-2013
Revisão			Revisão resumo tese doutoramento	3-1-2013
Proj Man	EN	4749	Revisão de EN para publicação de artigo	3-1-2013
Orçamento	PT-EN	30docs	Tradução documentos	4-1-2013
Orçamento	PT-EN	3776	Tradução artigo universidade	8-1-2013
Orçamento	PT-EN	11718	Tradução	10-1-2013
Proj man	PT-IT		Tradução do site Kreductus para IT	10-1-2013
Revisão	DE-EN	6856	Verificar o texto EN conceito Progresso	16-1-2013
Orçamento	EN-PT	6833	Tradução/revisao docs	17-1-2013
Proj man	DE-EN	6856	Contar as palavras texto conceito Progresso	17-1-2013
Gestão			Gerir a criação de cartoes alheios	18-1-2013
Orçamento	PT-EN	1400	Tradução artigo	18-1-2013

Tradução	PT-DE		Ajudar supervisora com legendagem de ouvido de PT de Moçambique	
Orçamento	PT-DE	186	Tradução de procuração	23-1-2013
Gestão			Contacto com eventual colaborador int	23-1-2013
Orçamento	PT-DE PT-FR	259	Tradução de marketing sapatos	4-2-2013
Proj man	PT-DE PT-FR	259	Tradução de marketing sapatos	4-2-2013
Orçamento	PT-ES	446		
Tradução	DE-PT		Tradução CV	8/2/2013
Candidatura alhe			Responder a candidatura de tradutora	9/2/2013
Tradução	EN-PT	73	Traduzir excerto poema	18/2/2013
Orçamento	EN	1649	Revisao website	21/2/2013
Revisão	PT		Revisao tese doutoramento	21/2/2013
Tradução	PT-EN	500	Tradução abstract filosofia - fotografia	24/2/2013
Tradução	DE-PT		Tradução parecer psiquiatrico	25/2/2013
Orçamento	PT-EN	1576	Tradução survey condições casa	27/2/2013
Tradução	PT-EN	1576	Tradução survey condições casa	27/2/2013
Proj man	EN	1649	Revisao website Bom retiro	5/3/2013
Orçamento	EN	1344	Revisao contrato Bom retiro	6/3/2013
Proj man	EN	1344	Revisao contrato Bom retiro	6/3/2013
Gestao			Reuniao skype acerca proj MIES	6/3/2013
Orçamento	PT-EN		Legendagem+tradução	
Orçamento		120	Transcrição	19/3/2013
Tradução	DE-PT	718	Tradução	20/3/2013
Orçamento	PT-EN	5000 10000 15000	Tradução	21/3/2013
Orçamento	PT-DE	13842	Tradução	26/3/2013
Orçamento	PT-EN	8000	Tradução	2/4/2013
Tradução	EN-PT	20min	Tradução American Idol	2/4/2013
Proj Man	PT-EN	5600	Tradução site MIES	4/4/2013
Orçamento	PT-RO		Tradução jurídica	4/4/2013
Orçamento	PT-EN	1669	Tradução	10/4/2013
Orçamento	PT-EN		tradução no advogado	22/4/2013
Orçamento	PT-EN	10min	Legendagem+tradução	
Orçamento	DE-PT	818	tradução	28/4/2013
Orçamento	EN-PT	29256	tradução psicologia	29/4/2013

		9767 13205		
Orçamento	DE-PT DE-EN	300x4	tradução artigos para blogue	29/4/2013
tradução	DE-PT		tradução texto coworking station	29/4/2013

## Anexo 2

### Compilação de orçamentos elaborados no âmbito da plataforma KRAductus entre Outubro de 2012 e Julho de 2014

Projecto	Línguas	Quantidade	Tarefa	Cliente	Meio	Data	S/N	Argumento
Traduzir livro	EN-PT	250 pag	Traduzir	privado -	rede de contactos	23-out-2012	não	sem resposta
Microeconomics	EN-PT	3926	Traduzir	privado	publicidade online - OLX	25-out-2012	não	sem resposta
CV	PT-EN	992	Traduzir	privado -	publicidade online - OLX	31-out-2012	não	sem resposta
Texto jurídico	?	31 pag	Traduzir	privado -	publicidade online - OLX	15-nov-2012	não	sem resposta
Entrevista 1	PT	54 min	Transcrição	privado -	panfleto	16-nov-2012	sim	
Entrevista 2	PT	50 min	Transcrição	privado -	panfleto	19-nov-2012	sim	
Entrevista 3	PT	132 min	Transcrição	privado -	panfleto	23-nov-2012	sim	
Revisão da trad. Certificados e correspondência	EN-PT	7863	Revisão + autenticação notário	privado -	outros	30-nov-2012	sim	
Certificado	DE-PT	500	Tradução + autenticação notário	privado -	publicidade online - OLX	30-nov-2012	não	perdeu interesse e deixou de responder

Entrevista 4	PT	42 min	Transcrição	privado -	panfleto	15-dez-2012	sim	
Documentos	EN-PT	12 pag	Tradução	privado -	publicidade online - OLX	27-dez-2012	não	sem resposta
Artigo revisão	EN	4749	Revisão	privado -	rede de contactos	3-Jan-2013	sim	
Documentos	EN-PT	30 docs	Tradução	privado -	publicidade online - OLX	4-jan-2013	não	sem resposta
Artigo académico	PT-EN	3776	Tradução	privado -	rede de contactos	8-jan-2013	não	muito caro - Cit. 1
Dossier de Avaliação	PT-EN	11.718	Tradução	instituto -	outros	10-jan-2013	não	sem resposta
Documentos variados - certificados inclusive	EN-PT	6833 340€(+not)	Tradução	privado -	outros	17-jan-2013	não	perdeu interesse
artigo académico	EN-PT	1400	tradução	privado -	rede de contactos	18-jan-2013	não	muito caro - Cit. 2
procuração	PT-DE	186 (+not)	tradução	privado -	publicidade online - OLX	22-jan-2013	não	muito caro - Cit. 3
marketing sapatos	PT-DE PT-FR	259 x 2 = 518	Tradução+revisão	empresa -	rede de contactos	4-fev-2013	sim	
questionário de farmácia XXX20	PT-ES	446	tradução	instituto -	outros	6-fev-2013	não	muito caro - Cit. 4
website de albergue	EN	1649	revisão	empresa -	rede de contactos	21-fev-2013	sim	
survey de casa - constr. Civil	PT-EN	1576	tradução	empresa - unipessoal -	rede de contactos	27-fev-2013	sim	após negociação. 126,08
contrato de albergue	EN	1344	revisão	empresa -	rede de contactos	6-mar-2013	sim	

leg apresentação projectos	PT-EN	800 min	Leg+tradução	instituto -		6-mar-2013	sim	após explicar muito bem o que implica legendar
trad manual	PT-EN	4460		instituto -		6-mar-2013	sim	depois de fazer um primeiro cap de teste
entrevista focus group	PT	120min	transcrição	privado -	web kra	19-mar-2013	não	sem resposta
prospecção de mercado para futuros serviços de tradução	PT-EN	5000 10000 15000		instituto -		22-mar-2013	OOF	
marketing produtos eco	EN-DE	13842	tradução	empresa -	outros	26-mar-2013	não	sem resposta
SITE conteúdos com atualização de Abril	PT-EN	5600	tradução	instituto -		2-abr-2013	sim	
docs jurídico	PT-RO			privado -	web kra	4-abr-2013	não	sem resposta
manual técnico	PT-EN	1669	tradução	empresa -	outros	10-abr-2013	não	sem resposta
mediação com advogado	PT-EN EN-PT	pacote de 10 com 15%	interpretação	privado -		22-abr-2013	sim	depois de negociar
press release	DE-PT	818	tradução	instituto -	rede de contactos	28-abr-2013	não	funciona à base de voluntariad - Cit. 5
textos científicos psicologia	EN-PT	52228	tradução	privado -	rede de contactos	29-abr-2013	não	sem resposta
newsletter MIES	PT-EN	1083	tradução	instituto -		22-mai-2013	sim	

contrato comercial	DE-PT	951	tradução	empresa -	rede de contactos	31-mai-2013	sim	
Templo para a paz	PT-EN	1108	tradução	privado	rede de contactos	18-jun-2014	sim	logo e com reconhecimento - Cit. 6 + Cit. 6.1
itens website ou aplicação	PT-EN PT-ES	1243	tradução	instituto -	outros	3-jul-2014	não	muito caro - Cit. 7
tradução abstract+projecto	PT-EN	151 trad 344 trad	tradução/revisão	privado -	outros	5-jul-2013	sim	
certificado XXX40	PT-EN	232	tradução	privado -	rede de contactos	8-jul-2013	sim	
newsletter do projecto	PT-EN	1262	tradução	instituto -		10-jul-2013	sim	
trabalho doutoramento	PT BR	10 pags	revisão	privado -	rede de contactos	14-jul-2013	sim	
Artigo científico medicina	PT-EN	2917	tradução	instituto -	outros	23-jul-2013	não	começou logo por pedir 0.09 mas muito caro. - Cit. 8
manual de serviço	PT-EN	7663	tradução	empresa -	publicidade online - OLX	26-jul-2013	não	sem resposta
artigo filosofia	EN	14 pags 4571	revisão	privado -	rede de contactos	31-jul-2013	sim	
5 vídeos	PT-EN	25 min	legendagem	instituto -		31-jul-2013	sim	
vídeo	PT-EN	5 min	legendagem	instituto -		28-ago-2013	sim	
artigos de direito do website das leis alemães	DE-PT	1230	tradução	privado -	rede de contactos	29-ago-2013	não	muito caro - Cit. 9
artigo científico	EN	7000	revisão	privado -	rede de contactos	10-set-2013	não	muito caro - Cit. 10
vídeo Animais de Rua	PT-EN	5 min	legendagem	instituto -		16-set-2013	sim	

6 vídeos	PT-EN	30 min	legendagem	instituto -		16-set-2013	sim	
artigo direito	EN-PT	4122	tradução revisão	privado -	rede de contactos	17-set-2013	não	muito caro - Cit. 11
1 vídeo nuru lights	EN-PT	5 min	legendagem	instituto -		21-set-2013	sim	
1 vídeo desperdício zero versão 1	EN-PT	5 min	legendagem	instituto -		21-set-2013	sim	
1 vídeo coloradd	PT-EN	5 min	legendagem	instituto -		14-out-2013	sim	
tese doutoramento	EN	280 pags + biblio	tradução	privado -	rede de contactos	15-out-2013	não	sem resposta
case studies template	PT-EN	1673	tradução	instituto -		16-out-2013	sim	
artigo direito e medicina	PT-ES	6494	tradução	privado -	rede de contactos	22-out	não	muito caro - Cit. 12
1 vídeo projecto família	PT-EN	5 min	legendagem	instituto -		23-out-2013	sim	
3 filmes XXX60v1	EN-PT	253 min	legendagem	instituto -	rede de contactos	6-nov-2013	sim	apesar de acharem caro
manuais técnicos de máquinas petrolíferas	EN-PT	17144	tradução	empresa -	rede de contactos	8-nov-2013	não	sem resposta
Newsletter	PT-EN	1348	tradução	instituto -		12-nov-2013	sim	
website	EN-DE PT-DE	4399	tradução	empresa -	outros	18-nov-2013	não	sem resposta
biologia vegetal	EN-PT	4259	revisão	tradutora -	rede de contactos	20-nov-2013	não	eu não tinha disponibilidade e depois sem resposta
vídeo terra dos sonhos	PT-EN	5 min	legendagem	instituto -		5-dez-2013	sim	
vídeo encontrar-se	PT-EN	5 min	legendagem	instituto -		6-dez-2013	sim	
artigo direito para publicação	ES-PT	6405	tradução	privado -	rede de contactos	17-dez-2013	não	muito caro - Cit. 13



newsletter	PT-EN	987	tradução	instituto -		10-jan-2014	sim	
candidatura FCT	PT-EN	1293	tradução	privado -	rede de contactos	29-jan-2014	não	muito caro - Cit. 14
website	PT-IT	3719	tradução	empresa -	publicidade online - OLX	23-jan-2014	não	muito caro - Cit. 15
apresentação	PT-EN	6853	tradução	instituto -		29-jan-2014	não	sem resposta
relatório de casa (const. civil)	PT-EN	1423	tradução	empresa - unipessoal -	rede de contactos	30-jan-2014	sim	
artigo direito	PT	12 pags	revisão	privado -	rede de contactos	5-fev-2014	sim	
apresentação	PT-EN	3212	tradução	instituto -		11/fev/2014	sim	
artigo sociologia	EN	9588	revisão	privado -	rede de contactos	22/fev/2014	sim	
transformar questionário Word em questionário online		outro	outro	privado -	panfleto	26/fev/2014	sim	
artigos	EN		revisão	instituto -		4-mar-2014	não	sem resposta
candidatura FCT	PT-EN	6608	tradução/revisão	instituto -		19-mar-2014	sim	
certidão e estatutos	PT-ES	5040	tradução	empresa -	outros	9-abr-2014	não	sem resposta
tabela de preços abstractamente XXX80v1	PT-ES PT-IT PT-EN PT-Fr PT-DE		tradução	empresa -	rede de contactos	14-abr-2014	OOF	

resumo para publicar	PT-DI	211	tradução	privado -	rede de contactos	22-abr-2014	sim	
transcrição do tribunal	EN-PT	3613	tradução (notário)	privado -	outros	22-abr-2014	sim	
website	ES-PT	2672	tradução	empresa -	outros	29-abr-2014	sim	
artigo científico psicologia	PT-EN	4800	tradução	privado -	rede de contactos	21-mai-2014	não	Para consideração posterior, se/quando viesse a precisar... - Cit. 16
booklet	PT-EN	3956	tradução	instituto -		26-mai-2014	não	muito caro. Fiz contra proposta, que ficou sem resposta - Cit. 17.1 + Cit. 17.2
excerto livro científico, área da literatura	DE-PT	4046	tradução	privado -	rede de contactos	30-mai-2014	não	sem resposta
5 notas científicas	PT-EN	23007	tradução	instituto -		4-jun-2014	sim	
tese de doutoramento	PT	350 pags	revisão	privado -	rede de contactos	18-jun-2014	sim	
artigo científico - sociologia	EN	3816	revisão	instituto -	rede de contactos	5-jun-2014	sim	
reclamação FCT	PT-EN	1673	tradução	instituto -	rede de contactos	8-jun-2014	sim	
artigo científico - sociologia	EN	7900	revisão	privado -	rede de contactos	8-jun-2014	sim	
descrição pintura	PT-EN	813	tradução	instituto -	rede de contactos	24-jun-2014	sim	
discurso para palestra	PT-EN	1255	tradução	instituto -	rede de contactos	26-jun-2014	sim	

resumos para palestra	PT-EN ES-EN EN-PT	6682	tradução	instituto -	rede de contactos	27-jun-2014	sim	
vídeos entrevistas	PT-EN ES-EN EN-PT	18:30 11:52	legendagem	instituto -	rede de contactos	3-jul-2014	sim	
contrato arrendamento	PT-ES PT-FR PT-EN	995	tradução	empresa -	rede de contactos	3-jul-2014	não	sem resposta
entrevistas	PT	118 pags	retirar info	privado -	panfleto	5-jul-2014	sim	
manual técnico - engenharia	PT-EN	10454	tradução	empresa -	rede de contactos	24-jul-2014	sim	
entrevistas – sociologia	PT-EN	2106	tradução	instituto -		31-jul-2014	sim	

### Anexo 3

#### Citações de reacções a orçamentos apresentados no âmbito da plataforma KRAductus

Cit. 1	<p>11-jan-2013 Fui hoje apresentar este trabalho à professora e aproveitei para falar com ela sobre a tradução, ela disse que ia falar com uns amigos dela. Temos de entregar tudo até domingo, é muito apertado, mas ela disse que eles lhe fazem esse favor.</p> <p>De qualquer forma, obrigada :)</p>
Cit. 2	<p>19-jan-2013 Agradeço-lhe a sua resposta e compreendo a explicação do seu orçamento mas, infelizmente, ele está muito acima daquilo que tencionaria/poderia despende neste momento – até porque, ao atentar novamente ao texto, apercebo-me que terá perto de 1400 palavras.</p> <p>Neste sentido, agradeço-lhe uma vez mais a disponibilidade mas irei recorrer a uma outra opção.</p>
Cit. 3	<p>23-jan-2013 Caso o preço incluir o certificado, ok. P.f. confirme. Dentro de poucos dias enviarei o documento completo, isto é, com os elementos que ainda faltam. Melhores cumprimentos,</p>
Cit. 4	<p>27-fev-2013 Obrigado Ricardo. Relativamente ao primeiro email que lhe enviei para tradução de um questionário online fica sem efeito pois entretanto arranjei solução por meio de amigos. Relativamente ao pedido do seu contacto direto, tinha em vista entregar um plano de negócios e uma candidatura amanhã em inglês. No entanto a empresa adiou a entrega dessa mesma candidatura para Abril, pelo que mais tarde certamente o vou contactar. Desculpe o incómodo causado. Com os melhores cumprimentos,</p>
Cit. 5	<p>28-abr-2013 Boa noite Obrigada pela oferta, mas como a campanha é gerida por voluntários com donativos limitados, não temos budget para traduções. Entretanto uma voluntária já se ofereceu e está a traduzir.</p>
Cit. 6	<p>18-jun-2013 Muito obrigada pela sua prontidão.</p>

	<p>Claro que concordo com o valor proposto. Sendo assim, que o dia lhe seja favorável! Reconhecidamente,</p>
Cit. 6.1	<p>19-jun-2013 Olá, novamente!</p> <p>Estou a escrever-lhe apenas para confirmar haver já procedido à transferência acordada. Corrigindo, transferi uns cêntimos a mais para se deliciar com um gelado de Verão. Isto a ver se convenço S. Pedro a mandar-nos o Verão... Não dá para mais na medida em que, de momento, me encontro desempregada. Mas hão-de vir tempos melhores.</p> <p>Mais uma vez, muito obrigada e votos de muito sucesso, Lina.</p>
Cit. 7	<p>4-jul-2013 Olá Ricardo, Considerarei outra proposta pelo que a vossa vai ficar sem efeito. Obrigado pela atenção. Cumprimentos,</p>
Cit. 8	<p>23-jul-2013 Ricardo tenho a dizer-lhe que ainda não é desta que vou soliCit.ar os vossos serviços. Você está a pensar que estou doido ou é de má fé para consigo, mas na verdade um dos autores desse artigo conseguiu que um colega fizesse a tradução sem custos.</p> <p>Da última vez que lhe tenho pedido orçamento tinha conseguido preços muito mais baixos e o nível de exigência não era muito alto. Neste caso, tratando-se de um artigo para um conferência internacional tinha de ser feito por profissionais e recorri de imediato a vocês, dado que já vos tinha como referência e porque estava disposto a pagar o valor que cobram por palavra. Aliás era isso que já tinha combinado com os outros autores.</p> <p>Peço imensa desculpa pela situação caricata.</p>
Cit. 9	<p>28-ago-2013 Boa tarde, Ricardo. Conforme conversamos, seguem os artigos em alemão, para tradução para o português. O primeiro texto em anexo, preciso das páginas 98 e 99 do texto. A partir do item 5. Fazit. O segundo, páginas 1417 e 1418 do texto, item 6, que é a conclusão. Por ora, é isso. Gostaria de ter uma previsão do custo, para ver a viabilidade de faze-lo.</p>

	Agradeço a atenção, Atenciosamente,
Cit. 9.1	28-ago-2013 Boa tarde, caro XXX.  Como combinado, apresento o orçamento para os textos mencionados. Contei electronicamente 1230 palavras (815+415), o que perfaz um total de 110,70 € à razão de 0.09 € por palavra, como previsto.  Caso esteja de acordo com estes termos, avançarei com a tradução.  Com os melhores cumprimentos, Ricardo
Cit. 9.2	29-ago-2013 Boa tarde, Ricardo.  O valor orçado está um pouco acima das minhas possibilidades e expectativa.  Peço-lhe alguns dias a resposta, ok? Agradeço imenso a atenção, Semana que vem volto a lhe falar. Com os melhores cumprimentos,
Cit. 10	10-set-2013 Muito agradeço a sua pronta resposta e o envio do orçamento.  Face aos condicionalismos financeiros em que estamos por aqui, e apesar de saber que a qualidade do seu trabalho é incomparável, vou tentar ver se encontro um orçamento mais económico. Não leve a mal. Haverão certamente outras oportunidades.
Cit. 11	17-set-2013 Agradeço o tempo dedicado na realização e no envio dos orçamentos. Realmente os valores são infelizmente mais altos do que planejava. Mesmo assim, já fico a saber com quem posso contar numa próxima oportunidade. Agradeço, mais uma vez, a gentil atenção
Cit. 12	23-out-2013 - <b>Pelo Facebook</b> → <b>AXXX</b>

oh Ricardo, estás a falar sério? 320 euros?  
juro k não estava à espera de nada tão caro...  
com ou sem financiamento não poderei fazer tamanha despesa...

→ **Ricardo**

eu sei  
e foi com grande desconto  
na verdade  
porque normalmente cobra-se à palavra  
eu fiz as contas  
daria pelo menos 400 e tal euros

→ **AXXX**

esquece... não posso fazer isto...

→ **Ricardo**

consegui chegar a acordo com a tradutora  
qt estavas a espera?

→ **AXXX**

desculpa mas não vou avançar para uma despesa tão grande... vou traduzir eu mesma...  
não sei... mas mt menos...

→ **Ricardo**

pronto, mas diz-me para minha propria referencia de qt estarias à espera

→ **AXXX**

eu compreendo a vossa posição mas para mim é incomportável  
não sei Ricardo... é um mercado k eu ainda não conhecia... mas fiquei chocada!!!  
desculpa a sinceridade...

→ **Ricardo**

expected it is  
fiz a minha parte de qq modo  
é q se fizeres as contas e quisres sobreviver com este trabalho q é tao digno e especializado como qq outro, tem q se cobrar de acordo com isso  
mas sei que é inesperado para o publico em geral  
e que nao se consegue pagar assim sem mais nem menos  
mas pronto

→ **AXXX**

sim, e eu agradeço!!! mas vou procurar outras soluções pois esta é simplesmente inviável para o meu poder de compra.... eu compreendo!!!

	<p>eu nunca desmereci o vosso trabalho!!! nem é isso k está em causa... foi mais o choque... deixa lá! ainda não me posso dar a estes luxos... um dia! tava agora a insistir para ver s tenho financiamento.. mas de manha já me desiludiram... Desculpa Ricardo... Queria mesmo avançar com este que seria o 1º de mts... mas ainda não posso... → <b>Ricardo</b> mas espero que um dias possas ser tao rica que contrates pessoas como nós e ainda lhes dêš gorjeta → <b>AXXX</b> I hope so!</p>
Cit. 13	<p>17-dez-2013 Bom dia, parece-me um insulto 425€ por 25 folhas. Não o aceito. Obrigado</p>
Cit. 14	<p>29-jan-2014 Desculpe Ricardo, não precisa se preocupar, um amigo irá fazer e não será necessário eu gastar com essa tradução .) recebi essa resposta AGORA ;) muito obrigada mesmo, passe por favor seu contacto (telemóvel) porque é muito importante para mim, abraços</p>
Cit. 15	<p>23-jan-2014 Boa noite. Obrigado pelo orçamento. Vou aguardar pelos orçamentos que me falta receber.</p>
Cit. 16	<p>21-mai-2014 Olá Ricardo, Obrigado por me enviases o teu orçamento. Estou mais esclarecida para tomar as minhas decisões. Quando precisar contacto-te. Um abraço,</p>
Cit. 17	<p>26-mai-2014 Caro Ricardo, Infelizmente desta vez não vamos aceitar a proposta pois temos um fornecedor interno mais barato. Continuaremos de qualquer forma a pedir-vos trabalho sempre que surja uma nova oportunidade... Muito Obrigado,</p>
Cit. 17.1	<p>26-mai-2014 Lamento que o nosso orçamento não vá de encontro às vossas expetativas e compreendo a sua escolha. No entanto, gostava de apresentar uma contra-proposta. Podemos baixar o orçamento apresentado para 360 €. Se ainda assim não for ao encontro das suas necessidades, poderemos então colaborar numa nova oportunidade.</p>





# Allianz AT Profissões Liberais

Simulação



PAULO JORGE MARQUES DIAS - TFC

R CHANFURRINA, 0  
3040-657 ASSAFARGE

228707803

Tel. 938584256

0017389

Fax

E-mail : paulomarquesdias@yahoo.com

Web :

Ramo 162 - Profissões Liberais

## Dados da Pessoa

**Código da Profissão** 97131  
**Profissão** Tradutor  
**Retribuição Total Anual Segura** € 21.000,00

## Coberturas

Coberturas e Garantias	Capital Seguro
Riscos Traumatológicos	€ 21.000,00
Acidentes Pessoais	€ 21.000,00
Assistência em Serviço	

## Período

**Data de Início** 04/11/2014  
**Data de Fim** 03/11/2015

	Anual		Semestral		Trimestral		Mensal	
	Primeiro	Sucessivos	Primeiro	Sucessivo	Primeiro	Sucessivo	Primeiro	Sucessivo
<b>Mediador</b>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<b>Comercial</b>	€ 176,40	€ 176,40	€ 88,20	€ 88,20	€ 44,11	€ 44,11	€ 29,40	€ 14,71
<b>Impostos</b>	€ 43,86	€ 43,86	€ 21,93	€ 21,93	€ 10,96	€ 10,96	€ 7,31	€ 3,65
<b>Total</b>	€ 220,26	€ 220,26	€ 110,13	€ 110,13	€ 55,07	€ 55,07	€ 36,71	€ 18,36
<b>Bancario</b>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<b>Comercial</b>	€ 167,59	€ 167,59	€ 83,80	€ 83,80	€ 41,90	€ 41,90	€ 27,93	€ 13,96
<b>Impostos</b>	€ 43,23	€ 43,23	€ 21,62	€ 21,62	€ 10,81	€ 10,81	€ 7,21	€ 3,60
<b>Total</b>	€ 210,82	€ 210,82	€ 105,42	€ 105,42	€ 52,71	€ 52,71	€ 35,14	€ 17,56

Não é permitido emitir contratos com fraccionamentos cujo prémio total da fracção seja inferior a 50 euros.

\*Os prémios apresentados incluem um desconto por ter sido escolhida a forma de pagamento por débito automático.

\*\*Nos impostos está incluído o valor do selo da apólice.

Segunda-feira , 03 de Novembro de 2014

**Nota importante:**

A presente simulação foi efectuada com base nos dados indicados pelo Cliente e tendo em consideração as tarifas vigentes à data da sua realização, pelo que os valores nela apresentados são meramente informativos e sem qualquer validade contratual. A Allianz Portugal apenas garantirá a manutenção dos prémios indicados, se todas as informações e condições utilizadas na simulação se mantiverem válidas à data de efectivação do contrato.

**Privacidade dos Dados e Protecção dos Dados Pessoais informatizados :**

A Allianz Portugal garante a salvaguarda do Direito à protecção de todos os Dados, que sejam prestados voluntariamente pelo utilizador e autorizados por este (por serem necessários e fundamentais aos programas de consulta, simulação e aos contactos por via electrónica) e os quais serão tratados Confidencialmente, nos termos da Legislação nacional e comunitária em vigor – tanto pela Allianz Portugal, como por qualquer funcionário ou representante por esta autorizados para intervir de acordo com a presente consulta -, assistindo ao seu titular o direito de, no futuro, aceder aos mesmos para os alterar, acrescentar ou, no caso de ainda se encontrarem arquivados, mandar apagar. No entanto, chama-se a atenção do utilizador de que, para o correcto funcionamento destas páginas, se o titular não autorizar a inclusão dos seus dados pessoais nos ficheiros automatizados da Allianz Portugal e o seu posterior envio e tratamento informático, nenhuma consulta, contacto e/ou simulação, por meio electrónico, poderão ser levados a efeito.