

## FATORES CONDICIONANTES DO VALOR DE MERCADO DA TRADUÇÃO

Francis Henrik Aubert (USP)

No âmbito dos cursos de graduação em Letras no Brasil, os vínculos entre o terceiro grau e a escola elementar, que aquele abastece com profissionais do magistério, são relativamente transparentes. Egressos do secundário, os bacharelados frequentam três, quatro ou cinco anos de faculdade, assimilando conhecimentos que, em grande medida, constituem o próprio teor básico de sua futura atuação profissional, ao retornarem à escola elementar na qualidade de professores. A mesma transparência, porém, não se faz notar na segunda e mais recente vertente destes cursos, a sua modalidade "Tradução". Com efeito, nem os alunos, nem, em grande parte, seus professores têm uma experiência profissional sistemática no campo da tradução. Acresce que o conteúdo programático e a estrutura curricular dos cursos de Letras satisfazem antes a certos pré-requisitos para o exercício da tradução como atividade profissional do que à possibilidade de transferência direta entre o vivenciado intra muros e as exigências do mercado. Inversamente, os profissionais já estabelecidos, que acolhem os recém-formados e estagiários destes cursos como futuros colaboradores e colegas, tendem a interrogar-se sobre os mistérios dos ritos de iniciação acadêmica, muitas vezes aparentemente distantes daquilo que constitui a expectativa destes profissionais. O presente trabalho propõe-se, neste contexto, uma síntese parcial das observações pessoais do Autor, acumuladas ao longo de pouco menos de uma década de atuação dupla, acadêmica e profissional, no campo da tradução, com ênfase nas variáveis que interagem para a determinação do valor de mercado dos serviços prestados pelos tradutores neste país.

\* \* \*

Por detrás da situação típica em que tradutores se queixam de sua má remuneração e da falta de prestígio social de sua atividade, e em que clientes se lamentam da exorbitância dos preços da tradução e da má qualidade do produto oferecido - típica porque se reitera, mutatis mutandis, em praticamente todos os setores de atividade econômica - esconde-se uma realidade bastante variada que, em suas múltiplas configurações, ora dá razão a uma das partes, ora a outra, ora, ainda, a ambas

ou a nenhuma.

Entendido como um meio específico de comunicação social, que tem por função primordial tornar transparentes as barreiras lingüísticas e culturais que bloqueiam ou dificultam a comunicação interlingual, ou, pelo menos, lançar pontes de inteligibilidade sobre tais barreiras, a tradução apresenta-se, comercialmente, como SERVIÇO e como PRODUTO. É um serviço na medida em que seu propósito último é o fornecimento de bens intangíveis - a informação técnica, científica, cultural, jurídica, publicitária, estética, etc. Constitui um produto na medida em que tal informação é gerada mediante um processo produtivo, tendo por ponto de partida uma determinada composição de insumos - texto original (TO), diversas informações de natureza lingüística, cultural, técnica, etc. - que são processados por meio de determinadas ferramentas mentais e físicas, de forma a resultar num produto final, o texto traduzido (TT).

Convém assinalar desde logo que todo trabalho de tradução implica numa prestação de serviços. Já o produto final tangível pode tanto ser duradouro (a tradução juramentada, por exemplo), como ter uma vida útil fugaz (interpretação), ou constituir, por sua vez, novo insumo, a ser reprocessado até se obter um outro produto (o livro, o filme dublado, o manual de treinamento adaptado às condições locais, a versão definitiva do contrato, etc.), tratando-se nesses casos, do que no jargão profissional por vezes se denomina "tradução descartável".

Como em toda atividade produtiva, o conceito de custo na prestação de serviços e tradução comporta duas interpretações: o custo de produção (assumido pelo tradutor) e o custo de aquisição (suportado pelo cliente). No primeiro caso, ela remete aos custos do processamento do TO até a conclusão da feitura e entrega do TT. No segundo, trata-se, sobretudo, do valor que os clientes e usuários atribuem e estão dispostos a pagar pela informação gerada.

Os custos de produção mais evidentes dizem respeito à produtividade do tradutor (relação hora/laudas) e ao material de consumo dispendido. Menos explícitos, mas ainda relativamente evidentes, são os custos correntes relativos à sua infraestrutura operacional (locais, máquinas, serviços públicos, material de consumo). Frequentemente desprezados, mas talvez igualmente importantes para um correto compute dos custos de produção, são os custos da depreciação de suas ferramentas de trabalho, o custo de sua formação profissional e cultural lato senso, e de sua atualização. Como em qualquer atividade profissional, espera-se que o valor recebido por seu trabalho cubra todos estes custos, remunerando adequadamente suas horas de trabalho, e deixem ainda um saldo positivo a ser reinvestido no aprimoramento qualitativo e/ou na expansão quantitativa de seu trabalho.

Os custos com que o cliente/usuário está disposto a arcar para a obtenção de serviços de tradução dependem, como ficou dito, em grande medida, do valor atribuído à informação gerada. Expresso de modo simplificado, quanto mais vital e mais urgente a informação que a tradução poderá gerar, maior será seu valor aceitável.

Esta variável, no entanto, não se configura como totalmente independente, sendo, pelo contrário, modulada pela relação oferta/procura.

No mercado da tradução, a oferta raramente se configura como oferta de um produto acabado. Ocorre, é verdade, casos em que um tradutor executa, por sua própria conta e risco, um trabalho de tradução, para posteriormente tentar colocá-lo no mercado, especialmente o editorial. Via de regra, porém, o que se oferece são serviços, isto é, a promessa de uma feitura e entrega de produtos compatíveis com as necessidades e motivações dos clientes e dos usuários.

A distinção entre cliente e usuário é particularmente relevante no caso da tradução. Por cliente entende-se quem solicita a execução de determinado serviço de tradução. Por usuário entende-se o destinatário final da tradução. Não raro, cliente e usuário constituem entidades distintas, e normalmente apenas o primeiro é acessível ao profissional. Desta forma, há dois destinatários da tradução, um intermediário, outro final, que podem, por vezes, apresentar necessidades e motivações distintas. Isto é, embora idealmente o cliente devesse de certa forma "representar" o usuário, na prática podem surgir conflitos. O tradutor que adequar seu trabalho às exigências do cliente pode estar correndo o risco de frustrar o usuário final. Inversamente, o tradutor que tiver a habilidade de construir para si uma imagem de usuário final mais congruente com a realidade do que a imagem que dele faz o cliente, corre o risco de ver o produto de seu trabalho rejeitado pelo cliente em questão.

Os fornecedores de serviços de tradução são os tradutores "clandestinos", assalariados, autônomos, ou organizados em empresas de prestação de serviços. A procura é feita pelos clientes e/ou usuários, pessoas físicas e jurídicas, cujas necessidades, prioridades, motivações e capacidade financeiras apresentar-se bastante díspares.

Em termos de binômio oferta/procura, a relação entre fornecedores e clientes/usuários assenta-se, como em qualquer outro mercado, no tripé QUALIDADE, PRAZO e PREÇO.

Visto pelo ângulo dos fornecedores, a qualidade fundamenta-se na sua competência, que, neste contexto, abarca: o domínio lingüístico; o conhecimento cultural e técnico (referencial); a experiência profissional; as ferramentas de trabalho e o domínio de tais ferramentas; a produtividade; o estatuto legal. Mantidos invariáveis os demais fatores, quanto maior e mais diversificado o domínio lingüístico, quanto maiores e mais diversificados os conhecimentos referenciais, quanto maior a experiência profissional, quanto mais sofisticadas as ferramentas de trabalho, e quanto melhor configurado o estatuto legal do tradutor, maior a variedade de serviços de tradução que pode oferecer, melhor a sua imagem comercial, e melhor a qualidade de seus serviços.

O domínio lingüístico abarca, neste contexto, não apenas um conhecimento lexical (inclusive de jargão terminológico), sintático e fonológico/ortográfico, mas, e talvez principalmente, o domínio dos recursos estilísticos dos idiomas, e suas respectivas "gramáticas de texto". O conhecimento referencial não exige do tradutor

que seja bem versado em todos os tópicos dos diversos textos que lhe vêm às mãos, e sim que possa acessar seu contexto referencial, sua "lógica", sua verossimilhança. Em ambos os casos, o conhecimento de que o tradutor necessitará não deve obrigatoriamente estar interiorizado em sua totalidade, mas sim estar acessível à sua manipulação. Desta perspectiva, o tradutor aparece por vezes como um gerenciador de informações, assegurando sua busca e utilização contextualmente adequada.

A relação entre qualidade e experiência profissional não deve ser entendida de maneira rigorosamente linear; ou seja, não há sempre e necessariamente uma correlação significativa entre melhor desempenho e número acumulado de laudas ou de anos de atuação profissional. Com efeito, parece razoável supor que um resultado qualitativamente positivo de tal experiência somente será assegurado se o acúmulo se deu numa interação constante com um processo de conscientização, isto é, se o fazer e o saber (como/quando/por quê) fazer se entrecruzaram e se fertilizaram mutuamente, passo a passo.

As ferramentas de trabalho englobam tanto os recursos propriamente materiais (dicionários, glossários, obras de referência, consultores especialistas, instrumentos de escrita - que variam desde o lápis/papel, passando pelas máquinas de escrever manual, elétrica e eletrônica, até o processador de texto -, gravador, ditafone, telefax, videocassete, etc.) quanto os intelectivos (o domínio das técnicas da tradução, particularmente a habilidade de correlacionar e fazer equivalerem-se os fatos lingüísticos e culturais presentes no TO e no TT. A opção por uma maior ou menor sofisticação do instrumental de trabalho dependerá em grande parte do tipo de cliente/usuário visado, e de uma avaliação tanto quanto possível correta da relação custo/benefício. Assim, por exemplo, o preço comumente praticado pelas editoras aparentemente não justificaria o investimento exigido para a aquisição e manutenção de um processador de texto, enquanto que para um tradutor juramentado, habilitado para idiomas de grande procura no mercado, este recurso revela-se particularmente útil, e assegura um retorno relativamente rápido. Já as ferramentas intelectivas, que representam ao longo do tempo um acúmulo de "know-how" profissional, salvo no caso de uma situação de exercício profissional bloqueado em um único setor textual e referencial, estarão idealmente em processo de contínuo aprimoramento, em escopo e em profundidade. Uma crescente flexibilidade em termos de capacidade de estabelecimento de equivalências lingüístico-culturais tenderá a assegurar ao tradutor o acesso a um mercado progressivamente mais variado.

A produtividade pode ser expressa em número de laudas (ou palavras, linhas, kBytes, etc.) por um período de tempo determinado. Evidentemente, a produtividade variará em função de diversos fatores, tais como a maior ou menor experiência do tradutor, seu maior ou menor domínio lingüístico ou de assunto, a maior ou menor exigência qualitativa, além do instrumental disponível. Numa generalização a ser tomada cum grano salis, pode-se estabelecer como padrão profissional, no domínio da tradução pragmática (técnica, comercial, jurídica), a média de 3 a 4 laudas de 25 linhas x 60 toques por hora.

Por estatuto legal do tradutor entende-se os direitos que lhe são conferidos pela legislação vigente, particularmente a trabalhista. Como assalariado ou autônomo (com o competente registro na previdência social e na prefeitura de seu domicílio, para efeitos do imposto sobre serviços), o tradutor estará legalmente habilitado a prestar seus serviços e a receber a remuneração convencionada. Organizado em microempresa de prestação de serviços, o profissional gozará, ainda, de determinadas vantagens fiscais. Habilitado por concurso promovido pela junta Comercial de cada unidade da federação, o tradutor (oficialmente denominado "tradutor público e intérprete comercial") torna-se, por assim dizer, um tabelião de traduções, suas traduções tendo fé pública em qualquer repartição ou autarquia governamental (ou instância judiciária) do país. Caso, no entanto, o tradutor não se enquadre em qualquer das alternativas acima, estará operando na faixa da economia "paralela", sem direitos claros, e seu trabalho tenderá freqüentemente a ser menosprezado pelos clientes/usuários.

Em termos dos clientes e usuários, o conceito de qualidade encontra sua contrapartida nas necessidades, motivações, prioridades e capacidade financeira. Via de regra, o cliente pessoa física apresenta necessidades esporádicas de tradução, e capacidade financeira relativamente baixa. Já o cliente pessoa jurídica tende a apresentar necessidades mais constantes, e uma capacidade financeira relativamente mais elevada, além de tender a atribuir um valor maior à informação gerada, na medida em que tal informação lhe é vital para seu próprio processo produtivo.

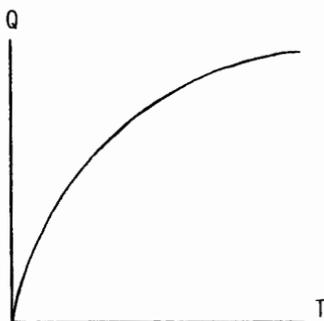
Quanto às prioridades, estas são extremamente variadas. No entanto, algumas generalizações podem ser propostas, delineando algumas tendências do mercado. Assim, por exemplo, as editoras tendem a necessitar primordialmente de traduções de idiomas estrangeiros para o vernáculo (tradução propriamente dita), quase nunca de traduções para idiomas estrangeiros (versão), e, no caso, de texto literários, raros são os casos em que o fornecedor deverá dispor de conhecimentos técnicos. Em compensação, deverá poder oferecer um excelente domínio da estilística da língua para a qual traduz. Para uma firma de advocacia, a necessidade de conhecimentos técnicos por parte do tradutor restringe-se, essencialmente, aos domínios jurídico, comercial e financeiro, mas sua procura far-se-á tanto por traduções como por versões, e esperar-se-á um bom domínio da redação jurídica e comercial. Já para a empresa industrial ou para a editora especializada em publicações técnicas, bem como para o escritório de registro de patentes, os conhecimentos referenciais (tecnológicos) são de capital importância, e o domínio da versão poderá ter uma certa relevância, mormente para os dois primeiros.

Convém, ainda, assinalar a questão da experiência. Há clientes/usuários pouco habilitados a empreenderem um controle de qualidade do serviço. Outros, inversamente, terão desenvolvido critérios mais ou menos rigorosos, sendo difícil impingir-lhes trabalhos de baixa qualidade, salvo omissão voluntária. A relativa incapacidade do cliente/usuário em avaliar adequadamente um serviço de tradução não significa, no entanto, a ausência de distúrbios no relacionamento com o fornecedor. Com

efeito, por lidar com insumos e instrumentos essencialmente de ordem intelectual, e não privativos do tradutor (textos, línguas, culturas), corre-se o risco de determinados clientes e/ou usuários arrogarem-se uma competência de que efetivamente não dispõem, para julgar, criticar e mesmo rejeitar trabalhos que, num controle de qualidade objetivo, seriam aprovados sem maiores ressalvas.

O prazo é quase sempre um fator de suma importância no mercado da tradução, excetuados os casos de tradução por conta e risco do próprio tradutor e, em parte, o setor editorial. Mesmo neste, porém, ocorrem circunstâncias de prazos estritos, particularmente porque, no âmbito editorial, a tradução constitui apenas um dos muitos insumos e processos que entram na composição final do livro traduzido, e há obrigações contratuais com os detentores dos direitos autorais, bem como épocas mais favoráveis de comercialização, a ter em mente. Em muitas circunstâncias (por exemplo, a renessa de propostas e ante-projetos para participação numa concorrência internacional, apresentação de documentos escolares para obtenção de bolsa de estudos, etc., etc.), a tradução constitui, inversamente, o último elo numa seqüência de atividades que levaram à confecção dos TOs, e quando estes já se encontram disponíveis para serem submetidos ao processamento tradutório, os prazos remanescentes acham-se sensivelmente reduzidos, quando não efetivamente vencidos.

Desta forma, os fornecedores que se proponham prestar serviços de tradução urgente deverão dominar instrumentos e terem a capacitação necessária para produzir, em prazo limitado, TTs de qualidade aceitável. Em termos de adequação ao mercado, a relação qualidade/prazo pode ser ilustrada pelo seguinte gráfico:



em que a curva de progressão qualitativa atinge, em período de tempo relativamente curto, um nível satisfatório, e em que qualquer melhora qualitativa ulterior demanda um prazo adicional que tende a aumentar em progressão geométrica.

Verifica-se, pelo que precede, que as exigências do mercado impõem normalmente que se abdique do ideal absoluto, em favor de um compromisso entre as exigências qualitativas e as imposições de prazo. A concretização deste ponto de equilí-

brio variará conforme as circunstâncias específicas do serviço em pauta. Para textos denotativos - técnicos, comerciais, etc. - o equilíbrio é frequentemente obtido quando se atinge uma transparência informativa boa, e uma adequação estilística razoável. Para textos de cunho cultural, as exigências estilísticas serão mais rigorosas. Cabe ao tradutor, nestas diversas circunstâncias, estabelecer, para cada tarefa, uma escala de prioridades, não apenas em função da relação conteúdo/forma, mas também em relação aos diversos segmentos do texto. Com efeito, só excepcionalmente (por exemplo na tradução de poesia), todos os segmentos terão, a priori, a mesma relevância informativa e/ou estilística. Assim, na versão de um histórico escolar de segundo grau, caberá priorizar a identificação do aluno, as disciplinas que cursou, a avaliação que obteve e a qualificação que o certificado de conclusão lhe confere, enquanto que informações tais como as referências à estrutura administrativa do sistema escolar (p. ex. delegacia de ensino a que o estabelecimento escolar está subordinado) serão tidos por secundários, e uma versão menos feliz para o conceito de "Coordenadoria do Ensino Básico e Normal" dificilmente acarretará problemas para o uso que se fará da versão de tal documento. Desnecessário insistir, o que precede não constitui uma apologia do descuido, mas tão somente a descrição de um recurso efetivamente empregado com o intuito de otimizar o tempo disponível para a tradução.

O preço é, ao mesmo tempo, fator condicionante e fator condicionado; ou seja, de um lado resulta da interação entre prazo e qualidade, e, de outro, influi na qualidade do serviço. Em princípio, quanto maiores as exigências de qualidade e prazo para um determinado serviço, maior o preço que o mercado estará disposto a pagar pelo mesmo. Inversamente, quanto menor o preço, maiores os segmentos de mercado dispostos ou capacitados a pagarem pelo serviço.

Observe-se, no entanto, que um preço muito baixo afeta o "status" do serviço de forma negativa. Pressupõe-se, com efeito, que o serviço mal pago pode redundar em serviço mal prestado, o que, se nem sempre é verdade, tende a confirmar-se pelo que se nota na média da produção de traduções nos segmentos editorial e fílmico, precisamente aqueles em que a remuneração do tradutor se apresenta, no geral, menos satisfatória.

Os elementos que precedem permitem configurar algumas "situações tipo" em termos de maior ou menor valorização no mercado da tradução.

(1) Tradutor sem estatuto legal - mercado editorial para textos literários: constitui provavelmente a situação menos favorável. O número de tradutores disponíveis para este tipo de serviço é relativamente grande, o instrumental exigido é pouco sofisticado (máquina de escrever manual, dicionários gerais), os usuários finais representam um número de consumidores bastante restrito e, no geral, pouco exigente quanto à qualidade, e o TT em si constitui apenas um dos insumos para a confecção do produto final. Um eventual deslocamento positivo do patamar de remuneração da tradução editorial passará ou pela conscientização do cliente da pertinência de valorizar outros aspectos que não o meramente financeiro, ou, mais a longo prazo, pela ampliação numérica e/ou pelo aumento no grau de exigências do consumidor final, o

que dependerá, em última análise, de toda uma política educacional e cultural, pública e privada, a ser revista. Há, no entanto, mesmo na situação atual, margem para uma certa valorização, que depende da habitação do tradutor. Com efeito, a produção de TTs de um nível qualitativo suficiente para minimizar ou mesmo dispensar o trabalho de revisão, permitiria à editora curular a remuneração da tradução propriamente dita com a da revisão para o mesmo profissional. E, embora à primeira vista a relação custo/benefício para o emprego de processadores de texto na execução de trabalhos de tradução no mercado editorial seja desfavorável, o aumento de produtividade que tal instrumento enseja poderá, a médio prazo, significar um aumento de ganhos para o tradutor por período de tempo.

(2) Tradutor técnico, assalariado - empresa industrial ou de serviços (engenharia, direito, contabilidade): constitui uma situação relativamente satisfatória, no contexto brasileiro. O número de profissionais efetivamente habilitados a empreenderem traduções e versões técnicas de bom nível é relativamente restrito, a procura por profissionais com este perfil tende a aumentar, embora paulatinamente, e os recursos instrumentais têm seu custo assumido pelo empregador. Auferindo de todas as vantagens sociais da legislação trabalhista, o salário inicial é razoável, podendo atingir, na região da Grande São Paulo, um valor mensal correspondente a cerca de 80 OTNs. Observe-se, no entanto, que em setores mais sensíveis às variações conjunturais da economia, o tradutor assalariado sentir-se-á algo exposto ao risco de demissão. Com efeito, do ponto de vista da empresa, que arca com encargos sociais bastante elevados, abaixo de um certo patamar - provavelmente ao redor de 200 laudas/mês por tradutor - ou caso as necessidades de tradução sejam bastante variáveis, quer em volume (sazonalidade) quer em especialidades ou línguas, pode afigurar-se mais vantajoso, tanto operacionalmente quanto em termos de custos diretos e indiretos, encaminhar suas necessidades de tradução a profissionais sem vínculo empregatício com a referida empresa (autônomos).

(3) Tradutor público juramentado - clientela diversificada, pessoas físicas e jurídicas: de princípio, constituiria a forma mais valorizada de atuação profissional na área da tradução. Os tradutores habilitados por concurso público a produzirem traduções investidas de fé pública são em número limitado, e detêm, por força de lei, o monopólio na execução de serviços de tradução (não, porém, de interpretação em juízo) necessários para a validação legal de documentos em idioma estrangeiro, além de dominarem boa parte do segmento de versões com o mesmo fim. Ainda, os TTs que produzem não constituem insumos para novos processamentos, reescrita, etc., e sim produtos acabados, definitivos, que não comportam emendas, acréscimos ou rasuras. Assim, considerados sob este ângulo, os tradutores públicos juramentados deveriam poder contar com o patamar mais elevado de remuneração no mercado, o que vem ainda reforçado pelo caráter necessário e inescapável deste tipo de tradução em um grande número de circunstâncias da vida social e econômica (revalidação de documentos escolares, cartas rogatórias, processos de adoção, registros de marcas e patentes, registro de contratos de financiamento de direitos autorais, etc., para fins cambiais, e tan-

tos outros), sendo, portanto, relativamente menos afetados pelas variações de ordem conjuntural no nível de atividade econômica.

Por outro lado, o exercício de um ofício de tradutor público constitui um serviço público, que, como tal, deve permanecer acessível a todos os que dele necessitam. Nada percebendo dos cofres públicos, são remunerados diretamente pelos clientes/usuários, que incluem pessoas físicas e jurídicas, com capacidade financeira variando entre extremos. Por este motivo, os emolumentos do tradutor público não estão sujeitos à ação direta das leis de mercado, sendo tabelados pelas Juntas Comerciais de cada unidade federativa. Tal tabelamento varia nos seus critérios e valores absolutos de um Estado para outro, mas tendem, no geral, a discriminar diversos níveis, levando em conta as seguintes variáveis: (1) prazo (normal/urgente, eventualmente também a urgência urgentíssima); (2) direção (tradução/versão, esta sendo cobrada a nível superior àquela); e (3) tipo de texto, usualmente subdivididos em (a) textos comuns (documentos pessoais, cartas, e similares), (b) textos comerciais, e (c) textos jurídicos, técnicos e científicos. Nesta configuração, a tradução sem cobrança de taxa de urgência de documentos de tipo (a) (que constituem o grosso das necessidades de pessoas físicas) configura-se, de certo modo, como uma "tarifa social", mais acessível, portanto, ao usuário eventual, e de menor capacidade financeira.

É preciso também levar em conta o fato de que as necessidades inerentes a uma prestação de serviços públicos exige a instalação de ofícios para idiomas em que a procura será fatalmente esporádica (por exemplo, búlgaro, finlandês, Ídiche, serbo-croata, ucraniano), gerando um movimento comercial extremamente reduzido, que não representa uma fonte efetiva de renda, mas apenas um galardão curricular. Verifica-se, pois, que as aparentes vantagens dos tradutores públicos sobre as demais categorias devem ser matizadas, podendo, em determinados casos, constituírem até mesmo um ônus para o profissional.

Estas três situações-tipo evidentemente não resumem todas as possibilidades de interação entre as diversas variáveis aqui apresentadas. Na realidade, a combinatória destas tenderia, se não ao infinito, pelo menos à possibilidade de caracterização de algumas dezenas de padrões distintos de prestação de serviços e de nível de remuneração. Ao bacharelando em tradução, tanto quanto ao planejador curricular, incumbe ter em mente esta complexa realidade de mercado, no desenvolver de sua atuação profissional e/ou acadêmica.

\* \* \*

\*NOTA: o presente trabalho constitui uma reelaboração do teor de duas palestras, proferidas respectivamente no quadro da mesa-redonda "A tradução: objetivos do curso de especialização e mercado de trabalho", no âmbito do seminário "O ensino do italiano em São Paulo: objetivos e perspectivas", prorovido pelo Curso de Italiano do Depto. de Letras Modernas, FFLCH/USP, em maio de 1987, e "O profissional da tradução", como

parte da programação da "I Semana de Francês", Depto. de Francês, PUCSP, em outubro de 1987. Numa versão próxima à presente, contribuiu para este texto o Prof. Dr. John Robert Schmitz (UNESP-Assis), a quem agradeço por suas valiosas sugestões. Agradeço, ainda, a Danilo A. Nogueira, tradutor técnico, por diversas oportunidades de intercâmbio de experiências e reflexões sobre o mercado da tradução e a Maria Beatriz dos S. Aubert pela cuidadosa revisão gramatical e estilística. Desnecessário insistir, a responsabilidade pelas opiniões aqui formuladas recaem exclusivamente sobre o Autor.