

INFORMES TECNICOS

La traducción oral inglés-español en la biblioteca medica nacional. Proposiciones para su comercialización*

Héctor Felipe Fábregas Rodríguez¹

*Versión abreviada de la ponencia presentada en la Jornada Interna del CNICM. La Habana, 17 de noviembre de 1993.

1. Traductor de inglés. Biblioteca Médica Nacional. Centro Nacional de Información de Ciencias Médicas.

El servicio de traducción oral inglés-español que se ofrece en la Biblioteca Médica Nacional (BMN) ha resultado útil para los usuarios que lo han utilizado, al brindarles una versión al español dinámica y flexible (tanto al que copia en forma manuscrita como al que graba en audiocassettes), adecuarse satisfactoria y eficientemente a las demandas específicas de éstos y lograr un alto grado de satisfacción entre ellos.

Sin embargo, el nivel de utilización de este servicio ha alcanzado sólo entre el 60 y el 70 % de sus posibilidades, lo que pudiera estar determinado, probablemente, por el desconocimiento de su existencia, su coincidencia con el horario regular diurno de muchos profesionales, por problemas de transportación y otros posibles factores.

Para ilustrar mejor el funcionamiento del servicio, se ofrecen a continuación algunos datos estadísticos sobre su utilización entre enero y octubre de 1993:

- Los 188 profesionales atendidos consumieron 464,5 horas de servicio, para una media de 2,5 horas por usuario;
- 139 usuarios recibieron el servicio en turnos previamente solicitados, o sea, con arreglo a un plan;
- 49 usuarios provinieron del servicio general de sala diario de la BMN, o sea, fueron recibidos de forma casual, cuando no se atendía a usuarios que ya hubieran solicitado su turno.

A partir de estas experiencias y de datos recogidos en distintas instituciones, se ofrecen algunas sugerencias que deben contribuir al mejoramiento de este servicio y aportar elementos fundamentados sobre la posible comercialización tanto de éste como de otros servicios del Centro Nacional de Información de Ciencias Médicas (CNICM), necesidad objetiva e imperiosa en el momento actual.

ANTECEDENTES

Para cumplir esta tarea, se comenzó por efectuar visitas exploratorias, de carácter no oficial, a algunas instituciones que trabajan con o reciben visitantes extranjeros con intereses en la esfera de la ciencia y la técnica, en particular en las ciencias médicas, y que constituyen una buena muestra de centros potencialmente suministradores de clientes. Tales son los casos de CUBATUR, Centro para el Perfeccionamiento Médico, la Casa de Visitas del Ministerio de Salud Pública (MINSAP) de 15 y 2, el Centro de Prensa Internacional, los servicios de salud de Tarará (comprenden tres direcciones administrativas: CUBATUR, el hospital (MINSAP) y Villa Mediterráneo (SERVIMED), la Dirección Nacional de SERVIMED y la biblioteca del Hospital "Cira García".

En dichas visitas se efectuaron entrevistas con funcionarios o especialistas de diversas jerarquías administrativas, tanto con la finalidad de recibir como de ofrecer información sobre posibles intereses mutuos. En particular, se hizo énfasis en aquellos servicios de la BMN que pudieran satisfacer, de forma ventajosa, eficiente e integral, necesidades informativas de dichas instituciones, así como de los clientes extranjeros que nos enviaran; todo lo anterior sujeto a la previa aprobación de la Dirección del CNICM.

Cada entrevistado recibió una síntesis por escrito que divulgaba los servicios de traducción oral. La información ofrecida generalmente fue acogida con marcado interés, lo que hace suponer que algunas de esas instituciones estarían particularmente interesadas, al menos, en algunos de nuestros servicios informativos.

SUGERENCIAS

Es evidente que existe un amplio potencial de comercialización de nuestros servicios informativos, lo que exigirá, entre otros requisitos al efecto, su constante perfeccionamiento.

Nuestra institución dispone de las condiciones indispensables mínimas, y, en algunos servicios las sobrepasa, por lo que dichos servicios pueden aportar beneficios significativos si se procede a su comercialización. A este fin, sería aconsejable que, lo antes posible, se tomen algunas decisiones administrativas y

se establezcan los mecanismos para ponerlas en práctica. Al respecto, se pudieran ejemplificar algunas de las medidas previas necesarias:

- Establecer y enviar las especificaciones y tarifas de los servicios que se ofrecerían a las distintas instituciones interesadas y a otras que potencialmente pudieran convertirse en nuestros usuarios.
- Seleccionar y adiestrar al personal más idóneo para estas actividades.
- Crear las condiciones organizativas necesarias.
- Garantizar un local adecuado para grabar y atender a los clientes.

En cuanto al servicio de traducción oral en particular, se podría ofrecer en las modalidades siguientes:

- Versión al español a partir de los idiomas inglés, francés, alemán y ruso.
- Versión al ruso a partir del español.

Se propone además que el servicio de traducción oral se brinde en su modalidad directa, tanto a los usuarios nacionales como a los clientes extranjeros. Esta ha sido hasta ahora la forma tradicional (vía dinámica y altamente productiva), en forma de encuentros, los que pudieran tener lugar tanto en la BMN como en cualquier otro sitio solicitado por los clientes extranjeros o usuarios nacionales. En este último caso, sería muy conveniente, y quizás hasta necesario, que quien solicite el servicio entregue el texto a traducir con una anticipación de aproximadamente 72 horas. En el caso de que estas fórmulas fuesen insuficientes para atender a un número considerable de clientes sin condiciones de tiempo o de movilidad adecuadas, se pudiera establecer un sistema de traducción oral grabada en audiocassettes (forma diferida, a corto plazo), el que daría a quien solicitara el servicio la ventaja de no tener que encontrarse presente durante el proceso de traducción del texto, lo que le significaría un considerable ahorro de tiempo y de molestias. Es probable que esta vía ofrezca más flexibilidad laboral y mayores posibilidades de extender dicha modalidad de servicio. Además, pudiera establecerse, al menos para áreas geográficas próximas, la devolución del cassette grabado mediante un mensajero, ya sea al domicilio o al lugar que el cliente lo solicite.

Finalmente, se sugiere que las tarifas se estudien cuidadosamente, se ajusten a nuestras condiciones específicas y se manejen con la flexibilidad e inteligencia que demandan los múltiples y cambiantes factores que pudieran influir en la eficiencia y rentabilidad de la comercialización de nuestros servicios informativos, así como que periódicamente dichas tarifas se sometan a un proceso de análisis y revisión con vistas a de su modificación en cuanto a con su nivel de impacto en el mercado.

[Indice Anterior Siguiente](#)