

Gianni Davico

L'industria della traduzione

Realtà e prospettive del mercato italiano

GIANNI DAVICO

L'industria della traduzione
Realtà e prospettive del mercato italiano

cura redazionale di *Chiara Bianco*

© 2005 Edizioni SEB 27
[www.seb27.it]

Laissez-passer – 6

ISBN-13: 978-88-86618-45-8
ISBN-10: 88-86618-45-X

INTRODUZIONE

Questo è il primo libro dedicato all'industria della traduzione nel suo complesso che venga pubblicato in Italia e che riguardi in maniera specifica il nostro paese. Come è ovvio, frequenti saranno i rimandi a realtà di altri paesi, *in primis* gli Stati Uniti: l'ambito dell'industria della traduzione è, infatti, ormai ineluttabilmente internazionale e non può esimersi dal considerare con attenzione estrema quanto succede all'estero.

Tre precisazioni iniziali sono necessarie per impostare il discorso e delimitare il raggio d'azione.

La prima riguarda gli attori coinvolti: quando si parla di industria della traduzione, o comunque di traduzione da un punto di vista aziendale, i soggetti sono in primo luogo gli studi e le agenzie di traduzioni, perché sono coloro che hanno maggior visibilità sul mercato rispetto agli stessi traduttori, che pure costituiscono il fulcro della produzione. Del resto il mestiere di traduttore¹ segue – rispetto alle strategie delle aziende del settore – logiche e sentieri differenti, che attengono alla professione più che all'imprenditorialità (in estrema sintesi: il traduttore *traduce*, mentre l'agenzia/studio *gestisce* i progetti di traduzione); sebbene frequenti e necessari siano i collegamenti tra i due ambiti, come si darà conto nel corso del libro.

¹ Sia avvertito il lettore che, nel corso del testo, l'utilizzo del genere maschile non è una distinzione di genere ma una scelta per semplice comodità.

La seconda precisazione è in realtà una distinzione tra i termini “studio” e “agenzia” di traduzioni, che pure spesso nel linguaggio corrente di settore vengono impiegati in maniera abbastanza intercambiabile: io definisco *studio di traduzioni* l’impresa che si serve dell’opera di traduttori interni a tempo pieno per almeno il 30% della produzione; definisco viceversa *agenzia di traduzioni* l’attività che si serve in via esclusiva o comunque predominante dell’opera di traduttori esterni.

In merito a tale distinzione si veda anche l’interessante articolo di Richard Gray (Gray 2003). Rimando al II capitolo, paragrafo 5, per un’enunciazione più estesa del punto e per un’esposizione commentata delle tesi sostenute da Gray. Si veda anche quanto sostiene Federica Scarpa (Scarpa 2001, p. 209), la quale parla della «tendenza delle commesse di traduzione a diventare sempre più voluminose, e a richiedere quindi un lavoro di équipe, e dei centri di traduzione a fornire prodotti finiti, da cui la scelta terminologica di definirsi *società, centro o impresa* per distinguersi dalle *agenzie*, che invece si limitano a un’intermediazione tra clienti e traduttori freelance».

La terza precisazione concerne la pratica quotidiana dei rapporti tra traduttore e agenzia/studio, ove il primo termine è di gran lunga prevalente: e questo è nella logica delle cose, visto che per il traduttore esterno l’agenzia rappresenta un passaggio, un filtro tra sé e il cliente diretto. Nel corso del libro i due termini verranno impiegati come quasi sinonimi, anche se il contesto chiarirà di volta in volta il senso preciso dell’espressione.

L’industria della traduzione è un settore il cui peso specifico è sicuramente destinato ad aumentare nel tempo, soprattutto in considerazione del fatto che il mondo diventa ogni giorno più interconnesso e globalizzato – il leopardiano villaggio, insomma –, e dunque la comunicazione tra popoli diversi diviene viepiù uno strumento per superare le barriere poste dalle differenze linguistiche e, *latu sensu*, culturali.

La questione che è venuta alla luce, una volta messo a fuoco l’oggetto che intendevo trattare, è stata quella di reperire bibliografia in argomento: e ho riscontrato quanto essa sia decisamente scarna, soprattutto per quanto riguarda l’Italia. Ovvero, esiste una notevolissima quantità di documenti e studi sulla traduzione, altrettanta sulle aziende di servizi, ma manca l’anello di congiunzione: uno studio che tratti in maniera

specifico l’industria della traduzione in Italia, con particolare riguardo alle aziende che erogano il servizio. Esiste peraltro una quantità notevole di siti dedicati a vario titolo al nostro mestiere, di cui si darà conto nel corso dell’opera e nella *Sitografia ragionata* posta in fondo al volume: ma i siti sono per loro natura volatili, mutevoli, passeggeri, per cui una ricerca che abbia un carattere di scientificità non può basarsi in maniera esclusiva su di essi – anche se, va detto, si tratta di strumenti molto utili per documentare specifiche affermazioni. Tutti i siti citati nel corso del volume sono stati ad ogni modo visitati per l’ultima volta nel febbraio 2005.

Preso atto di tale mancanza, è sorta di conseguenza una domanda: perché non esiste letteratura in argomento? Le concause sono numerose: eccone a seguire un elenco.

- *Il settore è molto specifico.* In Italia vi sono all’incirca 10-15.000 traduttori e all’incirca 600-800 agenzie. Il dato varia a seconda delle stime; occorre anche considerare il fatto che molti sedicenti traduttori lo sono solo a tempo parziale, oppure per periodi limitati di tempo e così via. Se è impossibile indicare una cifra precisa, questo è senz’altro l’ordine di grandezza. «Dai dati ISTAT e UE [...] in Italia sarebbero operanti circa 15.000 traduttori di vario tipo» (*Sondaggio sul mercato della localizzazione in Italia*, a cura del Gruppo L10N, <http://www.gruppol10n.it/Home/sondaggio.htm>). I soci della maggior associazione di categoria, l’AITI (Associazione Italiana Traduttori e Interpreti, <http://www.aiti.org>) sono circa 800 – con l’inclusione degli interpreti –, mentre la seconda associazione per diffusione in Italia, l’ANITI (Associazione Nazionale Italiana Traduttori e Interpreti, <http://www.aniti.it>) conta circa 280 iscritti, anche in questo caso interpreti inclusi. Per indicazioni più dettagliate circa il numero di agenzie, rimando al II capitolo, paragrafo 8.

- *La traduzione è spesso vista, nella percezione comune, come attività secondaria* (sia quanto a importanza nel mondo sia quanto a conseguente energia che le si può dedicare). La nostra azienda riceve di tanto in tanto curricula o telefonate di persone il cui tono è grossomodo questo: «Faccio un altro lavoro, ma posso tradurre la sera o nei fine settimana,

tanto che cosa ci vuole?» È pressoché inutile tentare di spiegare a costoro che tradurre è un mestiere, proprio come il panettiere o il notaio o l'edicolante, che non si può improvvisare.

Si veda, ad esempio, quanto afferma Susan Bassnett-McGuire (*La traduzione: teorie e pratica*, Bompiani, Milano 1993, p. 15): «La traduzione è sempre stata considerata un'attività secondaria, un processo "meccanico" invece che "creativo", alla portata di chiunque abbia una conoscenza di base di un'altra lingua; in poche parole è sempre stata vista come un'occupazione di second'ordine».

Come conseguenza, molte aziende vedono la traduzione alla stregua di un lavoro per impiegati senza qualifiche specifiche e niente di più. Un rapporto di ricerca (Clò 2003, p. 47) commissionato dalla Feder.Cen. Tr.I. a una società specializzata nelle ricerche di mercato mette in luce come le aziende che non affidano traduzioni all'esterno «percepiscono i servizi di traduzione e interpretariato alla stregua di un normale lavoro di ufficio o di segretariato. Invece, spesso, gli impiegati, preparati e pronti per quanto riguarda le loro mansioni amministrative e/o commerciali abituali, non hanno la stessa preparazione di un freelance o di un centro di traduzione che effettua questi servizi quotidianamente, con personale specializzato e costantemente aggiornato».

- *Salvo eccezioni, non si diventa ricchi (quanto a denaro, intendo – lo spirito è sempre pingue) facendo i traduttori* – e ciò contribuisce a limitare l'interesse. Il fatto che la professione del traduttore non sia valorizzata all'interno della società (a prescindere dai motivi) fa sì che i compensi medi dei traduttori non siano tra i più alti nel mercato del lavoro; e in una società competitiva come la nostra questo è un fattore che ha il suo peso.

- *Il settore è relativamente nuovo.* Se le prime traduzioni risalgono alla notte dei tempi, i centri di traduzioni sono affare della nostra epoca. Anche se «ancora non esiste una storia della traduzione di tutti i tempi e paesi, [...] fin dal II millennio a.C. [...] negli Stati dell'Asia Minore, – assiri, babilonesi, ittiti –, esistono cancellerie dove lavorano scribi specializzati: lo scriba per le lettere in egiziano, ad esempio, e quello per le lettere in aramaico» (Mounin 1965, pp. 29-30). Secondo Gisella

Maiello (Maiello 2000, p. 72), «l'epoca in cui si cominciò a parlare di linguaggi tecnici» può essere individuata negli «anni Trenta»: verosimilmente, dunque, le agenzie di traduzioni non esistevano prima. Si veda anche il primo capitolo per un approfondimento del tema.

E, del resto, considerazioni simili valgono anche per il settore contiguo dell'interpretariato: «L'invenzione della traduzione simultanea viene fatta normalmente risalire ai Processi di Norimberga, ma storicamente, così come la si intende oggi, risale in realtà a qualche decennio prima e precisamente al 1927 alla Conferenza Internazionale del Lavoro di Ginevra: in un mondo in cui le frontiere nazionali sono sempre meno difficili da superare, lo scenario di un incontro di lavoro prevede molti partecipanti, diverse lingue, necessità di risparmiare tempo» (<http://www.assointerpreti.net/new/ita/interpreta.htm>). Sul punto si veda ancora Mounin (Mounin 1965, pp. 186-187): la traduzione simultanea «è la forma moderna dell'interpretariato, nata a Ginevra verso il 1927 alla Conferenza Internazionale del Lavoro, e dimostratasi necessaria a partire dal momento in cui, data l'affluenza abbastanza notevole alle riunioni ci si è visti costretti ad accettare l'adozione di due o tre lingue di lavoro, senza peraltro la possibilità di abbreviare la traduzione dei diversi interventi».

- *L'interesse per la traduzione da un punto di vista commerciale è affare recente.* Fino ad anni a noi vicini gli studi sulla traduzione erano dedicati in maniera pressoché esclusiva alla Bibbia, alla traduzione letteraria e così via. Ma l'aumento esponenziale dell'importanza della comunicazione tra aziende di paesi diversi ha reso la traduzione un aspetto non secondario nelle transazioni commerciali in senso lato. Gli studi teorici stanno seguendo, sebbene con lentezza, questa tendenza. La lentezza è dovuta alla «difficoltà connessa col tentare di collocare in pratica [la traduzione tecnica e commerciale] all'interno della disciplina stessa» (Chiaro, Nocella 1999, p. 351)².

Tenuto conto di queste limitazioni notevoli, la presente opera si propone – ambiziosamente, arditamente e forse un poco presuntuosamente

² La traduzione è mia, come in tutti i casi nel corso del volume in cui vengono citati un'opera o un sito in lingua inglese.

te – di colmare la lacuna di cui dicevo sopra. Ecco ora un'illustrazione sommaria dei contenuti di questo libro.

Il punto di partenza è la storia dell'agenzia di traduzioni (I capitolo): e questo perché non conosco altra via, per scrivere un qualunque trattato che abbia pretesa di scientificità, che partire dalle origini, da chi è venuto prima di noi, da chi ha fatto – ma soprattutto pensato – prima di noi (come sosteneva Bernardo di Chartres, siamo nani sulle spalle dei giganti: il che era vero nel XII secolo come lo è oggi). Si tratta di storia recente, legata alla modernità (come osservato, non si risale oltre gli anni Trenta del secolo scorso): quindi parliamo spesso di cronaca, anche se il mio obiettivo è stato quello di cercare di discernere la quotidianità dai fatti che possono aver interesse e sviluppo sul lungo periodo. Obiettivo, peraltro, fortemente limitato nella pratica dalla quasi totale assenza di fonti; ma rinforzato dalle interviste a protagonisti del settore.

Passerò poi a descrivere più in dettaglio la gestione delle traduzioni così come si svolge all'interno delle aziende che a vario titolo erogano questo servizio. Ecco dunque (II capitolo) le diverse fisionomie che può assumere un'impresa di questo genere, dalla microagenzia alla multinazionale, con tutti i gradi intermedi. Il paragrafo conclusivo cerca di dare una risposta alla domanda: quante sono le imprese di traduzioni in Italia?

Il capitolo successivo si occupa sia del personale, interno oppure esterno all'azienda, sia di alcuni processi produttivi. Nel primo caso esaminerò dunque i ruoli chiave nell'impresa, il rapporto con i traduttori e la difficile alchimia, ovvero l'equilibrio instabile, che si instaura tra le due entità; nell'altro darò uno sguardo alla gestione delle traduzioni dall'interno della bottega – sarà un po' come scoperchiare la pentola dello chef.

Segue una disamina delle principali associazioni di categoria, sia europee che extraeuropee (IV capitolo), utile a inquadrare meglio il discorso una volta che il lettore abbia una panoramica sufficientemente vasta della questione.

Presentati gli "attori" a vario titolo coinvolti in questo mondo affascinante e terribile, il capitolo successivo analizza la strategia propria di un centro di traduzioni, e tocca tra gli altri argomenti il marketing, la concorrenza, gli investimenti necessari.

Il capitolo conclusivo ha l'obiettivo di tirare le somme e di suggerire

alcune letture possibili del futuro: chiudo in questa maniera il cerchio dell'esposizione e suggerisco alcune piste che mi auguro altri osservatori avranno curiosità e desiderio di seguire, al fine di continuare gli studi in questo campo in troppe circostanze bistrattato (a volte a ragione, più spesso – a mio avviso – a torto).

Completano il volume un'*Appendice*, in cui do conto dei principali servizi che fanno da contorno rispetto alla traduzione, una *Bibliografia* e una *Sitografia* commentate, un *Glossario* dei termini impiegati e un *Indice analitico*.

In sostanza: poiché ho fatto di questo mestiere la mia vita professionale, e poiché vorrei vedere un poco più riconosciuto questo campo – quando lo merita, è ovvio –, ho ritenuto opportuno mettere a disposizione dei lettori un pezzetto della mia esperienza, nella mia incrollabile convinzione che condividere la conoscenza non possa che portare risultati positivi. Nella fattispecie, una valutazione più corretta del valore del lavoro del traduttore e, più in generale, dei professionisti del settore.

Ancora una precisazione è necessaria riguardo al nome da dare a questo mestiere che non ha un appellativo determinato: suggerisco di chiamarlo *imprenditore nel settore delle traduzioni*, o anche – in maniera più specifica – *amministratore di studio* (o *impresa*) *di traduzioni*; o ancora *imprenditore della traduzione* (Scarpa 2001, p. 194). Quello che è importante sottolineare è che stiamo parlando di un imprenditore, ovvero di qualcuno che investe un capitale di rischio e il suo tempo lavorativo in un'impresa, con lo scopo di ricavarne dei frutti. (E, sia detto tangenzialmente, in questa maniera dando lavoro a delle persone, ovvero contribuendo a far muovere l'economia.)

- *A chi è diretto questo libro*. Innanzitutto, occorre dire che presuppone un lettore che sia almeno un poco addentro al mondo pratico della traduzione tecnica in senso lato (è esclusa quindi la traduzione letteraria). Mira a offrire delle informazioni utili anche per considerazioni teoriche e accademiche, ma è stato scritto con un taglio pratico e avendo in mente come lettore soprattutto il professionista nel settore delle traduzioni. Ovvero:

- a) *il titolare di uno studio o di un'agenzia di traduzioni* (e, più in generale, tutti coloro che prestano la loro opera all'interno di tali strutture), nella speranza di aprire un confronto serio, onesto e costruttivo e di cercare di dare dignità a questa categoria;
- b) *il traduttore professionista*, che può trovare conforto a opinioni proprie, oppure smentire con la propria esperienza differente, e in ogni caso conoscere meglio una controparte che troppo spesso viene vista come un nemico (sull'argomento si veda anche Davico 2002);
- c) *il traduttore alle prime armi*, che può ricavare da questo libro delle indicazioni pratiche e dettagliate su come funziona, *dal di dentro*, l'industria della traduzione, e può ragionevolmente sperare quindi di entrarvi con maggiore cognizione di causa;
- d) *lo studente di una scuola di traduzione* (e sono tante!), per coprire il distacco che spesso vedo tra il mondo teorico dell'università e la pratica, piena di soddisfazioni ma di altrettante insidie, del lavoro quotidiano, dei rapporti coi clienti e così via;
- e) *il redattore tecnico*, soprattutto in questi anni in cui la convergenza tra i due mestieri è lampante e ogni giorno più stretta, che potrà avere informazioni utili riguardo una parte non secondaria del suo lavoro.

- *Perché è stato scritto.* Ho scritto questo libro perché, come ricordavo sopra, mi sono reso conto di una lacuna nel panorama editoriale italiano (sebbene occorra notare come anche a livello americano – ovvero là dove, in questo campo, le cose succedono per prime – non esiste molto sullo specifico argomento): non esisteva una guida pratica a questo mondo. Ora, parziale e imperfetta quanto si vuole, c'è.

Questo libro è il frutto delle mie ricerche personali, dell'esperienza accumulata in questi anni come amministratore di un'azienda di traduzioni e naturalmente dei mille errori che ho compiuto. Tiene conto della letteratura in argomento, della quale riferisco in maniera dettagliata e commentata nella *Bibliografia*.

È un'opera che non sarebbe stata possibile senza l'esperienza di decine di professionisti nel campo – responsabili di agenzia, project manager,

traduttori e così via: questo ha permesso di offrire soluzioni basate sull'esperienza cumulata di un gran numero di persone. Tra gli altri, il mio sincero ringraziamento va a Daniela Ferrari, Nicola Poeta, Denise Russell, Andrea Tuveri e Angela Zorzi, professionisti del settore che si sono presi la briga di leggere questo brogliaccio di pensieri durante la stesura e che hanno dato degli spunti in molti casi decisamente utili. Un grazie particolare a Chiara Bianco, che ha seguito il lavoro lungo tutto il suo svolgimento.

- *Come trarre il massimo da questo libro.* Ci sono molte maniere: la lettura non deve essere necessariamente sequenziale, sebbene almeno i primi due capitoli andrebbero letti per primi, perché danno una panoramica generale dell'argomento. Anche molta terminologia impiegata attraverso il volume è introdotta in questi due capitoli. Precisato questo, il resto della lettura può essere anche in risposta a singoli problemi o curiosità (l'indice analitico può essere molto utile a questo proposito). In ogni caso, ciascun capitolo è stato concepito per essere leggibile in maniera indipendente rispetto agli altri, e questo spiega alcune volute ripetizioni di concetti che il lettore "lineare" incontrerà leggendo il testo di seguito.

- *Una parola a mo' di conclusione.* Sarò ben lieto di ricevere commenti, suggerimenti e critiche, di cui terrò senz'altro conto per i futuri approfondimenti di questa materia vasta e intricata.

INDICE GENERALE

	<i>INTRODUZIONE</i>	5
I.	STORIA DELL'AGENZIA DI TRADUZIONI	17
	1. Studio Essepi, Milano	18
	2. Arancho s.r.l., Rimini	26
	3. Logos s.p.a., Modena	32
II.	TIPOLOGIE DI AZIENDE EROGATRICI DI SERVIZI DI TRADUZIONE	45
	1. Elementi comuni	45
	2. Mom & Pop Agency	48
	3. Studio di traduttori associati	49
	4. Agenzia di traduzioni	50
	5. Studio di traduzioni	52
	6. Agenzia globale	55
	7. Altri tipi di classificazioni	57
	8. Numero di imprese di traduzioni in Italia e loro fatturato	59
III.	LE PERSONE E I PROCESSI	63
	1. Le posizioni interne	63
	A. <i>Il project manager</i>	63
	B. <i>Il traduttore interno</i>	66
	C. <i>Il revisore</i>	67
	2. I traduttori esterni	68
	3. Alcuni processi di gestione	71
	A. <i>La gestione delle traduzioni esterne. La revisione</i>	71
	B. <i>La certificazione di qualità</i>	72
IV.	LE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA	75
	1. L'utilità delle associazioni e dell'associazionismo	75
	A. <i>Informazioni sul proprio settore</i>	75
	B. <i>Networking</i>	76
	C. <i>Dare dignità, credibilità e peso al settore</i>	77
	D. <i>Qualità</i>	77
	E. <i>Sconti</i>	77

2. Le associazioni italiane	77
A. <i>Feder. Cen. Tr.I.</i>	77
B. <i>Imprelingue</i>	79
3. Le principali associazioni in Europa	79
A. <i>Estonia</i>	79
B. <i>Gran Bretagna</i>	80
C. <i>Spagna</i>	80
D. <i>Ungheria</i>	81
4. Le associazioni al di fuori dell'Europa	82
A. <i>Stati Uniti</i>	82
B. <i>Canada</i>	83
5. Altre associazioni	84
A. <i>Euatc</i>	84
B. <i>Iclc</i>	85
C. <i>Lisa</i>	85
V. LA STRATEGIA	87
1. Alcuni miti – e la loro confutazione	87
2. Il marketing	89
A. <i>Strumenti tradizionali</i>	90
B. <i>Strumenti tecnologici</i>	91
C. <i>Strumenti ad alta credibilità</i>	92
3. I prezzi	93
4. Il posizionamento	94
5. La concorrenza diretta	97
6. Oltre la concorrenza: il rapporto di collaborazione tra competitori	98
7. La concorrenza indiretta	99
A. <i>La traduzione automatica</i>	99
B. <i>La traduzione assistita</i>	102
8. Gli investimenti necessari e la redditività	102
9. La localizzazione	104
VI. IL FUTURO DELLE AZIENDE DI TRADUZIONE	107
APPENDICE: SERVIZI ADDIZIONALI	113
1. Interpretariato	113
2. Redazione tecnica	114
3. Impaginazione	115
4. Scuola di lingue	115
RISORSE	117
1. Bibliografia ragionata	117
2. Sitografia ragionata	124
GLOSSARIO	127
INDICE ANALITICO	129

EDIZIONI SEB 27

LAISSEZ-PASSER

- GIAN RENZO MORTEO
Il Teatro, per cominciare
Quattro lezioni del 1982
a cura di *Patrizia Mattioda e Giovanni Moretti* ISBN: 88-86618-30-1
- AA. VV.
Aura
Scritti per Gianni Carchia
a cura di *Liliana Lanzardo* ISBN: 88-86618-31-X
- ALBERTO CORSANI
Con il film e senza
Appunti sul cinema pensando ad altro ISBN: 88-68818-33-6
- PAOLA TARINO, ADRIANO BOANO
Visto per censura
Clementina Perone e Aurora Benna
Il Novecento nella storia di due donne
con CD-ROM allegato ISBN: 88-68818-42-5
- AA. VV.
La guerra non ci dà pace
Donne e guerre contemporanee
a cura di *Carla Colombelli* ISBN: 88-86618-44-1
- GIANNI DAVICO
L'industria della traduzione
Realtà e prospettive del mercato italiano ISBN: 88-86618-45-X
- MARIO DAVIDE
Una scelta partigiana
Diario dopo l'Otto settembre
con un intervento di *Nuto Revelli* ISBN: 88-86618-46-8

PER CONSULTARE L'INTERO CATALOGO EDITORIALE VISITATE IL SITO: www.seb27.it