



Entrevista por  
Lorena Ibacache  
Traductora

*El día que leí sobre la idea del Comité de Traducción Literaria como nuevo espacio en nuestra asociación, COTICH, fui una de las primeras en saltar de su asiento para ofrecerme a colaborar. Fue en ese espacio donde conocí a Nicolás Pérez Ferretti, un hombre de semblante serio y ojos curiosos, rápido para las observaciones agudas, quizás ácidas para algunos. Pero rápidamente descubrí que quedarse solo con esa impresión sobre Nicolás era un error, pues tras el hombre crítico encontré simplemente un espejo de la realidad con sus claros y oscuros, la búsqueda de un historiador, que luego se convirtió en traductor literario, para finalizar encauzando todo ese potencial en un proyecto editorial que termina llevando ese sello independiente, incómodo y agudo, como Nicolás.*

*Nico no es un hombre que deje pasar la oportunidad de dar su parecer cuando se habla sobre la actualidad del sector editorial en el país. Al poner en marcha su editorial llamada Telúrica, ha vivido en carne propia lo complejo y lo gratificante del negocio editorial, y en esta entrevista, generosamente, nos comparte su perspectiva.*

## Traductores en portada: **Entrevista con un infiltrado de la industria**

### **1. Desde tu experiencia, ¿cómo ves hoy el lugar de la traducción literaria en el panorama editorial chileno y latinoamericano?**

Está creciendo, pero los editores independientes latinoamericanos tenemos más desafíos que los españoles. Uno de los principales es que América Latina está fragmentada en muchos mercados editoriales pequeños con sus propios circuitos de distribución. Los grandes grupos editoriales pueden abarcar el continente como un todo. Sin embargo, una editorial que solo distribuye en su país e imprime en tirajes pequeños, tiene pocas chances de poder costear una traducción ni mucho menos recuperarla. O sea, no es lo mismo repartir un gasto en 300 o 3000 ejemplares. Ahora bien, gracias a los fondos de traducción del ministerio, que ayudan a zanjear esa brecha presupuestaria, Chile se ha logrado posicionar como un polo atractivo y bibliodiverso. Este año, por ejemplo, distribuidores de Argentina y Colombia vinieron a visitar nuestras ferias buscando editoriales para importar y ahí las obras traducidas tienen ventaja: la literatura universal es más fácil de exportar que la nacional.

Lo que no sé es cómo le estará yendo a Chile en el mercado de los derechos de traducción. Es decir, si Chile es un comprador o vendedor de traducciones. Me da la impresión de que todavía es más de comprar.

### **2. ¿Qué tan distintas (o complementarias) consideras tus miradas como traductor y como editor?**



Se complementan. Se supone que tanto editores como traductores quieren hacer libros de excelente calidad y que sean bien recibidos por los lectores, así que, en teoría, no deberían pelearse si se enfocan en la meta común. Dirigir la editorial me ha hecho un mejor traductor. Me ha ayudado a comprender qué tipo de literatura es más atractiva, qué proyectos exigen más presupuesto y, por sobre todo, he aprendido mucho de los traductores que trabajan para nosotros.

### **3. Muchos traductores tienen ideas para traducir libros, pero no saben cómo pasar de la idea al proyecto ¿Qué debe tener —o evitar— una buena propuesta para editoriales?**

Hay que partir de la base de que el editor tiene poco tiempo. La propuesta tiene que incluir toda la información

relevante para que pueda decidir rápidamente si le sirve o no. Esto es el título, la bio del autor, un resumen de los temas centrales de la obra, a qué género literario pertenece, si tiene algún reconocimiento o premio, si requiere comprar derechos y la extensión. Estos dos últimos ítems son fundamentales para evaluar los costos.

También hay que entender que cada editorial tiene su propia línea editorial o curatorial y que ninguna propuesta sirve para todas. Si llegas con una novela erótica a una editorial infantil, te van a rechazar con justa razón. Si eres un buen lector, es probable que ya conozcas un par de editoriales cuyo trabajo te gusta y te percastes cuando encuentres obras traducibles «de su onda». No pierdes nada con intentar: si tu proyecto es bueno pero a la editorial no le sirve, puede que te hagan gancho con una editorial más adecuada o que te contraten para otro proyecto que tengan en el tintero. En el peor de los casos, serás ignorado.

#### **4. Y en el caso de los fondos de traducción del MINCAP ¿aplicamos el mismo criterio que en el caso anterior? ¿qué elementos debe tener una propuesta exitosa?**

En parte sí, ya que para postular a la Línea de Apoyo a la Traducción del Fondo del Libro necesitas contar con el apoyo de una editorial. Además de eso, el jurado se va a fijar en tu capacidad de argumentar la importancia de la obra, tu trayectoria y la de tu editorial, y la coherencia general del proyecto. ¿Eres el mejor traductor para esa obra? ¿Pega con el catálogo de la editorial? ¿Tus honorarios están dentro de la media? Algunos jurados razonan que un libro cuya publicación beneficia a solo unos pocos, no es un buen uso del dinero de todos los chilenos. También hay que considerar que los fondos del ministerio son altamente competitivos. En el 2024 cortaron en 98 sobre 100. En la práctica, esto significa que los traductores literarios primerizos tienen bajísimas chances de ganar, por más que sus proyectos sean excelentes.

#### **5. ¿Qué debe saber un traductor sobre los derechos de autor antes de ofrecer una propuesta?**

Qué autores están liberados y cuáles no. Usualmente, si el autor falleció hace más de setenta años se lo considera de dominio público y puede traducirse sin hacer ninguna

adquisición de derechos. Si este no es el caso, la editorial va a tener que negociar con el autor, su agente o sus herederos. Si el traductor se consigue el contacto —no es difícil, usualmente los autores quieren que los publiquen—, la editorial hará el resto. Lamentablemente, la negociación puede demorar meses, incluso años.

Al traductor primerizo le conviene partir con una obra liberada, ya que es menos riesgosa para la editorial. Yo no suelo comprar derechos de autor a menos que el traductor sea yo mismo o haya demostrado ser responsable. Los contratos de derechos se rigen con plazos estrictos y un traductor que gestiona mal su tiempo puede hacerle perder millones a la editorial.



#### **6. A tu parecer ¿cómo se abordan en la práctica los derechos de traducción en Chile? ¿conoces la situación en el resto de Latinoamérica? Podrías darnos algunos consejos sobre procesos de negociación y/o malas prácticas.**

Solo he traducido para Chile y no puedo hablar por el resto de América Latina. La mayoría de los editores acostumbra a trabajar con escritores y usualmente entienden de derechos de autor. Sin embargo, hay bastante ignorancia sobre los derechos específicos de los traductores,

incluso de las expectativas básicas que solemos tener. Creo que la regla más básica es negociar todo antes de empezar a trabajar: cuánto, cómo y cuándo te van a pagar, cuáles son tus obligaciones y plasmar eso en un contrato. En mi humilde opinión, lo ideal es recibir una suma proporcional a la extensión del texto tras terminar la corrección, entendiéndolo, por supuesto, que las tarifas de traducción literaria son más bajas y que muchas editoriales pequeñas no tienen la posibilidad de desembolsar un pago grande en una sola cuota.

Ahora bien, algunos editores ofrecen pagar en regalías —un porcentaje de las ventas del libro una vez deducido el IVA—, como se hace con los autores. Esto no es malo per se pero para que un acuerdo de regalías funcione, tiene que haber suma confianza entre las partes y transparencia.

- En el mejor de los casos, las regalías significan que la editorial le transfiere parte del riesgo al traductor: cualquier eventualidad positiva o negativa posterior a la traducción puede impactar las ventas y su remuneración. ¡Y los libros son sumamente impredecibles! Puede ocurrir de todo: un premio, una fama al autor, una portada buena o mala, un robo a la distribuidora o la quiebra de una librería. Para mitigar el riesgo inherente al pago en regalías, se puede negociar que estas vengan con un adelanto.

- En el peor de los casos, el traductor será víctima de una de las malas prácticas más comunes del rubro: el no pago de las regalías. Lamentablemente, ya sea por mala fe o ineptitud empresarial, algunos editores deciden no pagar las regalías cuando el libro ya se comercializó. A veces, esto se manifiesta en el ghosteo al autor o traductor cuando pregunta por su dinero, evasivas o en reportes de ventas adulterados. Un traductor que ha sido víctima de malas prácticas está facultado para demandar a la editorial.

La ley estipula que las traducciones están sujetos a derechos de autor por ser obras derivadas. Por lo mismo, el contrato debe estipular el territorio y los años por los que la editorial puede hacer uso y comercializar la traducción. Un punto que suele pasar desapercibido en las negociaciones, es la posibilidad de venta de los derechos de traducción a otra editorial. El contrato debería, al menos, contemplar un porcentaje para el traductor en caso de ese escenario.

No es obligatorio ponernos en la portada y dependerá del criterio de cada sello. Sí debemos figurar en la página legal y la portadilla.

### **7. ¿Qué papel, crees tú, deben cumplir las asociaciones profesionales como el COTICH en un área como la traducción literaria?**

Vinculado con lo anterior, creo que la cooperación con la Asociación de Editores es fundamental para promover la cooperación y las buenas prácticas dentro del ecosistema del libro. Muchos traductores no denuncian por miedo o por no saber a quién recurrir, y creo que sería bueno que se abriera un canal.

### **8. En tiempos de inteligencia artificial y automatización, ¿cómo defiendes la traducción literaria realizada por humanos?**

La inteligencia artificial no es tan inteligente. Definitivamente, se le escapan cosas que en la traducción literaria son importantes, como los ritmos, la musicalidad y todo lo que está entre líneas. Es decir, lo que logra traducir es lo no literario de la literatura.

Lo otro es que el traductor literario humano no solo traduce: hace el trabajo de búsqueda de la obra, ayuda a negociar derechos, participa de las actividades de marketing y, por lo mismo, te facilita la pega. La única ventaja concreta que la IA tiene por sobre el traductor humano es que es más «barata» pero lo cuestiono. El tiempo que uno gasta en hacer que el bot obedezca, revisar lo que produce y corregirlo es más que el que me demoro en traducir yo mismo o revisar a uno de mis traductores. Creo, además, que el quid del trabajo intelectual y creativo se da en el diálogo entre humanos. Hacer libros con una IA es aburridísimo y para eso, mejor me dedico a las finanzas.

