



# Introducción a la gestión aplicada a la traducción (GAT)

©2017 Horacio R. Dal Dosso

Ponencia presentada en el Segundo Congreso Internacional de Traducción e Interpretación en Uruguay, organizado por el Colegio de Traductores Públicos del Uruguay en Montevideo, el 11/09/2017.

## 0. Resumen

La mayor parte de los modelos de competencia traductora incluyen una «subcompetencia profesional» –o un componente de denominación similar– que hace referencia, entre otras cosas, a la gestión profesional.

La subcompetencia profesional podría definirse en los siguientes términos: «competencia que el traductor tiene para ingresar en el mercado laboral de la traducción profesional (MLTP), ejercer su profesión en este, gestionar su carrera profesional con actitud emprendedora y desarrollar su negocio exitosamente, dentro de límites éticos» (Dal Dosso: abril de 2016: 4).

Muchos futuros traductores esperan con ansias el día de su graduación, para comenzar a aplicar todo lo que estudiaron durante su carrera universitaria. Sin embargo, a la hora de poner sus conocimientos en práctica, pronto se dan cuenta de que carecen de un método que facilite la gestión de su carrera profesional en áreas como: administración de empresas, administración del tiempo, calidad total, ceremonial y protocolo, comercial, comunicación, contable, empleabilidad, emprendimiento, financiera, imagen profesional, impositiva, jurídica, *marketing* profesional, recursos, etc.

La gestión aplicada a la traducción (GAT) es una práctica poco explorada por la traductología. Sin embargo, resulta indispensable para lograr un desempeño más eficiente.

En esta ponencia, se analizará en qué consiste y cómo podrían desarrollarse las áreas que la componen.

### 0.1. Palabras claves

Formación de traductores, competencia traductora, subcompetencia profesional, gestión aplicada a la traducción.



## 1. Introducción

El modelo de competencia traductora de Kelly (2002: 15) incluye una subcompetencia denominada profesional.



Figura 1. La macrocompetencia traductora, según Kelly (2002: 15)

El siguiente esquema permite visualizar mejor en qué consiste:



Esquema 1. La subcompetencia profesional (Dal Dosso: 2017)



En el VI Congreso Latinoamericano de Traducción e Interpretación, propuse la siguiente definición para la subcompetencia profesional:

Competencia que el traductor tiene para ingresar en el mercado laboral de la traducción profesional (MLTP), ejercer su profesión en este, gestionar su carrera profesional con actitud emprendedora y desarrollar su negocio exitosamente, dentro de límites éticos.

(Dal Dosso: abril de 2016, 4)

Como puede apreciarse en el esquema 1, la actividad profesional tiene que ver con «qué» hace el traductor y la gestión profesional, con «cómo» lo hace.

## **2. La gestión profesional**

Antes de proseguir, quisiera señalar que el término «gestión» no aparece en los sitios web de las universidades argentinas en las que se dicta la carrera de traductor.

Un traductor autónomo se maneja como una empresa unipersonal, que presta diferentes tipos de servicios y, como tal, está inserto en el mercado laboral de la traducción profesional (MLTP), a cuyas demandas deberá responder con el más alto grado de calidad y eficiencia. Para hacerlo, durante su carrera universitaria, deberá incorporar conocimientos sobre diferentes áreas de gestión. La GAT se refiere a todas las acciones que el traductor lleve a cabo para insertarse en el MLTP y desarrollar su negocio.

### **2.1. Áreas de gestión profesional**

En esta ponencia, haré hincapié en 15 áreas de gestión profesional, que se presentan como factores que intervienen en el desarrollo de la subcompetencia profesional del traductor.

#### **2.1.1. Administración de empresas**

Implica establecer claramente:

- La visión de su empresa.
- La misión de su empresa.
- Los objetivos de su empresa.
- Las metas de su empresa.



### **2.1.2. Administración del tiempo**

Tal como señalo en mi video «De la universidad al mercado laboral» (Dal Dosso: 2006), «los bienes más preciados del traductor son: su mente y su tiempo».

A los profesionales no les gusta perder tiempo; organizan su información y su tiempo de modo de aprovechar al máximo el día de trabajo. Esto hace que puedan emplearlo mejor en tareas que requieran más detalle, lo cual resulta en una mayor calidad profesional.

### **2.1.3. Calidad total**

Los especialistas en *marketing* dicen que «calidad es igual a satisfacción del cliente». Sin embargo, cuando hablamos de traducción, habrá calidad cuando se trate de un trabajo hecho con precisión; si esto satisface al cliente, mejor.

(Dal Dosso: 2009, p. 2)

El aseguramiento de la calidad impacta en la recontractación de los servicios.

### **2.1.4. Ceremonial y protocolo**

La dinámica de la profesión de traductor hace que este deba relacionarse con personas que ocupan diferentes posiciones en la sociedad.

Para un mejor aprovechamiento de esas relaciones, se recomienda adquirir conocimientos relativos al ceremonial y protocolo.

Sin lugar a dudas, estos conocimientos lo ayudarán a proyectar una mejor imagen profesional y contribuirán también a la recontractación de sus servicios.

### **2.1.5. Comercial**

Esta área comprende:

- Negociación



- Sobre la base de una relación «yo gano/tú ganas».<sup>1</sup>
- Honorarios

El traductor tendrá que saber cómo presupuestar correctamente un proyecto de traducción.

Asimismo, necesitará estar familiarizado con las diferentes condiciones y métodos de pago que se manejan en el mercado.

- Servicio al cliente

El traductor deberá escuchar qué desea cliente, para determinar qué servicio necesita, si podrá o no prestarlo y según qué condiciones.

### **2.1.6. Comunicación (oral y escrita)**

Tres principios básicos de la comunicación:

- Claridad.
- Brevedad.
- Oportunidad.

Además, deberán respetarse la netiqueta y la confidencialidad.

### **2.1.7. Contable**

El traductor deberá llevar registros contables que le permitan calcular la rentabilidad de su empresa. No hacerlo implicará desconocer cuáles son los costos, los gastos y las ganancias, lo cual llevará al fracaso de su negocio.

### **2.1.8. Empleabilidad (*employability*)<sup>2</sup>**

Se refiere a la «aptitud» que tiene el traductor para insertarse en el MLTP.

Se basa en los conocimientos adquiridos dentro del ámbito universitario y fuera de este.

---

<sup>1</sup> En el programa número 27 de ¿TParece? (Dal Dosso: 14 de junio 2016), explico en qué consiste.

<sup>2</sup> Véase Dal Dosso: 2014, 142.



### **2.1.9. Emprendimiento (*entrepreneurship*)<sup>3</sup>**

Se refiere a la «actitud» que tiene el traductor para gestionar su carrera profesional.

Según la fórmula  $C = A^{a4}$ , la actitud potencia la aptitud.

### **2.1.10. Financiera**

Incluye el cálculo de costos y gastos, los cuales impactarán en los honorarios que se presupuesten.

### **2.1.11. Imagen profesional**

La imagen profesional —presencial y en línea— influye en la contratación de los servicios de traducción.

Se trata de una cuestión que deberá tenerse muy en cuenta; sobre todo, a la hora de visitar a los clientes.

Con respecto a nuestra visibilidad en la Internet, cualquier traductor podrá publicar su sitio web en Google, ya que la Web abre las puertas al mundo.

### **2.1.12. Impositiva**

En la Argentina, la administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP: julio, 2017) exige que todas las personas —físicas y jurídicas— coloquen la siguiente imagen en su sitio web:



Imagen 1. Data fiscal (julio, 2017)

<sup>3</sup> Véase Dal Dosso: 2014, 143.

<sup>4</sup> C: competencia; A: aptitud y a: actitud (Dal Dosso: abril de 2016: 2).



La imagen está vinculada con la base de datos de la AFIP, y al hacer clic sobre esta, el visitante del sitio podrá conocer cuál es el comportamiento fiscal de la persona en cuestión.

El área impositiva está relacionada con la financiera, ya que los impuestos inciden en los costos y honorarios.

### **2.1.13. Jurídica**

Se refiere a los contratos de locación de servicios y a los acuerdos de confidencialidad.

### **2.1.14. Marketing profesional**

Sobre la base del análisis de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA), el traductor podrá llevar a cabo diferentes acciones de *marketing* para promocionar sus servicios en el MLTP:

- Portales para traductores

Permiten establecer vínculos con futuros clientes o con otros traductores que podrán requerir nuestros servicios.

- Presentaciones espontáneas

Ayudan a captar clientes.

- Publicidad.

Para ampliar nuestro nicho de mercado.

- Tarjetas de presentación

Imprescindibles para entablar relaciones profesionales.

### **2.1.15. Recursos**

Existen diferentes recursos que el traductor deberá gestionar para lograr los mejores resultados:

- Económicos: su capital y su presupuesto.
- Humanos. Se refiere a su relación con los diferentes grupos de interés: clientes, colegas, empleados, proveedores, etc.



### 3. El valor de la GAT

La declaración de Lima señala que en nuestra región existen deficiencias en la formación de profesionales:

Recomendamos que las autoridades pertinentes aúnen esfuerzos con las asociaciones profesionales de cada país para tomar acciones concretas que permitan subsanar las deficiencias existentes y formar profesionales con un nivel académico de excelencia que responda a las necesidades reales de los usuarios del servicio, y jerarquice y visibilice la profesión.

(VV. AA.: 2015)

Una de las razones de estas deficiencias es la falta de investigación suficiente sobre el tema. Es decir, si bien existe material relacionado con la subcompetencia profesional<sup>5</sup>, son escasos los estudios que demuestren la importancia que la GAT tiene para el desarrollo de la carrera profesional del traductor.

En mi ponencia «¿Traductor profesional o **profesional de la traducción?**», presentada en el Primer Congreso de Traducción de Uruguay (Dal Dosso: septiembre de 2011, 8), propuse la inclusión de una asignatura denominada Gestión Aplicada a la Traducción (GAT) en los planes de estudios de los traductorados.

### 4. Conclusiones

En esta ponencia, se ha demostrado el papel significativo de la GAT.

La GAT abarca diferentes áreas, cuyo desarrollo conjunto apuntan a la implementación de las denominadas «buenas prácticas».

La inclusión de más contenidos sobre GAT en el currículo permitiría formar profesionales de modo tal que puedan:

- insertarse más fácilmente en el MLTP;
- gestionar exitosamente su carrera profesional;
- prestar un servicio que esté a la altura de las exigencias del MLTP.

---

<sup>5</sup> Véase Dal Dosso: febrero, 2016.



## 5. Referencias bibliográficas

Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) (julio, 2017). Data fiscal. Recuperado de <http://www.afip.gob.ar/f960NM>

Dal Dosso, H. R. (2006). De la universidad al mercado laboral. ¿Qué tal el viaje? Recuperado de [www.hdosso.com.ar/HoracioS.wmv](http://www.hdosso.com.ar/HoracioS.wmv)

Dal Dosso, H. R. (2009). Una formación de calidad para un desempeño de calidad. En Forstner, M.; Lee-Jahnke, H. y Schimitt, P. (eds.): *CIUTI-Forum 2008* (pp. 261-281). Berna: Peter Lang. Recuperado de [books.google.com/books?id=30pv4UyPjzAC&pg=PA261&dq=una+formacion+de+calidad+para+un+desempe%C3%B1o+de+calidad+ciuti&hl=es&ei=zzrETZevCuHW0QHSr5H9Bw&sa=X&oi=book\\_result&ct=result&resnum=1&ved=0CEAQ6AEwAA#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com/books?id=30pv4UyPjzAC&pg=PA261&dq=una+formacion+de+calidad+para+un+desempe%C3%B1o+de+calidad+ciuti&hl=es&ei=zzrETZevCuHW0QHSr5H9Bw&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=1&ved=0CEAQ6AEwAA#v=onepage&q&f=false)

Dal Dosso, H. R. (septiembre, 2011). ¿Traductor profesional o **profesional de la traducción**? En Ana Cizmich (Presidencia). *Primer congreso de Traducción e Interpretación en Uruguay: La traducción: forjadora del pasado, transformadora del presente, constructora del futuro*. Organizado por el Colegio de Traductores Públicos del Uruguay, Montevideo. Recuperado de [www.hdosso.com.ar/TPOPT.pdf](http://www.hdosso.com.ar/TPOPT.pdf)

Dal Dosso, H. R. (2014). El desarrollo de la subcompetencia profesional del traductor como factor del éxito en su carrera profesional. En *Página y signos*, 11, pp. 135-147. Cochabamba: Editorial Kipus. Recuperado de [www.dosso.com.ar/DSCP.pdf](http://www.dosso.com.ar/DSCP.pdf)

Dal Dosso, H. R. (febrero, 2016). Guías, libros y manuales relacionados con la subcompetencia profesional. Recuperado de [www.hdosso.com.ar/GLMSCP.pdf](http://www.hdosso.com.ar/GLMSCP.pdf)

Dal Dosso, H. R. (abril, 2016). Subcompetencia profesional: currículo nulo. En Leticia A. Martínez (Presidencia), VI Congreso Latinoamericano de Traducción e Interpretación: El traductor después del mañana. Congreso organizado por el Colegio de Traductores Públicos de la Ciudad de Buenos Aires, Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Recuperado de <http://hdosso.com.ar/DSCPCN.pdf>

Dal Dosso, H. R. (14 de junio de 2016). Entrevista de Ricardo Naidich y Marcelo Plá [Video]. Programa periodístico «¿TParece? Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=uCx7jZcyFH4>

Dal Dosso, H. R. (2017; en prensa). Los «nuevos» perfiles del traductor. En Mónica Giozza (Presidencia), I Congreso Internacional de Traducción,



Interpretación y Cognición: Nuevos paradigmas, nuevos horizontes.  
Universidad del Aconcagua.

Kelly, D. (2002). Un modelo de competencia traductora: bases para el  
diseño curricular. En *Puentes*, 1, pp. 9-20. Granada: Comares.

VV. AA. (2015). Declaración de Lima. Recuperado de  
[www.traductores.org.ar/leer/210/declaracin-de-lima](http://www.traductores.org.ar/leer/210/declaracin-de-lima)