



# Trabajo en equipo e inserción laboral

**Dos colegas experimentadas compartieron anécdotas, consejos y sugerencias para quienes se inician en la profesión. ¿Con quién trabajar? ¿Cuáles son nuestros derechos y obligaciones? ¿Cómo reconocer nuestras limitaciones? ¿Cómo establecer honorarios? Estas y otras preguntas sobre nuestra profesión encontraron respuestas esclarecedoras en esta productiva reunión.**

.....  
| Por las **traductoras públicas Valeria Ques Espinosa, Celeste Mazzocchi y Victoria Barbieri**, integrantes de la Comisión de Traductores Noveles

**E**l pasado 27 de abril se llevó a cabo la segunda reunión del año de la Comisión de Traductores Noveles en nuestro Colegio y, por primera vez luego de dos años de pandemia, se sumó a la conferencia por Zoom la modalidad presencial. En esta ocasión, contamos con la presencia de más de cuarenta colegas noveles, y nuestras invitadas especiales: Yessica Cernus (egresada de la Universidad Argentina de la Empresa) y Cecilia Picariello (egresada de la Universidad del Salvador), del estudio YCP Traducciones.

Durante las dos horas de reunión, las invitadas compartieron anécdotas y consejos sobre la importancia del trabajo en equipo, y que no siempre ser amigo de otro traductor significa que podamos trabajar bien juntos. Lo principal es sentirse cómodo con quien se comparte el día a día laboral, y que se compartan tanto la dinámica del trabajo como la ética profesional. No tengamos miedo de disolver una relación profesional que no funciona, ya que, muchas veces, eso ayuda a ambas partes a seguir adelante y encontrar ese compañero con el que las cosas fluyan mejor y con más comodidad.

A su vez, afirmaron que es posible combinar un trabajo en relación de dependencia con la vida del traductor independiente, a diferencia de lo que muchas veces escuchamos a lo largo del estudio de la carrera. Si uno tiene

dos pasiones, o se siente cómodo con ambas profesiones, no es necesario elegir una u otra, siempre que aprendamos a equilibrar la carga de ambos trabajos y la vida personal. Lo que funcione para cada uno de nosotros estará bien.

A continuación, se incluyen los temas abordados y las consultas más frecuentes.

## **¿Cómo hacen para lidiar con las tarifas del mercado?**

Es un proceso. El mensaje unánime es cobrar lo establecido por el Colegio, aunque descuentos y atenciones pueden efectuarse dependiendo del caso, el cliente, el volumen, etcétera. Ambas creen que el accionar del traductor frente a las tarifas tiene un impacto. Mantenerse firme en lo que uno cobra para que el otro tome conciencia del valor de nuestro trabajo es fundamental; a fin de cuentas, el cliente que nos valora por lo que hacemos vuelve a contratarnos. No hay que olvidarse, tampoco, de que el honorario está regulado por algo. Es importante respetar estos honorarios y, si sentimos que por nuestra experiencia solo podemos cobrar lo mínimo sugerido, nos dijeron que nos ocupáramos de mejorar la calidad de nuestro trabajo, pero que nunca debíamos bajar la tarifa.



### ¿Recomiendan incluir en el presupuesto el archivo (o el enlace) con los honorarios del Colegio?

Cuanto más contribuyamos a la visibilidad del Colegio, más transparencia se generará. Además, sirve como marco de referencia.

Sin embargo, dependerá de la situación y del cliente. Es esencial adaptar las opciones al cliente. Muchas veces no depende tanto del número final, sino que la recepción cambiará por cómo se lo presentemos y adaptemos al cliente.

### ¿Cómo se divide el honorario entre colegas, cuando derivamos parte de un proyecto a traductores externos a nuestro equipo habitual de trabajo?

Siempre teniendo en cuenta la premisa fundamental de respetar el trabajo del otro, Yessica y Cecilia consideran que lo más correcto ante el colega es pedirle un presupuesto, preguntarle cuánto puede abarcar del texto y en cuánto tiempo puede tenerlo listo.

La cuestión no es contactarlo y ofrecerle una tarifa, sino acercarse con la propuesta para que el colega pueda generar su oferta. Como traductores, ofrecemos un servicio y debemos respetarnos entre nosotros.

### ¿Cuáles son las preguntas que consideran clave realizarle a un cliente en el momento de aceptar un encargo?

Si el cliente es nuevo y no hay referencia de ningún tipo, antes de pasar el presupuesto se preguntan cuestiones relativas al contexto. Es esencial que nos hagan llegar los documentos para adaptar el presupuesto.

Algunas de las preguntas fundamentales son la fecha límite y si hay urgencia en la entrega; si la traducción es para algún trámite en particular o si solamente la necesitan «por las dudas»; en qué país se presentará y si los documentos están apostillados o no. Así, uno entiende más la necesidad del cliente y lo conoce mejor. Más allá de que uno no sea un gestor, comentar y asesorar en materia de apostilla y legalización aporta al servicio que brindamos.

### ¿Qué formas y sitios recomiendan para encontrar clientes?

Sin dudas, esta es una de las preguntas que todo traductor se hace no bien sale a buscar trabajo. Las colegas resaltaron que ellas empezaron con el boca a boca. Darse a conocer entre familiares, amigos, amigos de amigos. En el caso de ellas, el tener también un trabajo en relación de dependencia ayuda a sus servicios como traductoras.



Trabajo en equipo e inserción  
laboral

Recomiendan ser miembro de las diferentes asociaciones de traductores, como el Colegio y la AATI, ya que también son contactadas por esos medios. Mantienen actualizadas sus redes sociales, principalmente, Instagram, siempre orientadas a los servicios de traducción que brindan y enfocadas en los tipos de clientes que buscan. Nos aclararon que no trabajan con agencias y prefieren siempre trabajar con clientes directos. De esa manera, se genera un trato más personalizado al trabajar. Si bien ambas tienen sus perfiles en LinkedIn, Cecilia nos comentó que el suyo se encuentra más orientado hacia su trabajo en relación de dependencia y no a la traducción.

Un último consejo que nos dieron con respecto a los clientes y al trabajo que se brinda: es muy importante saber cuáles son nuestras limitaciones a la hora de traducir. Nos comentaron que es preferible decirle a un cliente «esto no lo sé hacer, no es mi especialidad» antes que hacer un trabajo de forma apresurada y a medias. Es muy importante la calidad del trabajo que finalmente entregamos, no solo para conseguir clientes, sino también para fidelizarlos y que ellos después nos recomienden a otras personas. Por este motivo, es muy conveniente, dentro de lo posible, tener contactos de traductores de otros idiomas, o traductores especializados en otras áreas, como la traducción audiovisual, por ejemplo: si bien es cierto que todos podemos hacerlo, siempre estará más preparado para entregar un trabajo de calidad quien se dedica a eso habitualmente.



Agradecemos a Yessica y Cecilia su buena predisposición y la respuesta siempre atenta y divertida a todas las preguntas de nuestros recién matriculados. Su visita fue una hermosa manera de celebrar la vuelta a la presencialidad que tanto se extrañaba.

Agradecemos también a las traductoras públicas Mariana Costa y Lorena Roqué, responsables de la Comisión de Traductores Noveles, a su coordinadora, Valeria Esterzon, y a su secretaria, Carolina Veltri, por llevar adelante este espacio de trabajo y hacer posible esta y todas las reuniones. Nos sentimos como en casa. ■