

# Comisión de Honorarios del CTPCBA

**Wladyslaw Bobrownicki, Mariana del Campo,  
Carmen Fernandez, María Andrea Gil Peris,  
Claudia Goldman, María Belén Iannitto,  
Fabiana Margulis, Ana Martínez Ghisi,  
Claudia Morales, Ricardo Naidich, Viviana Romero,  
Silvana Varone y Patricia Yebra.**

**Beatriz Rodriguez**  
Consejera a cargo, Presidente del CTPCBA

**Bernardita Mariotto**  
Coordinadora

**Celia Nieto**  
Secretaria

Durante el año 2009, la Comisión de Honorarios trabajó intensamente en diversos temas que preocupan a la profesión toda e introdujo cambios muy importantes en temas de su competencia. Problemas como la situación de desamparo del traductor novel, la captación de alumnos universitarios por parte de intermediarios, la proliferación de agencias que pagan precios irrisorios a profesionales y no profesionales, la ausencia de control y la sanción de conductas que no se condicen con el Código de Ética de nuestro Colegio, y la falta de conciencia profesional, entre otros, fueron temas reiterados en cada reunión y en las charlas organizadas por la Comisión.

De estas tres charlas, la segunda y tercera se abrieron también a traductores técnicos, científicos y literarios.

Uno de los temas debatidos y reformados fue la publicación de los aranceles en la revista. Antes de la resolución del Consejo Directivo, el matriculado podía consultarlos ingresando en el sitio del Colegio con una clave. El Consejo Directivo escuchó el pedido expresado por una amplia mayoría, casi absoluta, y en agosto del 2009 los aranceles pasaron de privados a públicos no solo en el sitio web sino también en la revista institucional.

La Comisión compartió desayunos de trabajo con representantes de diversos organismos con el objeto de reforzar, y de informar en algunos casos, la vigencia de la Ley 20.305 y la obligatoriedad de su aplicación<sup>1</sup>. El esfuerzo no dio los resultados esperados: algunos organismos siguen sin aplicarla.

Asimismo, se elaboró una encuesta, cuyos resultados aún no se pudieron procesar porque el número de respuestas es muy bajo y no representativo. Esta actitud traduce una alarmante falta de participación de los matriculados en el tratamiento de los problemas que los aquejan. Exhortamos a los matriculados a llenar la encuesta y a enviarla al Colegio. La Comisión necesita esos datos para seguir trabajando en los problemas reales de los profesionales.

Habiendo analizado con amplitud la problemática de desamparo del traductor frente al intermediario –desamparo que se traduce no solo en aranceles indignos sino también en descuentos inconcebibles (por repeticiones, por palabra no traducida, como los nombres propios, y por errores de los que el traductor nunca llega a enterarse)–, hemos llegado a la conclusión de que es imprescindible sembrar conciencia entre los traductores para que valoren la profesión y el trabajo. Este es el camino que la Comisión de Honorarios ha tomado. Este camino se complementa con proyectos de otras comisiones del Colegio, como la reforma de la Ley 20.305. La acción institucional y la acción individual, se necesitan mutuamente.

1- **Art. 6** - Todo documento que se presente en idioma extranjero ante reparticiones, entidades u organismos públicos, judiciales o administrativos del Estado Nacional, de la Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires, o del Territorio Nacional de Tierra del Fuego, Antártida Argentina e Islas del Atlántico Sur, debe ser acompañado de la respectiva traducción al idioma nacional, suscripta por el traductor público matriculado en la jurisdicción donde se presente el documento.

Este año seguimos trabajando en proyectos iniciados el año pasado, y reforzamos otros que son de ejecución permanente. Uno de los proyectos para este año es invitar a alumnos avanzados de las varias universidades de la carrera de Traductor Público al Colegio para participar en charlas sobre el ejercicio profesional, sobre la realidad laboral desde un punto de vista profesional y desinteresado.

## Mitos y ética

Cuando se habla de honorarios, no se habla solamente de dinero. Se habla, implícitamente de ética, de respeto mutuo, de la valoración del propio trabajo, y de las posibilidades de inserción en un mercado laboral competitivo, con vistas al desarrollo profesional. A esto se agregan las condiciones de trabajo particulares de cada pieza y de cada cliente. En la fijación del precio intervienen intereses opuestos que corresponden a las dos partes comprometidas en el trabajo de traducción: el cliente y el traductor. En principio, y dentro de los parámetros comerciales de rigor, sus intereses son opuestos porque el cliente pretende pagar lo menos posible y el traductor pretende cobrar lo más posible. Los dos extremos se unen en la negociación, que es la instancia en la que convergen los factores particulares de cada uno, donde empiezan a pesar la ética, el respeto, la valoración del trabajo, etc.

Si el traductor acepta condiciones que no resultan convenientes –para sí ni para el conjunto de profesionales–, como plazos extremadamente cortos, aranceles extremadamente bajos, descuentos inverosímiles, trabajo con programas extraños al procesador de textos, trabajo con archivos corruptos que demandan más tiempo que el previsto en condiciones normales, está maleducando al cliente.

Cuando el traductor cotiza el trabajo basándose en su propia situación y necesidad económica, equivoca el camino. El mercado no se mide en términos de necesidades económicas particulares. Esto es, a todas vistas, injusto y perjudicial para todos. El valor de mercado es el que los traductores mismos ponemos a nuestro trabajo desde una óptica profesional. Cuando existe un precio de mercado uniforme, todos podemos trabajar para vivir de nuestra profesión y tener una vida al margen del trabajo. También podemos tener un ingreso suficiente que nos posibilite invertir en formación, insumos y material para seguir creciendo profesionalmente, y tiempo para formarnos.

Para poder cobrar los aranceles sugeridos por el Colegio de Traductores Públicos de la Ciudad de Buenos Aires (CTPCBA), es necesario que todos los traductores se unan con el mismo objetivo porque la uniformidad del precio de mercado corre peligro mientras exista un traductor que desvalore el trabajo poniéndole un precio muy inferior. De esta manera, se baja el precio

de mercado, y todos debemos trabajar más para ganar menos, y sacrificar esa vida al margen del trabajo para poder ganar lo necesario para vivir. Esta vida que también la sacrificamos cuando tenemos que trabajar en relación de dependencia y traducir a la noche o los fines de semana. Es ahí cuando la profesión se convierte en un peso o, en el peor de los casos, en un hobby o en un trabajo secundario. Frente a esta desprofesionalización, todos salimos perjudicados. ¿Es una utopía la imagen del traductor que trabaja diez horas de lunes a viernes, y gana lo suficiente para vivir dignamente?

En nuestra profesión, circulan algunos mitos, y no solamente entre novales. Los mitos más sólidamente instalados son los siguientes:

**1.** Cobro poco porque estoy recién recibido y no tengo experiencia. Necesito empezar a trabajar.

El recién graduado está ansioso por salir al mercado laboral, con todo derecho. Como es natural, no tiene experiencia, y está dispuesto a trabajar por lo mínimo para adquirirla. Pero debe saber que está en condiciones de entregar un trabajo de calidad, aunque esté haciendo las primeras armas si cobra los aranceles sugeridos por el Colegio y destina una parte a pagar una buena corrección. De esta manera, se adquiere experiencia y no se bajan los aranceles.

**2.** Si cobro un arancel bajo la primera vez, me aseguro el cliente y después, cuando el cliente conozca mi trabajo, puedo aumentar a los aranceles que sugiere el Colegio.

Una vez cotizado el trabajo a un arancel bajo, el traductor queda atrapado en esa cifra.

**3.** Si bajo el arancel, gano en la competencia.

Es un error creer que uno es el que más bajo cobra; siempre hay uno que cobra menos. ¿Llegaremos a cobrar cero? ¿Estaremos inmersos en una carrera por cobrar cada vez menos?

**4.** No me importa cobrar a los tres, cuatro o cinco meses porque, como tengo varios clientes, se forma una cadena de pagos.

Con esta política, el traductor financia la economía del cliente. Esta es una práctica de mercado propia de la explotación, en la que el cliente trabaja con el dinero del proveedor del servicio.

**5.** No me importa cobrar aranceles bajos porque, como tengo mucho trabajo, siempre tengo algo para cobrar.

Es un error no ver que, para tener mucho trabajo a precios bajos, se trabaja mucho por poco. Cuando el traductor se cansa de ser explotado y quiere aumentar sus aranceles para trabajar menos y ganar lo mismo, el cliente no acepta este aumento y el traductor se queda encerrado en su propia política de trabajo barato. Muchos traductores comprendidos en este mito hoy no pueden venir a escucharnos porque sus ingresos no les permiten solventar el costo del congreso. Otros no pueden darse el lujo de parar de trabajar dos días para asistir al congreso.

**6.** Cuando no tengo trabajo, acepto lo que me ofrezcan, al precio que sea. Si tengo trabajo y me ofrecen más, elijo el que más me convenga.

Esta es, por supuesto, la peor de las situaciones. Estar sin trabajo no solo implica la falta de ingreso de dinero y, consecuentemente, una amenaza a nuestra subsistencia o estilo de vida, sino también una agresión a la autoestima. Quien está en esta situación, se equivoca al creer que los clientes se renuevan permanentemente y que siempre habrá una gran cantidad de clientes nuevos. Ese cliente que paga un precio miserable, no querrá pagar un precio más alto la próxima vez, y si el traductor no respeta el precio bajo, coherente con la historia, el cliente se siente estafado y no vuelve. En conclusión, el traductor habrá perdido un cliente.

Si bien esta es una situación real más que un mito, también existe la posibilidad de dedicarse a otra cosa, a otro trabajo, en lugar de dejarse explotar, deprimirse y enojarse con uno mismo por haber dedicado tiempo y esfuerzo a una carrera universitaria para encontrarse con semejante falta de respeto. ¿Es que a los traductores no falta dignidad? ¿Por qué toleramos situaciones intolerables? ¿Por qué callamos ante la existencia de situaciones de inequidad que tanto nos perjudican? ¿Por qué nos cuesta tanto luchar por nuestro propio bienestar producto de nuestro trabajo?

**7.** En un mundo globalizado, individualista y competitivo, apelar a los principios éticos es una utopía. La ética es un valor en desuso.

La ética no es un valor en desuso; al contrario, es un elemento diferenciador entre profesionales. Marca la identidad profesional.

Por último, hay dos frases recurrentes que vamos a analizar en conjunto:

a) “Las agencias/intermediarios son los enemigos del traductor público, los que denigran el precio de mercado.”

b) “Los honorarios sugeridos por el Colegio son demasiado altos. No puedo cobrarlos porque los clientes no aceptan los presupuestos.”

Con respeto a las agencias, cada vez hay más agencias instaladas en el país. ¿Alguno de ustedes conoce un empresario que invierta dinero en crear un negocio para perder? Si para el empresario la traducción es un rubro en el que vale la pena invertir, ¿por qué muchos traductor público independientes no pueden vivir de su profesión? ¿Cuánto tiene que cobrar la agencia al cliente para obtener un ingreso que justifique aterrizar en otro país, alquilar oficinas, hacer publicidad, contactarse con los posibles clientes, buscar traductores, correctores y editores, ocuparse de la cobranza y de los pagos, y demás? El intermediario hace su trabajo y trata de obtener el mayor rédito posible cobrando a sus clientes las tarifas correctas. Hasta aquí, no hay ningún problema. El problema nace en el arancel que paga al traductor.

Al respecto, se suele poner en tela de juicio la utilidad del intermediario. Se dice que cobra un porcentaje mucho mayor que lo que paga al traductor y se condena esa diferencia desde el punto de vista equivocado. La utilidad del intermediario forma parte de su negocio, y el traductor no tiene derecho a atacarla. Lo que sí debe atacar es el arancel que él recibe. Debe reclamar aranceles dignos, profesionales, éticos.

En el primer mito, dijimos que el recién graduado está ansioso por salir al mercado laboral y, naturalmente, no tiene experiencia y está dispuesto a trabajar por lo mínimo para adquirirla. El intermediario sabe esto y lo aprovecha. Así como están las cosas, el recién graduado es objeto de explotación en un círculo sin salida porque le resulta casi imposible conseguir clientes directos. El panorama es francamente desolador, y el futuro, negro, casi sin expectativas de independencia.

No nos cansaremos de repetir que el intermediario existe gracias al traductor, no a la inversa.

En cuanto a que los aranceles sugeridos por el Colegio no se pueden cobrar por ser demasiado altos, es una falacia. Muchos traductores los aplican sin inconvenientes, a muchos nos consta, y no hablo solo de traductores con años de experiencia sino de profesionales que se valorizan como tales y valoran su trabajo en consecuencia.

Por otro lado, los aranceles altos permiten un margen de negociación que es necesario para la contratación del trabajo. El cliente por lo general pretende pagar menos, por eso hay que saber negociar. Depende del traductor llevar la negociación adelante, y para eso hay que tener habilidad, no solo en cuestiones de traducción. El traductor *free lance* es un pequeño empresario, y debe actuar como tal frente al cliente. Este es otro campo en el que hay mucho para aprender.

## Consideraciones éticas

Nunca debemos soslayar la ética y la deontología del traductor, es decir, el conjunto de normas vinculantes para el colectivo profesional. La ética es un valor moral que debe regir nuestra conducta en la vida, no solo en el aspecto profesional. Como dijimos, hay quienes sostienen que en un mercado tan competitivo, apelar a los principios éticos es una utopía porque la ética ha caído en desuso: craso error. Uno de los principales valores que pueden marcar alguna diferencia entre profesionales, además de la calidad del trabajo, es la ética en el accionar.

No es ético trabajar en idiomas en los que el traductor no tiene una formación suficiente que garantice un resultado profesional.

No es ético explotar al traductor.

No es ético amenazar al traductor con el argumento de que si no baja su tarifa no podrá trabajar, o de que si no trabaja para determinada agencia, no trabajará para ninguna otra.

No es ético prohibir a los estudiantes y a los traductores nóveles suscribirse a listas y a foros de traducción, sin embargo, esto es lo que hacen algunas agencias. La razón es simple: en las listas, en general, se debate el tema honorarios abiertamente, pero la enorme mayoría de los alumnos y de los recién graduados no participa, no tiene acceso. Si lo tuviera, otra sería su mirada de la realidad y, por consiguiente, otro su concepto del ejercicio profesional y de las relaciones comerciales viables; de sus ventajas y desventajas. Tendría libertad con conocimiento, y ello le permitiría tomar decisiones menos perjudiciales, no solo para el terreno individual, sino también para el colectivo profesional.

La traducción, como las demás profesiones, está desregulada hace casi veinte años. Esto significa que el trabajo se rige por la ley de la oferta y la demanda, el libre juego del mercado. Semejante libertad encuentra su límite en la explotación, la denigración del trabajador.

De nosotros, los traductores, depende la ruptura de la estructura actual. No seamos ingenuos. Debemos informarnos, luchar por nuestra estatuta profesional, poner límites claros, exigir reconocimiento social, adoptar conductas dignas, poner precio digno a nuestro trabajo, y sentirnos profesionales de verdad haciendo lo necesario para no decaer. El hecho de que algunos traductores se valoricen no significa que la profesión toda esté valorizada. Si las situaciones individuales no constituyen la mayoría, no alcanzan para elevar la profesión al lugar que le corresponde. Los que creemos que hay que mejorar el ejercicio profesional tenemos que educar al cliente y al colega. Es una manera de lograr que nuestra profesión abra un camino nuevo. Depende de todos y de cada uno de nosotros.