

¿Debemos cobrar menos para  
trabajar más?

**Ricardo Naidich**

Al analizar en esta ponencia los honorarios de los traductores, intentaremos dar respuesta a la situación de los traductores públicos en lo referente a sus honorarios y carga laboral en la Argentina. Pero antes de llegar a eso es necesario analizar el contexto global en el que trabajamos, cuáles son las fuentes de nuestro trabajo en el país y fuera de él, cuántos somos y cuántos seremos en el mercado laboral. Reunidos esos elementos, propondremos algunas respuestas, tanto individuales como institucionales.

La primera cuestión es establecer que los traductores públicos de Buenos Aires y algunas provincias de la Argentina, estamos, desde todo punto de vista, en una posición relativa más favorable que la de nuestros colegas científico—técnicos y literarios. En nuestra capital esto es así gracias a la lucha de nuestros colegas y antecesores durante más de 70 años, período durante el cual se aprobó la ley 20.305 y se creó el consejo profesional más importante de América Latina, tanto por la cantidad de matriculados como por los recursos con que cuenta: el Colegio de Traductores Públicos de la Ciudad de Buenos Aires.

No hay que dejar de mencionar que a pesar de la existencia de la ley 20.305 y la creación del CTPCBA, son pocos los argentinos que saben qué hace un traductor público y, muchos menos, los que reconocen esta tarea como una profesión independiente, igual que la de abogado o escribano. *Y en esta aparente debilidad reside nuestra fortaleza*, como analizaremos más adelante.

El mercado laboral de los traductores públicos ha crecido en numerosos campos y ha retrocedido en algunos otros. Además de traducir documentos destinado a autoridades, los TP tratamos de especializarnos en diferentes áreas del conocimiento para responder a la demanda de otro tipo de traducciones: las provenientes de la industria, las finanzas, el campo, la investigación científica, etc.

Otra fuente importante de trabajo es el mercado exterior. Esta oferta laboral ha generado gran expectativa en los últimos diez años, gracias a la informática y la globalización. La posibilidad de trabajar para agencias extranjeras es algo nuevo en nuestra profesión. Allí no se nos exige ni título habilitante ni diploma, pero la presión en las entregas de los trabajos y los bajos honorarios que se pagan convierten a esta alternativa en motivo constante de debate. El mercado internacional, dominado por las agencias de traducciones, con estructuras dedicadas al marketing, la coordinación de diferentes proyectos simultáneos, con empleados-traductores de los principales idiomas, diseñadores gráficos, etc. llegan con mayor facilidad al cliente directo. Los traductores independientes no pueden competir con este modelo comercial y trabajan para las agencias disputando la oferta con otros traductores. En un modelo como éste, el único beneficiado es la agencia, aunque los traductores argentinos tenemos un porcentaje de esa “torta” gracias a la alta calidad de nuestras traducciones y los aranceles

competitivos que podemos ofrecer. Sin embargo, la crisis internacional y la cotización de las divisas nos han afectado considerablemente en los últimos 12 meses.

## **¿Cuántos traductores públicos hay en Buenos Aires?**

En 2007 el CTPCBA contaba con 6791 inscriptos, de los cuales eran activos 4.225. En 2008 se registraban 7008 inscriptos, y eran activos 4340. En la actualidad somos aproximadamente 7220 inscripto y abonaron su cuota anual 4486 traductores públicos (Fuente: memorias y balances del CTPCBA).

Como se ve, cada año se incorporan a la oferta laboral alrededor de 200 nuevos colegas provenientes de las diferentes universidades donde se cursa la carrera, aunque en el balance de los que son activos y los que ya no pueden firmar sus traducciones se refleja un incremento neto de aproximadamente 120 TP más por año, es decir, la matrícula activa crece del 2,67% al 3 % anual.

A pesar del mayor número de legalizaciones (se legalizaron 138.277 documentos en el último ejercicio, un incremento del 22,3% respecto del ejercicio anterior) esta cifra equivale a 30,82 traducciones/año por TP activo o, lo que es lo mismo, 2,56 traducciones por mes por traductor. La cuestión es establecer si esas traducciones mensuales son suficientes para vivir. Es obvio que no todos realizan tres traducciones mensuales ni tampoco podemos establecer si esos trabajos comprenden 500 o de 50.000 palabras pero tampoco sabemos si fueron cobradas según los aranceles sugeridos por el CTPCBA o no. Lo que sí sabemos es que los traductores que viven de su trabajo, trabajan mucho y en general cobran poco, muy por debajo de los aranceles publicados por la institución que nos representa. Y esto es así, porque de otro modo no podrían subsistir. Pero, ¿cuáles son las razones para que las reglas de la libre oferta y la demanda empujen los aranceles hacia abajo?

Se estima que la población del aglomerado Buenos Aires (ciudad de Buenos Aires y Gran Buenos Aires) se aproxima a los 12.944.000 habitantes. Esto representa 1 traductor público cada 2885 habitantes, un porcentaje altísimo si se lo compara con otros países. En toda Suecia, por ejemplo, un país con gran intercambio comercial y una lengua minoritaria, hay 1 traductor público cada 28 mil habitantes. En Cataluña, para comparar nuestros datos con una provincia española, hay 147 traductores jurados para una población de 7.340.000 habitantes, es decir, un traductor cada 50.000 habitantes. En Minas Gerais, Brasil, hay 109 traductores jurados para 20 millones de habitantes, 1 colega cada 183.000 personas (fuentes: Asociación de Traductores e Intérpretes Jurados de Cataluña y Associação de Tradutores Juramentados do Estado de Minas Gerais).

Esta ecuación y el porcentaje anual de traductores que se incorpora al mercado demuestran:

- a) que la competencia por el trabajo será cada día mayor
- b) que cada año habrá más traductores públicos por habitante
- c) que, en conclusión, la cantidad de traducciones por traductor público también continuará disminuyendo.

Es cierto, como ya se ha dicho, que los traductores públicos no solo firmamos traducciones públicas: también traducimos otros textos tanto para el mercado local como el internacional, pero en ese terreno, donde no hay exigencias de títulos y diplomas ni estadísticas confiables, la competencia por el mercado incluye a los traductores científico-técnicos y literarios de todo el mundo, ya que un colega de Chile, por ejemplo, puede traducir un prospecto para un laboratorio argentino. Es decir que, a menos que asumamos la enfermedad, difícilmente encontremos la vacuna para curarla.

Al analizar los problemas, no se han tenido en cuenta los datos estadísticos necesarios para establecer dónde estamos parados y cuál es la situación real de la profesión. No he podido acceder a las estadísticas de alumnos inscriptos en las universidades donde se cursa la carrera para proyectar la cantidad real de egresados en los próximos años, pero las cifras de nuevos inscriptos que publica el CTPCBA confirmarían los porcentajes mencionados arriba.

¿Qué respuestas se han dado en los últimos tiempos? En los foros de traductores y en las comisiones del CTPCBA las ideas predominantes son:

-Que los honorarios del Colegio no son obligatorios y que institucionalmente, solo se puede sancionar a través de denuncias, ya que el Tribunal de Conducta no actúa de oficio

-Que estos problemas se deben a la falta de control y de sanción.

-Que se debe alentar la necesidad de denunciar casos de explotación, mala praxis y competencia desleal.

-Que las agencias de traducciones perjudican al traductor, sobre todo al traductor novel, por su falta de experiencia y contacto con colegas.

-Que similar situación atraviesan los alumnos universitarios, rehenes de agencias que los explotan con el pago.

-Que el CTPCBA debe tomar medidas al respecto, por medio de la revista, y de la universidad.

-Que existe la necesidad de crear conciencia profesional en el matriculado sobre el respeto por la profesión y el daño causado cuando disminuye sus aranceles y cobra honorarios irrisorios.

-Que hay ausencia de identidad corporativista entre nuestros profesionales.

También se han propuesto acciones tales como la difusión de estas cuestiones a través de la revista institucional, charlas, jornadas, etc.

Si bien coincido con algunas de esas opiniones, no comparto las soluciones propuestas.

**En primer lugar**, la supuesta falta de control y de sanción es contraria a la legislación vigente. Todas las sanciones que el Tribunal de Conducta pueda adoptar contra aquel colega que trabaje por un arancel bajo, se estrellará contra el muro que representa la ley de desregulación de honorarios profesionales vigente. En otras palabras: nadie puede obligarme a mí a cobrar un arancel determinado, bajo o alto, y toda sanción que reciba podrá ser apelada ante la cámara, quien, con toda razón, revocará las sanciones de conformidad con la ley de desregulación citada. Es decir que las sanciones del Tribunal de Conducta, como la reciente advertencia a algún matriculado por cobrar bajos aranceles, no son un instrumento apto para enfrentar la competencia desleal.

No comparto la denuncia y la condena social cuando la ley protege al traductor que cobra 0,02 pesos por palabra. Si queremos condena social, hay que derogar la ley y aprobar otra que defienda nuestros honorarios. Y antes que la condena social a un traductor, sería mejor condenar a las instituciones que no cumplen cabalmente con lo establecido en la ley 20.305.

El concepto de ética cae cuando las leyes vigentes que desregulan nuestros honorarios estimulan la competencia entre profesionales. De hecho todos sabemos de la existencia de colegas que dicen cobrar lo sugerido por el CTPCBA, hablan sobre la ética profesional en público pero trabajan habitualmente por las mismas tarifas que critican. Podemos escribir ríos de tinta sobre este tema, pero mientras que no existan leyes que establezcan honorarios mínimos obligatorios fijados por nuestro colegio, el problema continuará y se agravará más todavía, ya que no existe proporción entre la oferta de traductores públicos y la demanda de traducciones. Si esas leyes ven la luz, la situación será totalmente distinta, porque ahí sí que los honorarios estarán respaldados por normas que, por más que se apelen, se estrellarán contra una pared legislativa.

En un país como el nuestro donde la ley es violada constantemente por los poderosos que obligan al resto a que la cumplan, la invocación a la ética profesional cae en saco roto.

**En segundo lugar** abundan las invocaciones a los traductores como individuos, para que tengan conciencia individual y de cuerpo, asumiendo que si logran esa conciencia dejarán de competir con honorarios bajos. La propuesta, justa y correcta, no es nueva por cierto: es la misma que han propuesto todos los consejos directivos desde la creación del CTPCBA. Bastaría consultar todo el material publicado desde la creación del Colegio de Traductores Públicos Nacionales en las primeras décadas del siglo

pasado para comprobar que son las mismas. Las soluciones de 70 años de antigüedad no han dado resultados prácticos ya que rara vez se respetaron los aranceles sugeridos. Es más, en mi opinión, esa misma política impide paradójicamente lo mismo que predica: la invocación a la ética y el voluntarismo individual reemplaza, en los hechos, a la acción institucional. Es la acción institucional lo que fomentará y fortalecerá la conciencia individual y de grupo, tal como sucede, en mayor o menor grado, con otras profesiones.

La propuesta de difundir la cuestión de los honorarios en congresos, revistas e incluso en publicidad paga (como la solicitada publicada en el diario Clarín en 2009) sirve, siempre y cuando forme parte de una política institucional diferente, que analizaremos abajo.

Si esto es así, entonces,

### **¿Cuáles son los pasos a seguir para intentar responder al título de esta ponencia? ¿Debemos cobrar menos para trabajar más?**

Antes de ello, quisiera hacer algunas reflexiones sobre las traducciones que no son públicas y las provenientes del mercado exterior. Estos ámbitos no son competencia del CTPCBA y poco es lo que se puede hacer de manera directa. Aquí sí que se impone la actitud individual y la creación de conciencia personal a nivel nacional e internacional. Sin embargo, mi experiencia en este campo me ha enseñado que la mejor forma de competir en el mundo es la especialización y la calidad de nuestras traducciones. A eso debemos sumarle una inteligente campaña personal de marketing y la utilización de las ventajas comparativas del tipo de cambio para obtener mayores porciones del negocio mundial de la traducción. Es necesaria la coordinación de difusión institucional con todas las asociaciones de traductores existentes en el país y en el mundo, particularmente en Latinoamérica.

Pero analicemos ahora las posibles respuestas a la competencia desleal y los bajos honorarios de los traductores públicos. El problema de nuestros honorarios no está separado sino íntimamente vinculado con el reconocimiento y la jerarquización profesionales. A una cuestión tan compleja solo se puede ofrecer una respuesta compleja pero posible. La realidad demuestra que lo realizado hasta ahora son buenas intenciones de imposible concreción. Yo propongo un camino diferente y difícil, que es nuevo para nosotros, cuyo único mérito es recoger simplemente la experiencia de los grandes colegios de profesionales.

Tenemos que asumir que somos un consejo profesional relativamente pequeño, si se lo compara con el de abogados, ciencias económicas o escribanos. Pequeño, no tanto por la cantidad de matriculados sino por el

reconocimiento social del que gozan esas profesiones. Y ésta es una de las cuestiones clave. Esos consejos profesionales gozan de un reconocimiento público que repercute directamente sobre el reconocimiento individual de cada abogado, escribano, etc. como profesional. Esto es lo que debemos lograr nosotros si queremos alcanzar esa conciencia de grupo que piden los foros y las comisiones. Pero ¿cómo se logra ese prestigio ante la sociedad?

Lo que han hecho (y hacen) los grandes consejos profesionales es tener conciencia de que ellos son los mejores calificados para proponer a la sociedad las mejores leyes, las mejores políticas económicas, los mejores impuestos, las mejores certificaciones públicas fedatarias, etc. Estos colegios no solo pagan publicidad: están permanentemente difundiendo posturas políticas en cuanto tema les compete y los medios de prensa las difunden porque saben que nadie va a dar una respuesta más calificada y objetiva a esos problemas.

¿Qué debemos hacer nosotros, es decir, el CTPCBA? : debatir y analizar con premura cuáles son los ámbitos de nuestra competencia a nivel nacional, y arriesgarnos a difundir nuestras propuestas de solución con conferencias de prensa, contactos con periodistas, participación en programas radiales y televisivos (algo mucho más efectivo que un anuncio publicitario pago) donde opinemos, por ejemplo, sobre los peligros que significan los productos importados que ingresan al país sin su traducción correspondiente. O la necesidad de que el ANMAT traduzca los contenidos de todos los productos alimenticios. O garantizar la importancia de nuestro trabajo al traducir documentación para obtener una ciudadanía extranjera y que sepan todos los argentinos que el CTPCBA sanciona a los profesionales que falsifican documentación pública. U opinar sobre la política lingüística que debe tener algún día la República Argentina. ¿Acaso no estamos calificados para opinar sobre éste y los demás temas?

¿Es difícil lograr que la prensa publique nuestras opiniones? Sí, porque los medios buscan las noticias, lo que impacta en la opinión pública. Y es exactamente eso lo que tenemos que buscar, para que el ciudadano común comience a conocer a los profesionales de la traducción que opinan sobre cuestiones importantes para su vida cotidiana. Hay que salir de los congresos como éste (necesarios por cierto), salir del debate interno entre nosotros, salir del mundo propio que nos creamos, para ingresar al mundo real, el de la gente. Y ese será el primer paso para ser reconocidos como profesionales.

## **Qué debemos hacer acerca de los honorarios**

En esta cuestión también debemos aprender de los grandes colegios profesionales. El 29 de octubre de 2009 la legislatura jujeña eliminó la desregulación de honorarios profesionales: *“La Legislatura sancionó este*

*jueves la Ley 5619 que reestablece el carácter de orden público en materia de aranceles, escalas o tarifas sobre honorarios, comisiones o cualquier otra forma de retribución de servicios de abogados, procuradores, escribanos, contadores, licenciados en Economía, graduados en Ciencias Económicas, actuario y licenciado en Administración, además de agrimensores, ingenieros, arquitectos, martilleros, técnicos y psicólogos (nota del autor: los traductores públicos, como siempre, no somos mencionados). La ley hace marcha atrás en la desregulación de los honorarios de estos profesionales instituida durante el gobierno del ex presidente Carlos Menem. Ahora, serán los colegios y consejos profesionales los que sugieran los honorarios que deben pagar los usuarios y que antes se podían pactar libremente entre las partes. (Fuente: Consejo Profesional de Cs. Económicas de la provincia de Jujuy, <http://www.cpcejujuy.org.ar/?p=2968>)*

Más de veinticinco instituciones profesionales de la provincia de Misiones aprobaron la presentación del proyecto de derogación de la ley de desregulación de honorarios en 2008.

El Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Capital impulsa un proyecto de ley para establecer los honorarios mínimos en las pericias contables.

Todos los consejos profesionales están debatiendo, de diferentes maneras, la necesidad de derogar la ley de desregulación de los honorarios y que se establezcan honorarios mínimos obligatorios. Ése es el camino que debemos seguir. Si hay una ley que impone honorarios mínimos, podremos sancionar a los que cobran por debajo de ellos. ¿Son cuestiones que nos superan como institución? No, si es que queremos ser un consejo profesional con traductores reconocidos y jerarquizados, tanto social como económicamente. Si todas las demás soluciones han demostrado ser callejones sin salida, tenemos que abrirnos paso haciendo alianzas con los grandes consejos profesionales. De esa manera, es decir, con soluciones audaces y valientes que nos coloquen en el centro de la escena nacional en todas las cuestiones político-lingüísticas que nos competen, lograremos más reconocimiento colectivo e individual y al mismo tiempo podremos exigir y cobrar mejores honorarios.