

La competencia "barata"

por **Carolina Fryd**

Integrante de las Comisiones de Ejercicio de la Profesión y de Aplicaciones Informáticas

"Aprovechen, estoy de oferta gracias a la crisis económica que atraviesa mi país"

Quienes hemos decidido abrir nuestras posibilidades de trabajo con el exterior vemos, diariamente, situaciones verdaderamente lamentables: colegas que se promocionan con tarifas muy inferiores a las internacionales, bajo el inconsistente argumento de que la devaluación "se los permite". Agencias que se "engolosinan" frente a la oportunidad de encontrar traductores baratos en países donde el costo de vida en dólares es bajo y, por ende, ver desmesuradamente incrementada su ganancia. Una cadena cada día más larga de intermediarios en los proyectos de traducción (porque sucede que el traductor que hace el trabajo cobra tan barato que son cada vez más los que pueden vivir a costa de su sudor).

Más indignante resulta aún enterarse de casos como que frente a una oferta con tarifa ya establecida de un cliente en un sitio de traducción salen colegas argentinos a cotizar a precios inferiores a los propuestos por el propio cliente.

No cabe duda de que con actitudes como éstas corremos el riesgo de que el mensaje que le llega al cliente del exterior sea que el traductor argentino está *desesperado*, que carece de principios y de ética profesional y que está dispuesto a aceptar cualquier precio y condición, además de despertar serias sospechas sobre la calidad del trabajo. ¿Qué puede llegar a creer entonces ese cliente, esa comunidad internacional? ¿Estos colegas creerán realmente que ser "barato" es una buena tarjeta de presentación?

Reflexionemos, con situaciones como las que señalé se podrá conseguir un trabajo, pero sólo para hoy. En el futuro:

- 1) los clientes no se mantienen ya que por su "perfil" siempre van a seguir buscando "precio";
- 2) ¿con qué "ventaja competitiva" nos vamos a presentar si cambia la relación del peso/dólar 1 a 3?;
- 3) ¿cómo haremos para mantenernos actualizados en software, hardware y capacitación aplicando esas tarifas? (por suerte hay clientes que saben que los estándares de calidad que exigen no se pueden satisfacer a tarifas muy bajas);

4) ¿Cuánto tiempo se puede sostener la calidad de vida resultante de aceptar condiciones de trabajo indignas, irrespetuosas hacia el profesional y, lo que es peor, que a veces no reconocen las limitaciones del ser humano?

Y volviendo a la competencia, ¿es que no hay otros factores con los que destacarse? ¿Acaso no es Argentina uno de los escasísimos países en el mundo en el que el traductor tiene formación universitaria y excelentes recursos de capacitación? Ese es un motivo de orgullo, de valor agregado.

¿Es justo entonces que seamos precisamente nosotros los que adquiramos fama de "traductores HOY en liquidación"?

Tal vez estos colegas no vean, algunos por falta de información (una de las razones de esta nota), otros por ser nuevos en la profesión y otros por pura irresponsabilidad, que con esta actitud:

- se bastardea el mercado;
- se perjudica gravemente a los colegas, tanto nacionales como extranjeros;
- se resta jerarquía a la profesión;
- se resta valor al trabajo;
- se desprestigia y empobrece la imagen del traductor argentino;
- ...en definitiva, perdemos TODOS, menos los intermediarios, desde luego.

Es sabido que las agencias internacionales de Estados Unidos, Canadá y Europa, pagan a los traductores locales entre U\$S 0.08 y U\$S 0.25 la palabra fuente, o el equivalente en moneda local. Es decir que lo que le cobran al cliente está muy por encima de ese valor. Sabiendo esto, si salimos a ofrecernos por U\$S 0.03, ¿qué imagen puede llegarle al mundo sobre nuestros profesionales?

Hay colegas que atribuyen la aceptación de esas condiciones a una situación de gran necesidad, o tal vez sea porque no ven otra opción. El motivo de esta reflexión no es emitir juicios de valor sobre la situación personal de cada uno, sino favorecer que todos tomemos conciencia de la situación real de nuestra profesión en el país y en el mundo, que no permitamos abusos y que reivindicemos nuestro lugar y el de la profesión que hemos elegido.

En cuanto al mercado local, cada vez que me cruzo con algún/a colega que cobra tarifas irrisorias y le pregunto por qué lo hace, obtengo respuestas tales como: "a mí me sirve"; o "como voy muy rápido (por tener experiencia en el tema), me compensa igual", etc. ¿Cuál es el razonamiento?

-La experiencia la tengo yo ¿y es otro el que goza del beneficio?;

-Yo ya pagué mi "derecho de piso". Hice la especialización, adquirí una ventaja competitiva y gracias a eso, ¿puedo cobrar "menos"? El valor agregado que tiene mi servicio va al bolsillo del otro?

El honorario no debe estar sólo ligado al esfuerzo del momento o al tiempo invertido. ¿Creen que eso es lo que pagan en el honorario de un médico, escribano, cerrajero...? ¿o la experiencia que les permite hacer el trabajo en cinco minutos?

El trabajo del traductor requiere de años de formación y de actualización permanente, reposición constante de insumos y herramientas de trabajo (CAT, software, CD's, scanners, memorias de traducción, diccionarios y más). La tecnología exige que amplíemos con frecuencia nuestros recursos, cada proyecto requiere de mucha

investigación, etc. Todo esto debe necesariamente reflejarse en nuestro honorario profesional.

Quiero terminar con un pensamiento esperanzador. Por suerte, creo poder afirmar que hay dos tipos de clientes: los que sólo hacen hincapié en el honorario y los que se interesan por la calidad y valoran al profesional. La idea de esta nota no es pedirle al que cobra poco que no le haga sombra al que defiende su valor y su tarifa, sino mostrarle a esos colegas que hay otra realidad posible, que obviamente conduce a un destino diferente. Mucho más soleado, sin duda.

Queridos colegas, quizá sea una utopía, un sueño, una expresión de terrible ingenuidad, o tal vez no. Pero ¿no creen que si cada día más traductores empiezan a decir que NO a estas propuestas denigrantes, a cotizar como el trabajo merece, a valorar todo lo que se pone en **cada palabra elegida**, nuestra profesión podría ocupar otro lugar, otra jerarquía?... La que se merece. La que merecemos.

Y, en consecuencia, el profesional de la traducción podría tener otro prestigio, otra dignidad y otra calidad de vida. Todavía estamos a tiempo. **¡No esperemos más!**

Institucionales

Una muy triste noticia

Con profundo pesar informamos a los colegas que ha fallecido nuestra colega, la Trad. Públ. María José Moreno. María José nació en 1968 en Córdoba. Cursó sus estudios en la Escuela Superior de Lenguas de la Universidad Nacional de Córdoba, donde obtuvo su título de Traductora Pública en inglés, en 1990.

María José, desde muy joven tuvo una actitud comprometida con su profesión. A partir de 1997 trabajó intensamente en la Comisión de Ejercicio de la Profesión del CTPCBA. Su empuje, su sensibilidad y su integridad fueron algunas de las cualidades que supo compartir con todos los que transitamos con ella momentos de intenso y gratificante trabajo.

Una muerte siempre nos sorprende y nos conmueve, más aun cuando se trata de alguien con quien compartimos muchas cosas.

Conocía a María José desde 1998, aproximadamente, desde la facultad y, a partir de ahí, com-

partimos una muy estrecha amistad. A pesar de andar por los treinta y pico, nunca dejó de tener la frescura de una niña. Quienes la conocieron saben de qué hablo. Siempre con bromas y una energía inagotable, nos sorprendía a todos con sus salidas disparatadas. Éramos bastante opuestas, pero ella me sacaba de toda mi formalidad con sus locuras.

María José no tuvo una vida fácil, pero su trabajo le permitió conseguir muchos logros. Fue una excelente traductora y un ejemplo de generosidad con su familia y sus amigos.

Tuve la suerte de haber disfrutado de su amistad todos estos años. Voy a extrañar su compañía.

Mónica López de Shinzato.

Todos te vamos a extrañar María José. Gracias por habernos regalado tu sonrisa.

Tus amigos del CTPCBA