

Mitos relacionados con nuestros honorarios

El trabajo que se viene realizando con el tema de los honorarios sirve de base para defender hoy el cobro justo por la labor realizada.

| Por la Trad. Públ. Liliana Bernardita Mariotto |

Cuando se analizan los honorarios, se repiten frases que representan situaciones o realidades comunes a un gran sector del colectivo profesional. Desde la que fue la Comisión de Honorarios hasta la fecha, trabajamos en este tema y llegamos a la conclusión de que esas realidades constituyen mitos y de que trataríamos de destruirlos. A continuación, un resumen de la labor realizada por la Comisión.

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

Es posible entregar un trabajo de buena calidad aunque uno esté dando los primeros pasos si se hace corregir la traducción. El novel puede cobrar los aranceles sugeridos por el CTPCBA y destinar una parte a pagar una buena corrección. De esta manera, adquiere experiencia y no baja los aranceles a valores que desacreditan y degradan la estatura y el colectivo profesional.

2. «Cobro poco al cliente la primera vez, así me acepta y tengo la oportunidad de que conozca mi trabajo. En las próximas contrataciones, aumento».

El cliente no puede adivinar nuestra especulación. Pide una cotización y entiende que el precio refleja el arancel normal. El error está en creer que en el futuro aceptará un aumento de aranceles sin objeciones. Lo más probable es que el traductor tenga que optar por seguir cotizando a los mismos valores o perder el cliente.

3. «No me importa cobrar poco cada traducción porque tengo continuidad y se me hace una cadena».

Al tener mucho trabajo a precios bajos, se trabaja mucho por poco. Cuando el traductor adquiere experiencia, pretende dejar de ser explotado y quiere aumentar sus aranceles, pocos clientes aceptan ese aumento y el traductor se queda encerrado en su propia trampa de trabajo barato.

4. «Cuando no tengo trabajo, acepto lo que me ofrezcan, al precio que sea. Si tengo trabajo, elijo el que más me convenga».

Esta es la peor de las situaciones. Estar sin trabajo no implica solamente falta de ingresos y, consecuentemente, una amenaza para la subsistencia o el estilo de vida, sino también un menoscabo de la autoestima; genera angustia, estrés y depresión, y afecta la salud física. Entonces, ¿por qué no hacer otro trabajo temporariamente en lugar de dejarse explotar? No significa alejarse de la profesión, sino situarse en un lugar distinto, pero siempre cerca.

5. «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, aunque parezca. Actuar éticamente frente al cliente marca una diferencia frente a la competencia. Construir una imagen ética tiene un gran valor.

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

Con este criterio, 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.

7. «Cobro menos por palabra cuando el trabajo es muy largo».

Mientras el traductor está ocupado en traducir un trabajo largo, no tiene tiempo de atender otros trabajos más cortos a mayor precio; por lo tanto, trabaja por aranceles menores.

8. «Si bajo el arancel, gano en la competencia».

El error está en 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? ¿Con qué objeto?

Se puede vivir de esta profesión, y es legítimo que cada traductor público aspire a ello, en lugar de tener que vivir de otro trabajo y traducir los fines de semana y feriados o después del horario de oficina. ■