

Oportunidad de cobro (del traductor independiente)

Estar atentos a los pactos establecidos en el momento de cobrar una traducción es clave para nuestro desarrollo profesional. El papel del intermediario entre el cliente y el profesional se debe seguir permanentemente para no recibir sorpresas desagradables.

| Por **Liliana Bernardita Mariotto**, secretaria de Actas y Matrícula del CTPCBA |

Consideremos la clásica situación de trabajo en la que intervienen tres partes: en los extremos, el cliente y el traductor; en el medio, el intermediario. Claramente, hay dos contratos de locación de obra: uno entre cliente e intermediario, y otro entre intermediario y traductor, que son independientes. Esto significa que los plazos de pago también son independientes; quiero decir, el traductor no tiene por qué someterse a cobrar cuando cobre el intermediario, sino que le corresponde hacerlo cuando se cumpla su propio plazo para el cobro.

Situación similar: si el cliente quiebra o se fuga del país, o se dedica a otro rubro y deja un tendal de acreedores insatisfechos, el intermediario entre ellos, el traductor no tiene arte ni parte en esa relación y tiene derecho a cobrar su trabajo, aun cuando el intermediario no lo cobre. Se trata del riesgo empresario del intermediario, y no se debe trasladar al traductor. El traductor asume su propio riesgo empresario frente al intermediario (no frente al cliente de este).

El plazo de cobro que el traductor establece con el intermediario forma parte de la negociación entre esas dos partes. El intermediario es al traductor lo que el cliente al intermediario. Sin embargo, son frecuentes las experiencias de traductores estafados por intermediarios.

En esta relación tripartita, aparentemente el traductor las tiene todas en contra. Por un lado, el contrato de traducción (en los casos en que se firma) le prohíbe ponerse en

contacto con los clientes del intermediario (si los conoce) hasta un determinado número de años posterior a la extinción; sin embargo, cuando el intermediario le traslada los plazos o los incumplimientos en el pago, lo obliga a participar involuntaria e indirectamente en esa relación y, en situaciones extremas, a sufrir pérdidas que no son suyas (del traductor). Es una enorme contradicción que perjudica al traductor.

Continuamente conocemos casos de traductores estafados que expresan su traspie en las redes sociales. Los traductores que establecemos, o pretendemos establecer, determinadas condiciones de contratación estamos expuestos a perder, sea cual fuere la situación.

Por un lado, bien podríamos evitar trabajar con determinados intermediarios cuyo nombre circula en listas de prácticas comerciales/de pago, y esta decisión sería una primera solución, pero, por el otro, perderíamos la posibilidad de trabajar, y podría llegar el momento en que la lista de intermediarios honestos se acertara tanto que quedara reducida a una expresión insuficiente. En cambio, si decidiéramos seguir acatando la modalidad de pago descrita al principio, trabajaríamos con miedo de no cobrar, con la sensación de invertir tiempo en el vacío, con la incertidumbre de no saber qué nos espera después de entregar el trabajo.

Una vez más, es necesario unirse para pensar en medidas concretas a fin de tratar de reparar este problema. ■