

Una cuestión de actitud

por **Héctor Laurenzzo**

Durante la última reunión de la Comisión de Ejercicio de la Profesión, a la que me incorporé recientemente, se abordaron varios temas que dieron lugar a un nutrido intercambio de ideas.

Se habló sobre los aranceles orientativos del CTPCBA, sobre el trabajo en el exterior y sobre los honorarios que se aplican, como así también, sobre la actitud de cada una de nosotros frente a la problemática de los honorarios.

Quedó claro que los aranceles han sufrido, durante los dos últimos años, una considerable depreciación pero, al mismo tiempo, la crisis económica actual desalienta la justa necesidad de incrementarlos. No obstante, la idea de encarar este tema se encuentra vigente, además de una propuesta interesante de una de las colegas de analizar el tema por idioma, lo que seguramente permitirá un mejor tratamiento de la cuestión.

En cuanto a los trabajos solicitados desde el exterior, algunos colegas comentaron su experiencia en el sentido de que cuando empezaron con esta modalidad y ofrecían honorarios inferiores a los que se usaban en el mercado, la respuesta no era satisfactoria. Pero luego, lograron incrementar su cartera de clientes al aumentar sus honorarios, ajustándolos según los parámetros internacionales.

En ese mismo sentido, otra participante de la reunión se refirió a conceptos provenientes de un cliente europeo en cuanto a que los honorarios de los traductores latinoamericanos eran francamente "degradantes", lo cual remite necesariamente a un desmercimiento de nuestro trabajo.

Hubo un consenso generalizado en cuanto a insistir en la docencia hacia los colegas que ubican sus aranceles debajo o muy por debajo de los que sugiere el Colegio.

Y aquí tomo el eje de la discusión, a saber, el mal trato que está recibiendo nuestra profesión a la hora de justipreciar nuestros servicios. Las razones esgrimidas para sub-valorar nuestro servicio son hartamente conocidas pero yo me pregunto hasta qué punto son, además, válidas.

Quizá debamos buscar otras formas de captar clientes haciendo hincapié en la calidad y rapidez de nuestro servicio, en lugar de apelar al ya vulgar recurso de bajar nuestros honorarios.

Propongo que, a la hora de presupuestar un servicio, nos tomemos unos instantes para reflexionar sobre algunas cuestiones tales como: el tiempo, esfuerzo y dinero que nuestra formación nos demandó, así como la imposibilidad de aumentarlo en caso de que el mismo cliente o algún allegado a él nos solicite un servicio similar, pues, debemos reconocerlo, a quién no le sucedió alguna vez que, luego de haber cobrado un servicio le queda la sensación amarga de que él mismo subestimó su trabajo.

Podría seguir enumerando ejemplos. Prefiero quedarme con la última frase del párrafo y, a partir de allí plantearles a todos mis colegas un interrogante: ¿menospreciar nuestro trabajo no implica de alguna forma menospreciarnos a nosotros mismos?

Compu-Lifting



Servicios de informática para traductores

**PCs completas - Actualizaciones - Redes -
Sistemas multimonitor - Servicio técnico**

Nuestros equipos están diseñados para lograr una óptima performance en el uso de los más sofisticados programas específicos de traducción (Trados y otros)

4777-3920

De Lu a Vi de 11 a 18 hs