

Todo lo que hay que tener en cuenta antes de pasar un presupuesto

Durante el año 2011, una clienta le solicitó a la autora de esta nota que le presupuestara la traducción al español de una serie de libros de asesoría de imagen redactados en inglés. Fue entonces cuando a nuestra colega se le presentó el desafío de cotizar una traducción extensa. Los libros contenían gráficos y notas y no estaban digitalizados, con lo cual había que contabilizar las palabras en forma manual. Aquí cuenta los pormenores de un trabajo difícil de cotizar y comparte la experiencia adquirida.

| Por la Trad. Públ. Fabiana Margulis |

En nuestra vida profesional, se nos pueden presentar a veces algunas dificultades a la hora de establecer los honorarios de una traducción. Especialmente, si se trata de traducciones muy largas, como libros o apuntes, por ejemplo, que requieren de un cálculo aproximado del valor de la traducción.

Dicho cálculo se puede realizar tomando en cuenta la palabra por traducir, es decir, el idioma fuente y la cantidad de palabras de un renglón, multiplicándolas por la cantidad de renglones de una página. Dicho valor se debería multiplicar por el número de páginas del libro. Todo esto se calcula en forma aproximada, ya que a veces los libros presentan gráficos o elementos, como las tablas, que no se pueden contabilizar fácilmente, con lo cual la traducción puede contar con un número menor o mayor de palabras. Existe, además, otra forma de cotizar la traducción: por palabra traducida, es decir, teniendo en cuenta el idioma de llegada. Se recomienda este tipo de conteo cuando lo que se deba traducir no sea todo el libro o material completo, sino solo algunas partes, con lo cual no se aplicaría lo hablado anteriormente. El valor por palabra se puede establecer teniendo en cuenta los aranceles orientativos del Colegio, pero en caso de que la traducción sea muy costosa, se puede aplicar un descuento sobre el total, según el grado de complejidad del documento, el cliente, los posibles trabajos futuros y otros factores que hay que tener en cuenta, como la urgencia de la traducción, la dedicación exclusiva, el trabajo el fin de semana, entre otros.

También se debe tener en cuenta el tipo de traducción de que se trate a la hora de establecer los honorarios; es decir, si es una traducción pública, técnica o literaria. Si es una traducción pública que tiene muchas fojas, se puede contabilizar teniendo en cuenta el valor por palabra de la traducción sin carácter público que figura en la página del Colegio y hacer el conteo por palabra traducida, como expliqué anteriormente; o bien, en caso de que el cliente así lo amerite o pida un descuento, cobrar un poco menos por palabra o hacer un descuento sobre el valor total de la traducción (siempre que el valor no sea considerablemente inferior a los valores del Colegio). Tal vez sea difícil cobrar por foja en estos casos, ya que el cliente a veces decide realizar la traducción de parte de la información que figura en las fojas y no de todo el documento. Por eso, a veces, es mejor en estos casos pautar el precio teniendo en cuenta la palabra traducida. De cualquier manera, puede decidirse que la traducción pública se cobrará por foja, siguiendo estrictamente los valores del Colegio, por lo que habrá que calcular el número de fojas que represente la traducción y multiplicarlo por el valor que figure en la planilla. En caso de ser muy alto, se le podría aplicar un descuento al valor total de la traducción. Lo que estamos hablando no se aplica a las pericias, ya que a estas se les debe aplicar el valor sin descuento de la tabla del Colegio, que figura bajo el título de actuación pericial.

Con respecto a la traducción técnica, se puede seguir el mismo criterio que con la traducción pública y cotizarla por palabra por traducir (idioma fuente), en caso de que el documento se pueda contabilizar

>> Todo lo que hay que tener en cuenta antes de pasar un presupuesto

en forma electrónica o de que no represente serias dificultades en forma manual. Aquí sería preciso también aclarar que la tarifa por pasar es un valor aproximado y establecer un amplio margen entre el valor mínimo y el valor máximo que puede costarle al cliente, para que no se lleve sorpresas en el momento de pasarle el honorario definitivo y no quedar mal con él.

En cuanto a la traducción literaria, los valores suelen ser un poco menores, pero aun así se deben seguir los mismos principios y criterios que para el resto de las traducciones.

Tampoco es un tema menor para tener en cuenta el grado de dificultad de una traducción y el tema por traducir. No es lo mismo traducir un artículo sobre medicina que uno sobre moda o temas más mundanos. De cualquier modo, cada traducción representa su propio grado de complejidad y de investigación, y este es un factor que se debe tener en cuenta y valorar a la hora de cotizarla.

De más está decir que, antes de comenzar cualquier trabajo, se le debe pedir al cliente un anticipo o adelanto de los honorarios de la traducción. Este anticipo y el resto del pago se deben pautar con él antes de comenzar a traducir. Se puede firmar un contrato con el cliente por medio del cual se establezcan las condiciones del pago de los honorarios, fechas de entrega, lugar, modo de pago y otros asuntos particulares. Por ejemplo, se puede establecer que el cliente pague la mitad del trabajo antes de hacer la traducción y el resto en el momento en que se entregue la traducción terminada. También, en caso de que sea una traducción pública, el traductor le puede ofrecer al cliente hacer el trámite de legalización ante el Colegio de Traductores Públicos de la Ciudad de Buenos Aires, que lo puede cobrar o no, según lo acordado con él.

En caso de que para el cliente sea muy difícil abonar la totalidad de la traducción en un solo pago, se le pueden ofrecer diferentes posibilidades, como, por ejemplo, pagar el valor de la traducción en partes. Una posibilidad es pactar con él que abone luego de que se traduzcan dos o tres capítulos del libro, o por capítulo. Otra posibilidad es ver si es sumamente indispensable para él traducir todo el libro, ya que tal vez no le convenga ni le resulte necesario. Se le pueden ofrecer otras alternativas: resumir el

material o hacer una traducción o explicación oral de lo que diga el libro y grabársela en un casete o archivo para que lo pueda escuchar, sin necesidad de hacer todo el trabajo. Se puede pautar un honorario diferente para este tipo de traducción, calculando las horas que insume y estableciendo un valor por hora.

Siempre es conveniente ver el documento antes de pasar un presupuesto. Por más que el cliente diga que es sencillo y que no representa dificultades, es necesario concretar una entrevista personal con él y poder ver el material o recibirlo de manera electrónica si esto es posible, para que el traductor tenga una idea más acabada de lo que va a traducir y de esta forma confeccionar un presupuesto más confiable y acertado.

Es preciso conocer el tipo de cliente que encarga una traducción, para tener en cuenta así las posibilidades o facilidades que se le pueden brindar a la hora de abonar, ya que tal vez para un cliente particular sea más difícil el pago de una traducción larga que para un empresario o una empresa multinacional acostumbrados a encargar este tipo de trabajos largos. Se debe tratar de ser lo más flexible posible y de negociar juntos el valor final del honorario, pero una vez llegado a un acuerdo, no por eso se debe dejar de hacer hincapié en el pago puntual, por adelantado y en tiempo y forma, aunque se puedan establecer condiciones distintas que para una empresa multinacional.

El tema de las traducciones largas no debe ser tratado a la ligera, ya que a veces la urgencia y ansiedad de brindar una respuesta en forma inmediata puede ocasionar errores en el presupuesto y en el trato con el cliente, con lo cual siempre es preciso brindar una explicación pormenorizada de los distintos factores que se deben tener en cuenta en el presupuesto y de la forma de cotizar, y explicar por qué se deben aplicar los valores orientativos del Colegio de Traductores Públicos. Tal vez sea preciso ofrecer una respuesta flexible, bastante abierta al diálogo y a la negociación con el cliente antes de brindar una respuesta final, y ofrecer diferentes alternativas como las anteriormente expuestas, pero siempre dejando en claro la función del traductor y que la importancia de realizar una traducción consciente representa, sin duda, un trabajo profesional que tiene un costo y que, por más que se le pueda ofrecer un descuento al cliente, debe ser tenido en cuenta, valorado y pagado como tal. ■