

# ¿Cuánto vale nuestro trabajo?

por Helen Robertson, Traducción: Karina D'Emilio

**Helen Robertson** es MBA (Master en Administración de Empresas) y miembro del Instituto de Traductores e Intérpretes, es traductora desde hace 23 años. Durante los últimos 13 años ha dirigido su propia empresa de traducciones, la que desde 1997 y después de varios traslados se encuentra establecida en York. En este artículo sostiene que es conveniente calcular primero los innumerables gastos antes de presupuestar un trabajo.

Se dice que todo hombre o toda mujer tiene un precio. En mi caso, probablemente me podrían comprar con unas pequeñas vacaciones en el Caribe. Sin embargo, hasta que esto suceda, tengo que fijar mis honorarios de manera un poco más convencional. Nadie paga por mi arduo trabajo con paseos en yate aunque, como les decía antes, con una sonrisa, podría escuchar alguna de estas ofertas. El precio de las traducciones ya fue tratado con anterioridad, por gentileza de David Ryan. Pero en este artículo no abordaremos cómo fijar nuestros honorarios, sino que pretendo describir de manera general cuáles son los rubros que componen el costo. Hoy, una vez más, afirmo que los traductores e intérpretes valen los honorarios que cobran. Pero esta vez lo digo desde la perspectiva de los gastos en que debemos incurrir para llevar a cabo nuestros trabajos.

En primer lugar está el equipamiento que necesita el profesional. Una computadora nueva por lo menos cada tres o cuatro años, con nuevo software cada tanto y nuevos accesorios, entre otros elementos. Tampoco podemos olvidar, la telefonía, el correo electrónico y la banda ancha, cuyos precios están disminuyendo mientras su rendimiento aumenta todo el tiempo. Luego están los insumos, como cartuchos de tinta, papel, lapiceras, cinta adhesiva, y las viejas estampillas. Todo suma. El abanico es amplio; están los que tratan de economizar hasta los que no se resisten a comprar las últimas novedades tecnológicas. Pero lo cierto es que la mayoría busca un punto medio, y puede dejar pasar el lanzamiento de una o dos versiones del Microsoft Office y esperar hasta que las nuevas versiones de software de memorias de traducción no presenten errores, antes de comprarlos. También pagamos los servicios de calefacción o aire acondicionado y electricidad.

Aun cuando trabajemos desde nuestros hogares, es necesario considerar los gastos de una oficina: para la mayoría, la oficina en casa significa tener una vivienda más grande de la que en realidad necesitamos, ya que debemos contar con un ambiente más, que a lo mejor también necesitamos para otros propósitos. Una vez trabajé en un departamento de un ambiente donde el 'living' hacía las veces de oficina, cocina, comedor y living, pero no lo recomiendo como algo permanente.

Luego está la capacitación. Es imprescindible estar actualizados en todo lo relacionado con nuestra especialidad: comprar

revistas, asistir a conferencias o aprender un nuevo idioma, lo cual lleva tiempo, además del dinero necesario para solventar todo esto. ¿Y qué hacemos con el seguro profesional con el que insisten algunos clientes y que a todos nos gusta tener? La ITI también lo recomienda a sus miembros.

Ah, por supuesto, la ITI; por ende, también tenemos las cuotas de afiliación, por ejemplo, a las asociaciones profesionales, si es posible varias, ya que es muy positivo estar en contacto con los sectores en los que estamos especializados. Eso nos lleva a los costos de marketing, no sólo publicidad sino otras formas de relaciones públicas, y generalmente darnos a conocer entre nuestros potenciales clientes. ¿Qué más? Bueno, tiempo para vacaciones, que por supuesto también incluye fines de semana y feriados.

Otra cosa que debemos tener en cuenta es que, a menos que estemos bien establecidos en esta industria, no tenemos trabajo todos los días. Una regla general que alguna vez escuché era de dos tercios de aprovechamiento; otra regla general para el caso de los nuevos traductores independientes es que la adquisición de la práctica lleva alrededor de dos años. No es necesario duplicar estos dos puntos anteriores ya que parte del "tiempo libre" puede utilizarse para capacitación.

Pude haberme olvidado de algo, a todo lo mencionado antes debemos agregar un margen de ganancia para poder alcanzar el nivel de vida que deseamos tener. Pero también nos encontramos con un pequeño problema. Los profesionales independientes tenemos que prever nuestra vejez o prever otras pérdidas de ingresos. Según mi contador, ellos pagan 2.10 libras semanales por un seguro nacional clase II. No es una suma significativa. Lo mismo podría decir de los beneficios que reciben. Pero "no se puede vivir con eso", comenta mi contador. Por sus 2,10 libras, los profesionales independientes tienen derecho a una jubilación básica del estado, una asignación por enfermedad (una pequeña suma), y una asignación por desempleo, en caso que el negocio no funcione. En lo que respecta a la protección de ingresos, mi investigación en Internet reveló que en la mayoría de los casos no se puede asegurar más de la mitad de los ingresos brutos mensuales. La prima para asegurar 12.000 libras por año oscila entre 36 libras por una cobertura de seguro por dos años, con un período de espera de 13 semanas, y 108,96 libras por la versión de lujo, que comprende un período de espera de cuatro semanas y cubre todo hasta el

momento de jubilarse; pero para el caso de mi edad y la edad a la que me jubilaría calculé que sólo necesitaría cubrir alrededor de 13 años. Y existen problemas: pueden haber grandes restricciones por los problemas comunes que presentamos quienes vivimos sentados frente a un escritorio, como por ejemplo problemas de espalda; para que un trabajador autónomo reclame un seguro de protección de ingresos su negocio debe estar totalmente arruinado. Pero como el fondo prevé la mitad del ingreso, es conveniente tener ahorros. Y no olvidemos que no hay beneficios por enfermedad por un día o dos con gripe y por ende, sin ningún ingreso.

Si está haciendo la suma de lo que le correspondería para su caso, le recomendaría que calcule 40 horas semanales.

Seguramente deberíamos vivir bien con lo que ganamos en las horas de trabajo normales. Pero muchos de nosotros también trabajamos por la noche, y hasta muy tarde, durante los fines de semana, etc. pero creo que estaremos todos de acuerdo en que esto sería un ingreso extra, que no necesitamos para pagar nuestras necesidades básicas.

Lo que me lleva al último punto. Si comparamos de igual a igual, es decir, traductores e intérpretes establecidos en países con altos ingresos con el estilo de vida que se disfruta en las economías industrializadas, ¿cómo hacemos para comparar a los profesionales que trabajan en relación de dependencia con los independientes? Bueno, luego de seguir investigando en Internet, encontré que las cifras del costo de un empleado equivale a 1,69 - 2,7 veces el sueldo que se le paga.

Las cifras declaradas correspondían a pequeñas empresas. Habitualmente, en una empresa grande, los gastos generales son más elevados. Algunas fuentes concuerdan con que, en general, el costo del empleado duplica el monto del sueldo. La función de empleados e independientes difiere mínimamente pues muchos equipos de traductores trabajan largas horas. En mi opinión esto implica que al momento de la facturación, un traductor independiente, sobre la base de 40 horas semanales, por lo menos tiene derecho al doble del salario obtenido por aquél que trabaja en relación de dependencia - y esto sin sumar los riesgos del negocio. Un día de trabajo justo por un salario justo.

Publicado en *Bulletin* de la ITI  
en el número de enero-febrero 2006  
[www.iti.org.uk/indexMain.html](http://www.iti.org.uk/indexMain.html)