

# Cómo cobrar o pagar desde o hacia el exterior

Cuando se trabaja con clientes en el exterior es necesario disponer de algunas variantes para facilitar el cobro por los servicios prestados. En esta nota se presentan algunas alternativas para efectivizar el pago de honorarios.

Por: **Comisión de Honorarios**

El traductor que exporta servicios profesionales desde la República Argentina cuenta con diversos medios para cobrar su trabajo. Estos medios son cuentas en empresas intermediarias entre cliente (que envía el dinero) y vendedor (traductor) que prestan servicios internacionales\* de transferencia de dinero. Mencionaremos los más conocidos y usados, y explicaremos su funcionamiento. Respecto de los costos (comisiones, emisión de cheques, transferencias, conversión de divisa, etc.), se recomienda consultar oportunamente con la entidad en cuestión pues los que indicamos pueden sufrir variaciones.

Sin duda que, ante cada situación, es necesario tomar las precauciones impositivas y de facturación que corresponda para la actividad.

## PayPal

<https://www.paypal.com>

El cliente paga a PP directamente, sea con tarjeta de crédito, transferencia bancaria o por Internet.

El vendedor debe tener una cuenta en PayPal (PP), pero no es necesario que el cliente la tenga. Dicha cuenta no genera gastos de mantenimiento, y el vendedor paga un porcentaje determinado únicamente cuando cobra. Las tarifas varían entre el 2,4% y el 3,5% de la operación + 0,30 US\$.

La cuenta se debe vincular con una TC internacional o una cuenta bancaria en el extranjero. Una vez vinculada y aceptada, se acredita un importe pequeño en la cuenta para verificar la identidad del titular y, posteriormente, se lo debita.

El dinero cobrado se puede acumular en la cuenta, retirar en cajero automático en algunos bancos internacionales con sucursal en la Argentina, se puede pedir cheque para cobrar en casas de cambio (por ej., Casa Piano), o transferir el pago a una cuenta de un país con el que PP opere (no opera con la Argentina). Se aplican cargos por retiro de dinero, transferencias fuera de los EE.UU. y emisión de cheques. Las transferencias a cuentas de los EE.UU. son sin cargo.

## Xoom

<https://www.xoom.com/sendmoneynow/money-transfer-fees>

El cliente puede pagar con tarjeta de crédito, a través de una cuenta bancaria o de PP. Para cobrar, no en todos los casos es necesario que el vendedor tenga cuenta en Xoom. Puede cobrar por ventanilla en diversas agencias, en pesos o dólares, por depósito en su cuenta bancaria, o a través de PP. En el último caso, es necesario que el vendedor abra una cuenta en Xoom. El titular de las dos cuentas (PP y Xoom) debe ser el mismo.

El procedimiento es el siguiente: una vez depositado el dinero en la cuenta de PP, el vendedor ingresa a la cuenta de Xoom y selecciona "enviar dinero". Como se mencionó, tiene tres opciones para cobrarlo:

- 1) Por ventanilla en agencias determinadas, con la presentación del DNI. Hasta la fecha, hay agencias en Palermo, Flores, Villa del Parque, Recoleta, Belgrano y Centro.
- 2) Por cuenta bancaria radicada en la Argentina (transferencia).

3) A través de PP. Al seleccionar "enviar dinero", debe seleccionar el origen del fondo para enviarlo; selecciona PayPal.

Hasta hace unos meses, Xoom trabajaba con el Banco Francés, pero ya no lo hace.

## DineroMail

<http://www.dineromail.com/Default.asp>

Trabaja con la Argentina, México, Chile, Colombia y Brasil, y opera con los bancos BNL y HSBC, y con Correo Argentino. El vendedor envía una solicitud de pago al cliente en un formulario del sitio. El cliente recibe las instrucciones para pagar. El vendedor puede acumular pagos en la cuenta o puede recibir cheque, ya sea por correo o en una sucursal de los bancos mencionados, giro postal (Correo Argentino) o transferencia bancaria en cualquier cuenta.

## MoneyGram

<http://www.moneygram.com>

La comisión se aplica solamente al cliente. El vendedor puede cobrar en pesos o en moneda extranjera, en Banco Itaú (consultar sucursales) y casas de cambio determinadas (Banco Piano), con la presentación del número de envío y el DNI, y después de llenar un formulario. Se puede cobrar a los 30 minutos de haberse realizado la transferencia. No es necesario ser cliente del banco. El costo se calcula según el país de envío y destino y el importe de la transferencia. El cálculo se hace en el sitio web mismo.

**MoneyBrokers**

<http://www.moneybookers.com>

Para enviar y recibir dinero con un monedero en línea (monedero electrónico). El monedero electrónico es la cuenta en la que se guarda el dinero. Al recibir dinero, se recibe una notificación por correo electrónico y los fondos se pagan en la cuenta MB. Las transferencias son inmediatas. El vendedor no necesariamente de-

be tener cuenta en MB al momento de recibir el pago, pero debe registrarse para cobrarlo. Se aplican cargos por pago (al cliente) y por cobro (al vendedor).

**Western Union**

<http://www.westernunion.com>

El vendedor le solicita al cliente que le envíe el formulario completo (por fax o escaneado) para verificar el número de trans-

ferencia y con él se presenta a cobrar en una sucursal de Correo Argentino o de Western Union con el DNI. La transferencia es inmediata y se cobra a los pocos minutos de realizada (sujeto a disponibilidad en la sucursal, según el importe de la transferencia).

\*No todas las empresas operan con todos los países. Se recomienda averiguar en cada caso concreto.

## Oportunidad de cobro

Por: **Liliana Bernardita Mariotto**

Coordinadora de la Comisión de Honorarios

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. Los dos contratos 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 tental 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. Es el riesgo empresarial del intermediario, y no debe ser trasladado al traductor. El traductor asume su propio riesgo empresarial frente al intermediario, no frente al cliente de éste.

Sin embargo, son frecuentes las experiencias de traductores estafados por intermediarios.

El plazo de cobro que el traductor establece con el intermediario forma parte de la negociación

entre esas dos partes. El intermediario es el traductor lo que el cliente al intermediario.

Aparentemente, el traductor las tiene todas en contra. Por un lado, el contrato de traducción le prohíbe ponerse en contacto con los clientes de su intermediario hasta x años después de la extinción; no obstante, cuando se le trasladan los plazos o los incumplimientos en el pago se lo obliga a participar involuntaria e indirectamente en esa relación y, en situaciones extremas, a sufrir pérdidas que no son suyas. Es una enorme contradicción que perjudica al traductor y, en vista de los casos de traductores estafados que continuamente conocemos, parece que nadie ha intentado repararla hasta el momento.

## Cotizaciones irrisorias y profesión subestimada

Por: **Viviana Romero**

Miembro de la Comisión de Honorarios

Soy Traductora Pública de Inglés, con más de 25 años de matriculada y una de las tantas profesionales de la traducción seriamente afectadas por lo que yo misma definí como el "mercado paralelo de los 10 centavos por palabra".

Hace aproximadamente 2 años que pierdo trabajos continuamente si los cotizo con los aranceles que fija nuestro CTPCBA. La realidad es que hay traductores tanto públicos como no públicos que los realizan por 10 centavos la palabra y a veces menos aún, cuando el valor real sería más del doble. Esto no constituye un hecho aislado, les está ocurriendo a cientos de colegas y aquellos que aceptan traducir la palabra a esos valores irrisorios, confiesan que lo hacen "porque de otro modo no trabajan". Esta tendencia, por no llamar-

la "competencia desleal, antiética y profesionalmente denigrante" está generando un ejército de traductores que se clasifica en mal pagos, por un lado, y *desocupados o seriamente subocupados*, por el otro. En conclusión, colegas, nos estamos quedando sin profesión y trabajo gracias al "mercado paralelo de los 10 centavos". Si lo analizan, es como una epidemia (palabra de moda en estos días).

Quisiera invitarlos a pensar en la posibilidad de revalorizar nuestra profesión, de intentar un cambio ya, de apuntar los honorarios hacia arriba y jerarquizar nuestra experiencia profesional, que seguramente no lucirá respetable cobrando \$ 40 un trabajo que vale \$ 200. Intentemos elevar la imagen del traductor universitario en

vez de descalificarla y hundirla. Es posible, pero aplicando los aranceles que siempre existieron como referencia en nuestro Colegio. Los convoco a reivindicar nuestra profesión, a valorarla y a darle a las traducciones el valor justo que deben tener. ¿Quién puede sentirse satisfecho sabiendo que cobró menos de la mitad del arancel correspondiente?

La comisión de honorarios tiene convicciones firmes y el objetivo de revertir esta penosa situación instalada en el "negocio de la traducción desleal", estamos trabajando fuerte para lograr objetivos claros y queremos contar con el aporte de los matriculados que se sienten afectados, así como también ofrecerles nuestro apoyo en el tratamiento de esta problemática.