



GRANDES MITOS SOBRE LOS HONORARIOS QUE TODO TRADUCTOR NOVEL DEBE SABER

La cuestión de los honorarios siempre les genera grandes incertidumbres a los traductores, en especial a los noveles, quienes, por falta de experiencia y en el afán de conseguir clientes tan pronto como sea posible, pueden caer en la trampa de no valorar su trabajo. En este artículo, la autora comparte algunos mitos que ha ido aprendiendo gracias a los consejos brindados por colegas experimentados y que comprobó en su trayectoria profesional.

| Por la **Trad. Públ. Bárbara Bortolato**, secretaria de la Comisión de Traductores Noveles del CTPCBA

Un traductor recién recibido tiene que cobrar honorarios más bajos que un traductor con varios años de experiencia. En realidad, esto es al revés: los expertos tienen la posibilidad de cobrar honorarios más altos que los noveles. El CTPCBA, así como otras asociaciones profesionales, sugiere honorarios mínimos. Los traductores noveles debemos respetarlos al igual que todos los demás. A medida que adquiramos experiencia y nos especialicemos, podremos cobrar honorarios más altos que los mínimos sugeridos. En este sentido, la capacitación reviste un rol importantísimo para especializarse en un área en particular y ofrecer traducciones de calidad, lo que dará un valor agregado al servicio que ofrezcamos al cliente.

Ofrecer honorarios más bajos posibilita fidelizar al cliente. Debemos tener en cuenta que, en primer lugar, lo que el cliente busca es que le solucionemos un problema. Los honorarios mínimos sugeridos por las asociaciones profesionales contemplan el largo camino que el profesional recorrió para poder ofrecer un servicio de traducción de calidad. Debemos transmitirle tranquilidad al cliente y hacer que confíe en que su proyecto está en buenas manos. Una vez que hayamos logrado eso, solo restará hacer bien nuestro trabajo. De esta manera, el cliente comprenderá que el precio que estamos cobrando refleja el valor de nuestro trabajo. Todo empieza por valorarse uno mismo como profesional.

El cliente siempre tiene la razón. Por lo general, el cliente desconoce nuestra profesión y piensa que lo que hacemos es una tarea sumamente fácil. Por ende, es muy común que considere que nuestros honorarios son demasiado altos. Este es el punto en donde debemos desplegar nuestras dotes de docente y educarlo. Un cliente que desconoce el trabajo que está encomendando jamás llegará a comprender el verdadero valor del servicio de traducción. No es una tarea fácil, requiere de mucha paciencia. Nos tocará enfrentar el rechazo varias veces hasta conseguir nuestro primer cliente, pero el resultado será satisfactorio no solo para nuestro éxito profesional, sino para el prestigio de la profesión en general.

Conviene aceptar honorarios bajos en moneda extranjera porque el cambio nos favorece. Generalmente, la falta de experiencia a la hora de trabajar con clientes en el exterior hace pensar que, porque está acompañada por las palabras «euro» o «dólar», la cifra no importa, ya que al convertirla a pesos se transforma en mucho dinero. Esta es una verdad a medias. Más allá de que hay tarifas estimadas como éticas para trabajar con mercados foráneos, no todo se trata del número final que vemos en la conversión. Lo que no se suele contemplar en estos casos son las comisiones que se descontarán cuando queramos cobrar. Por ejemplo, si nos pagan por PayPal, al recibir el dinero hay una comisión del 5,4 %. Luego, si queremos enviar ese dinero a nuestra cuenta bancaria mediante Nubi, el servicio de retiros tiene un costo del 2,9 % más IVA. En el caso de querer retirar el saldo en dólares, se le agrega el 1 % más IVA de costo por canje de divisas. Otro caso común es recibir el dinero por transferencia bancaria desde el exterior: no solo debemos tener talonarios de facturación electrónica por exportación de servicios, sino que el banco también cobrará una comisión que puede oscilar entre cincuenta y cien dólares o más, según la entidad de nuestra preferencia. Por todo ello, se aconseja preguntar a las asociaciones extranjeras los honorarios establecidos o pautados, si los hubiera, o consultar con traductores que trabajen en dicho mercado para poder tener una referencia certera.

Estos son meramente algunos de los casos que podemos mencionar. Existen muchos más, que se van a aprendiendo en el camino de la profesión y gracias a colegas con más experiencia, que dedican su tiempo a colaborar con nosotros, los noveles.

Si se sienten identificados, si quieren colaborar con sus propias experiencias y seguir aprendiendo, los invitamos a participar de las próximas reuniones de la Comisión de Traductores Noveles. No duden en escribirnos a noveles@traductores.org.ar.