

## El derecho a cobrar una traducción

María del Pilar Calbet Rebollo

Abogada y traductora intérprete jurada  
Barcelona (España)

El encargo de una traducción y su aceptación por parte del profesional que la realiza constituyen un contrato de obra, ya que lo que pretende el cliente es la obtención de un resultado final consistente en la entrega de un texto que contenga la versión a determinado idioma del escrito original.

Como en todo contrato, debe existir el **consentimiento de ambas partes** (cliente y traductor), el cual debe recaer sobre un **objeto concreto**, que para el cliente es la obtención de la versión a que antes nos referíamos y para el profesional el cobro de unos honorarios. Para mayor claridad, no entraremos aquí a tratar otros elementos del contrato que no son relevantes para el caso, como, por ejemplo, la causa.

Por lo que respecta al consentimiento del profesional, queda implícito en la realización del encargo, pero no ocurre lo mismo en el caso del cliente. Hemos visto casos de encargo de traducciones en los que, una vez realizadas, ya sea porque ha desaparecido el motivo por el cual se encargaron (i. e., la interposición de un pleito que finalmente se ha resuelto de forma extrajudicial) o por considerar que el precio final es excesivo, el cliente se niega a abonarlas e incluso a retirarlas, alegando que nunca existió tal encargo, sino que lo que se solicitó fue la mera elaboración de un presupuesto que nunca se proporcionó.

Por ello, es esencial tener en nuestro poder la prueba documental de la solicitud del cliente de que se proceda a realizar la traducción (y que, como hemos dicho, complementada con la aceptación del encargo, dará lugar al nacimiento del contrato de obra). Para ello, es necesario obtener tal petición mediante un escrito que contenga, aunque sea someramente, una descripción del trabajo a realizar; por ejemplo: «Adjunto acompaño copia de un contrato redactado en lengua

inglesa, extendido en seis hojas y suscrito por nosotros con X, para su traducción al español». Este escrito puede enviarse mediante original, fax o *e-mail*, y su contenido puede adoptar cualquier forma, siempre que quede clara la voluntad pura y simple de hacer el encargo.

Podemos pensar que si el cliente nos entrega el original del documento, ello nos basta para defender nuestros intereses, pero no es así, ya que no enervaría la fuerza de la alegación a que antes hemos hecho referencia en el sentido de que tal original se entregó sólo para que se confeccionara un presupuesto; y lo que es más grave, su retención quizá podría dar lugar a una reclamación por daños y perjuicios.

Por supuesto que en caso de que el cliente solicite un presupuesto y se le entregue, debe constar su aceptación escrita del mismo, ya que en otro caso volveríamos al principio del problema.

Por lo que respecta al importe de la traducción, siempre que no exista la aceptación escrita del cliente de un presupuesto o de una determinada tarifa, es importante contar con medios para justificar la procedencia de los honorarios que se pretenden cobrar. Ya sabemos que los honorarios de los traductores jurados no se calculan basándose en un arancel publicado en el *BOE*, como es el caso de los notarios, registradores, procuradores, secretarios judiciales, etc... (y aun así existen diferencias notables en las minutas de tales profesionales en actuaciones realizadas sobre asuntos homogéneos). Tampoco olvidemos que un traductor puede graduar sus honorarios en función de diversos factores, entre los que se encuentran la dificultad del idioma (que puede ser distinta para un profesional y para otro), la urgencia con que se nos solicita la entrega de la traducción o dificultades inherentes al texto materialmente considerado, como textos deteriorados, borrosos, manuscritos, escritos en letra gótica o similar (lo que sucede a menudo en documentos extendidos en Alemania en la primera mitad del siglo XX), etc., de tal manera que sea prácticamente imposible argumentar y justificar el importe de los honorarios que se pretenden cobrar. La simple alegación de que nuestros precios son libres y que cada traductor cobra lo que le parece puede no librarnos de un pleito.

Para evitar este conflicto, todos deberíamos hacer uso del derecho (y, por otra parte, la obliga-

ción) que tenemos de depositar en la Subdelegación del Gobierno (antes Gobierno Civil) nuestras tarifas para cada ejercicio, donde podemos hacer constar con tanto detalle como queramos los precios que rigen en la actividad profesional de cada uno y las circunstancias que pueden afectarlos. Una vez presentados y sellados por aquel órgano de la Administración central, podremos incluso hacer valer ante los tribunales tales tarifas. También son de ayuda a este respecto las pautas que la Asociación de Traductores elabora periódicamente sobre precios mínimos, que se publican en el *Boletín* y de las que se puede entregar certificación a cualquier asociado para hacerla valer ante terceros e incluso ante los tribunales. Pero recordemos que son precios recomendados como mínimos, y no precios obligatorios.

En síntesis: dos son los factores esenciales para evitar (o al menos reducir) el riesgo de impago de los honorarios de nuestro trabajo:

- a) capacidad para demostrar que el cliente ha encargado el trabajo, bien sea:
  - pura y simplemente, lo que debe resultar de un escrito que no tiene ninguna exigencia formal, como antes se ha dicho;
  - o mediante la entrega de un presupuesto previo, aceptado por escrito.
- b) disponer de elementos para argumentar y justificar los importes que cobramos a nuestros clientes, preferentemente basándonos en tarifas registradas en la Subdelegación del Gobierno.

Por supuesto, esta fórmula no nos evitará el 100% de los impagos, ya que, ante la insolvencia real o fingida de un cliente que se niega a pagar nuestros honorarios, la actuación que deberíamos emprender para cobrarlos a menudo excede nuestras posibilidades y su coste sería desproporcionado en comparación con lo que se nos adeuda y pretendemos cobrar.

Pero cuanto he expuesto hasta aquí creo que puede ser de suma utilidad para la Asociación de Traductores e Intérpretes Jurados de Cataluña, ya que no es fruto de un mero estudio teórico, sino que ha sido puesto a prueba en una reclamación interpuesta por mí ante un juzgado de primera instancia de Barcelona y que fue resuelta definitivamente por la Audiencia Provincial en sentido totalmente favorable a mi reclamación, llegando incluso a condenarse al moroso al pago de las costas del pleito y de los intereses legales de la cantidad adeudada desde la fecha de la interposición de la demanda hasta la del efectivo pago del principal reclamado.

En cuanto a los compañeros que no son traductores jurados, los honorarios que cobran no están sujetos a regulación ni a comunicación a ningún organismo público. Deberá entonces constar siempre el acuerdo de cliente y traductor en cuanto al precio convenido, tanto si es una cantidad determinada a precio alzado como si es determinable (por palabras, líneas, hojas, urgencia, recargos, etc.).

