Colaborar para competir

JUAN JOSÉ AREVALILLO DOVAL
Hermes Traducciones y Servicios Lingüísticos, S. L.

Hasta el advenimiento de Internet siempre se había considerado la traducción una profesión con ciertas dosis de aislamiento, en la que primaba el esfuerzo individual de quien la afrontaba. En la era de la ciberinformación la traducción ha adquirido nuevas formas, ya que a la pura traducción literaria, su exponente máximo, se han unido otras formas de traducción con un marcado componente técnico, como son la localización de productos informáticos y de páginas de Internet, que ocultan tras de sí un gran número de tareas en paralelo. Por si fuera poco, estas nuevas disciplinas han abierto el camino a la utilización de programas informáticos de uso común o específico, que están presentes en casi todos los escritorios virtuales de los traductores y empresas de hoy en día.

Esta nueva perspectiva favorece el trabajo en equipo y el uso compartido de recursos, habida cuenta de los enormes números de palabras que se gestionan y traducen, además de la contribución e involucración de otros profesionales presentes en los procesos, como los revisores, correctores, maquetadores, terminólogos, probadores, etc. Por lo tanto, ese tradicional aislamiento ha dado paso a una mayor colaboración que tiene en la Red su máxima expresión con foros profesionales, medios de consulta, bolsa de trabajo, asociacionismo y herramientas de colaboración, por citar algunos ejemplos prácticos.

Las posibilidades combinatorias del reparto de un trabajo de traducción son numerosas: cliente directo con empresa de traducción; empresa de traducción con empresa de traducción; empresa de traducción con traductor autónomo; cliente directo con traductor autónomo; traductor autónomo con empresa de traducción; traductor autónomo con traductor autónomo; empresa de traducción con cooperativa virtual de traductores, y cuantas más combinaciones podamos imaginar. Obviamente, en el transcurso de estas operaciones se producen vínculos de diverso tipo: laborales, comerciales, financieras, contractuales, etc., por lo que deben sentarse con suma claridad las bases de esa relación. Así lo confirma MATA (2005: 240-241):

> En el caso concreto de las tareas enmarcadas en el área lingüística, es muy habitual que el LSP responsable del proyecto (o MLV, *Multi-Language Vendor*) se las subcontrate a otro MLV nacional de menor entidad, el cual deriva el trabajo a un SLV (*Single-Language Vendor*), que, a su vez, acaba encargándoselo a profesionales independientes o agrupados en pequeñas *células* de producción (CLV, *Cell Language Vendor*). En un esquema de trabajo de este tipo, la cadena de producción puede llegar a tener muchos eslabones, y las implicaciones económicas y para la gestión de la intermediación son más que evidentes.

No obstante, el panorama anterior, referido solo a la traducción propiamente dicha, puede agrandarse más si cabe. Si entran en juego la corrección y la revisión, las ramificaciones se hacen más densas e incluso recurrentes, por lo que se hace necesaria una guía común. Todo esto también conlleva una situación comercial y contractual cambiante.

Ya que se han mencionado las empresas de traducción, es importante hacer la distinción entre empresas de traducción y agencias de traducción, una diferencia en la que insiste la Asociación de Empresas de Traducción (ACT), y que confirman la Unión Europea de Asociaciones de Empresas de Traducción (EUATC) y la Asociación de Traductores Estadounidenses (ATA). Las empresas de traducción mantienen una estructura empresarial real con empleados fijos, procedimientos internos y básicamente añaden un valor a la traducción efectuada interna o externamente; incluso muchas de ellas cuentan con la certificación de una norma de calidad. Por contra, las agencias de traducción son meros intermediarios y no cuentan con esa estructura empresarial y se limitan a pasar la traducción de un lado a otro sin más. De hecho, estos últimos son los causantes principales de los resquemores aún existentes entre traductores y empresas, por la tendencia de meter a todas las empresas y agencias en el mismo saco.

Con este contexto del mundo actual de la traducción, no hay que pensar mucho para adivinar una competencia muy marcada en los distintos niveles, en muchas ocasiones feroz y despiadada, que tiene en el recorte de las tarifas su máxima —y desgraciada— expresión. Sin embargo, al mismo tiempo, muchos de los intervinientes en este proceso se ven inmersos en un engranaje sin fin, ya que se unen para abordar proyectos conjuntos y para tener más recursos, se desunen para hacer frente a otros clientes en los que compiten, se vuelven a unir según las necesidades, etc. Asimismo, en numerosas ocasiones esa unión no tiene por qué tener como fin abordar un proyecto específico de trabajo, sino el desarrollo de herramientas o procesos empresariales cuya implantación favorezca a ambas empresas y les permita competir en otros terrenos.

En definitiva, los agentes directos del sector colaboran entre sí para sentirse más sólidos ante determinados proyectos de traducción de gran envergadura, si bien en otras áreas pueden ser competidores directos. Este hecho se produce, además, tanto en el mundo de las empresas de traducción como en el de los traductores autónomos, mediante uniones temporales de empresas o grupos virtuales de traductores.

Este fenómeno puede producirse gracias a la innegable madurez del sector de la traducción, lo que viene ratificado por el estudio del mercado español de la traducción efectuado por la ACT, que establece un crecimiento medio anual del 6 % (ACT: 2004). Esta cifra indica, sin duda, que se trata de un sector con la debida madurez. Además, si ahondamos en las cifras, la EUATC sitúa el crecimiento medio del sector europeo de la traducción entre el 5 y el 7,5 % en el período 2005 a 2010 (EUATC, 2005).

Por otro lado, la publicación de la norma europea de calidad para servicios de traducción EN-15038 el pasado 17 de mayo recalca esa madurez, ya que el sector sentía la necesidad de autonomía de un modo oficial, y la norma supone eso mismo: la concreción de unos procedimientos que todos los profesionales empleaban en su trabajo basados en las prácticas más adecuadas del sector. Por supuesto, la norma puede tener más interpretaciones, pero su punto de arranque es indudable.

En las líneas anteriores se ha mencionado a la ACT, la única asociación de empresas de traducción existente en España —además de las autonómicas AMEGILT, ACEGILT y ANDEGILT—, que no solo elaboró el primer estudio del mercado profesional de la traducción en España, sino que desempeñó un papel fundamental en la elaboración de la norma EN-15038. Estos datos encajan con el espíritu de este artículo, ya que la ACT reúne en su seno a unas sesenta empresas de distinta índole y con objetivos dispares, pero al mismo tiempo lleva a cabo un trabajo uniforme que permite a las empresas miembros mejorar sus estructuras y completar sus servicios, lo que las permite una presencia más sólida en sus respectivos mercados. Además, es habitual que los distintos miembros se pongan en contacto entre sí para acometer proyectos conjuntos o para intercambiar información; en otras palabras, la unión gracias a la diversidad, o a la inversa…

Pero lo que mejor puede explicar esta relación cíclica entre las empresas de esta asociación es un ejemplo de lo más reciente: muchas empresas españolas se ven obligadas a mantener un seguro de responsabilidad civil para cubrir los posibles problemas fruto de su trabajo diario con una repercusión más o menos grave; otras empresas desean

tenerlo sin más como red de protección adicional. Hasta la fecha esas empresas iban haciendo sus negociaciones a título individual, por lo que las primas que tenían que pagar por el mismo concepto variaban sensiblemente según la empresa aseguradora, las cantidades aseguradas, facturación anual, número de empleados y otros factores. Para intentar favorecer a los miembros, la ACT emprendió una negociación colectiva que tuvo como primer resultado un descenso en las primas entre un 50 y 60 % según el caso. Gracias a ello, las empresas pueden seguir teniendo la cobertura de su seguro y otras empresas pueden animarse a subscribirlo, ya que la existencia de esa póliza puede suponer una garantía a la hora de competir y de presentar su oferta de servicios a los clientes, o incluso un requisito para determinadas licitaciones.

Ante esta perspectiva, la ACT está poniendo en marcha otras iniciativas similares de negociación conjunta que supongan ventajas de diverso tipo a las empresas, su negocio y sus empleados.

Es innegable que el asociacionismo conlleva ventajas interesantes para sus miembros. Tanto es así, que el estudio de mercado de la ACT (ACT: 2005) menciona datos significativos a ese respecto, ya que un 41 % de los de los traductores autónomos pertenece a alguna asociación profesional del sector. Para ser más concretos, el colectivo de traductores no jurados es el que mayor cuota de asociacionismo tiene, y es la ACETT la que tiene en porcentaje más alto (22 %) sobre el total de traductores no jurados. Además, entre los traductores asociados un 20 % se muestra interesado por pertenecer a alguna asociación. Asimismo, se mencionan diversas ventajas que aporta el asociacionismo como son la obtención de información actualizada sobre el sector, la defensa de intereses profesionales y el contacto con sus pares, así como una tendencia a la unificación de tarifas, la asesoría legal y el apoyo profesional y técnico. Por último, se cubrían otros aspectos como la consecución de un mayor volumen de trabajo y el intercambio de conocimientos. Para mayor claridad, se incluye una gráfica con los distintos porcentajes de interés de los traductores, que coincide en lo esencial con el de las empresas.

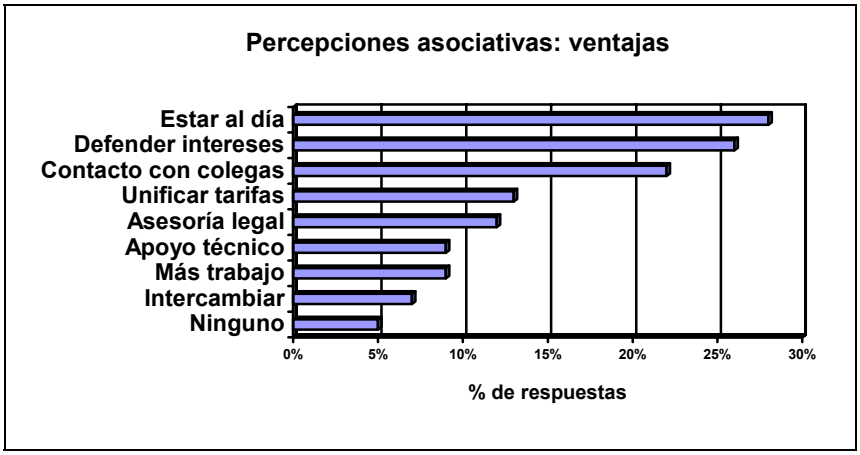

Figura 1. Ventajas reconocidas del asociacionismo

En el caso específico de las empresas de traducción, la cifra de asociacionismo se sitúa, según el estudio, en un 15 %. Esta cifra merece un comentario aparte, ya que en el censo figuran 720 empresas de traducción, si bien sólo unas 120 en España cuentan con una estructura empresarial real, ya sea por el hecho de que muchas microempresas son en realidad un traductor autónomo que figura como persona jurídica por intereses fiscales o de otro tipo. De ahí que la cifra absoluta del 15 % crecerá significativamente hasta casi un 50 % en términos relativos.

En definitiva, el campo de la traducción presenta numerosas facetas de colaboración y competencia, no necesariamente excluyentes, que tienen como meta primordial fortalecer su propia oferta y complementar sus puntos débiles. Las posibilidades son muchas y con toda seguridad saldrán a la luz en el transcurso de la mesa redonda que cubre esta ponencia.

Bibliografía

ACT (2005) *Estudio de situación del mercado español de servicios profesionales de traducción (2004)*

EUATC (2005) *European Survey of Translation Purchasers*

EUATC (2005) *The European Translation Industry: Facing the Future*

MATA PASTOR, M. (2005) «Localización y traducción de contenido Web», 187-252 en D. REINEKE ed.: *Traducción y localización: mercado, gestión y tecnologías*, Anroart Ediciones, Las Palmas de Gran Canaria