

# Y sus traducciones... ¿cuánto valen?

**"La presión sobre los honorarios de los traductores está reduciendo las tarifas y la moral, pero la forma correcta de negociar puede dar un impulso conveniente a ambas", dice Helen Robertson.**

**Nota:** Helen Robertson, con títulos de MBA y MITI, hace 23 años que ejerce la profesión de traductora. Vive en New York desde 1997 y durante los últimos 13 años ha trabajado en forma independiente, en su propia empresa de traducción.

Como la guerra de tarifas continúa, quienes proveen trabajo deberían ser conscientes de que los traductores no tienen el mismo alcance para reducir los costos, que otros proveedores de bienes y servicios; y es necesario que ambas partes en el juego se den cuenta de que la negociación del precio forma parte de la estrategia profesional.

No es ningún secreto en la industria, de que algunas de las más grandes agencias llamen a sus proveedores *freelance* para que reduzcan sus tarifas. Después de todo, la mayoría de los traductores trabajan, al menos en parte, directa o indirectamente, para grandes empresas industriales que hoy, especialmente en el mundo occidental, tienen que explorar la manera de reducir los costos.

La cuestión es que la mayoría de los costos del *freelancer* (trabajador independiente) son esenciales, incluyendo la tecnología y el *software*. Una empresa unipersonal no es una organización compleja y, por ello, una reducción de tarifas se convierte en un recorte del sueldo.

Y hay más aún; se pide una reducción porque se requieren suministros más baratos y el cliente no presta atención a la calidad -actualmente nadie parece preocuparse sobre lo que se les dice a los *freelancers*: que las empresas necesitan traducir grandes volúmenes-, como para preocuparse sobre la calidad del trabajo.

No es extraño que la tendencia esté transmitiendo un efecto dominó, a través de la industria. Estas cosas van exactamente al quid de algunos de los postulados básicos, por los cuales los traductores profesionales viven: durante años, en lo que ellos pensaron fue aceptado, es una profesión mal paga en muchos segmentos; ellos han sido al menos parcialmente impulsados por el orgullo en el valor que agregan. ¿Ha cambiado tanto el mundo realmente? ¿Y cuáles son las opciones del *freelancer*: trabajar más rápido, trabajar más tiempo, reducir las ganancias, abandonar el rubro? Por supuesto, el traductor también puede marginar al cliente y

solamente aceptar su trabajo cuando no tiene otra oferta, pero eso no va a funcionar a largo plazo, ya que si esto sucede a menudo, aún los clientes más amigables del traductor, tendrán que seguir la tendencia, de otro modo llegarán a ser incompetentes. También, simplemente puede decir "no".

Sí, señores.

Aunque parece que muchos traductores *freelance* -demasiados quizás- estarán de acuerdo con dichas reducciones sin argumento, antes que perder el cliente.

En consecuencia, mucha gente, afectada por esta tendencia, se siente profundamente infeliz e insegura. Además, los traductores no tienen ninguna garantía de que este pedido sea el último.

Porque, después de todo, el redondeo de los precios por parte de los profesionales es un acontecimiento normal para los grandes clientes finales.

Desafortunadamente, el precio en la industria de la traducción puede ser similar a las negociaciones de compra profesional -tal como el Arreglo Floral de Gumby en Monty Python hace a la Ikebana-. Un pedido simple y directo de reducción de 10 o 15 centavos puede no ser la mejor manera de mejorar los costos de la traducción -y un "sí" o un "no" directo del traductor puede no ser la mejor respuesta tampoco. Las reglas de juego en la negociación- lo que las partes buscan, el porqué de dicha negociación y con qué frecuencia quieren debatir- tienen que ser claras para ambas partes. Lo más importante de todo es que los negociadores del precio busquen soluciones ventajosas, es decir, aquellas que benefician a ambas partes.

**"Muchos traductores *freelance* -demasiados quizás- estarán de acuerdo con dichas reducciones sin argumento, antes que perder el cliente."**

Imaginen, entonces, que un cliente que conoce el juego de la negociación se encuentra bajo la presión de empresarios asiáticos de la industria, de bajo costo. Se

acerca a su proveedor y le pide que reduzca los costos en un 15 por ciento. Éste es el punto de partida de una negociación, no un ultimátum. El proveedor podría preguntar: "¿En qué basa ese porcentaje? ¿Qué le hace pensar que puedo reducirlo tanto? ¿Ese número se basa en un precio real ofrecido por un rival o el cliente lo ha fijado al azar? ¿Qué argumentos justifican pedir al proveedor que reduzca los costos? ¿Qué pasos ya ha tomado el cliente para reducir los costos en su propia organización? Si el producto está disponible a menor precio en otra parte, la calidad es la misma? De ser así, ¿puede nuestro proveedor ponerle un valor agregado a su oferta para hacer que su precio más alto, sea aceptable, preferentemente a bajo costo para él mismo? Puede reducir el nivel de servicios, de modo tal que pueda entregar el mismo volumen a un costo menor para él mismo? ¿Qué puede ofrecer el cliente como *quid pro quo* para asegurar que el proveedor no sufra, como resultado de la reducción de costos? En la industria de la traducción, esto podría significar que el traductor reduzca la edición o etapa de revisión final, ya que presumiblemente el cliente verifica el trabajo de todos modos y el costo adicional podría ser mínimo o se podría incluir al traductor en los acuerdos que realizan las grandes empresas para la compra masiva de equipos y suministros de oficina, a precios económicos.

Los traductores deberían poder pensar en estos términos: después de todo, muchos trabajan a través de empresas o agencias de traducción porque tienen beneficios muy específicos. El intermediario capta y asigna el trabajo normal, puede ser un pagador más confiable que algunas empresas privadas y, si es una buena empresa, es un proveedor de trabajo profesional que entiende y conoce el producto o el servicio brindado, lo cual puede ser un problema en el negocio de la traducción. A cambio de esto, sin embargo, el traductor es consciente de que esa persona está realizando un intercambio: sacrificando un monto importante del ingreso final del trabajo, precio por mayor frente al precio minorista. En la industria de la traducción, un acuerdo justo es casi más importante que cualquier otra cosa.

¿Quién tiene el control de la situación?

"Al iniciar una negociación, usted debe estar seguro de lo más importante. ¿Quién tiene el poder de negociación, aquel que tiene el control de la situación?"

Una advertencia: al iniciar una negociación tiene que estar seguro de lo más importante –¿Quién tiene el poder de negociación, el que tiene el control de la situación? Y que, a mi parecer, es algo que nuestra profesión no puede realmente asegurar por el momento. Podría ser un proceso complicado... Mi instinto dice que las dos partes tienen que estar en equilibrio, sin descuidar la cordialidad, cualquier otra cosa no es factible. Por todos los medios, hay que dejar que los proveedores de trabajos grandes prueben traductores más baratos –y descubran si realmente los clientes son tan indiferentes a una calidad potencialmente inferior y a técnicas precarias de entrega, como creen que son.

En la industria de la traducción, un acuerdo es casi más importante que cualquier otra cosa.

En algunos segmentos de la industria, donde los traductores necesitan ofrecer servicios especiales (traducción médica o legal, por ejemplo, o idiomas no convencionales), el traductor, sin duda, tendrá una fuerte presencia.

En otros, en los que se requieren justamente técnicas comunes, en idiomas convencionales, el traductor experimentado con técnicas altamente desarrolladas, que quizá vive en un barrio preferencial, tendrá que pensar en qué otro valor agregado puede llegar a ofrecer. Se pueden tener en cuenta cuatro hipótesis:

- Todas las traducciones requieren un alto nivel de destreza que necesariamente debe limitar el número potencial de proveedores.

- Las grandes empresas de traducción que brindan un servicio muy valioso a usuarios importantes, de ninguna manera controlan todo el mercado, existen muchas otras más pequeñas que pueden ofrecer servicios personalizados y a tarifas potencialmente más elevadas.

- El traductor *freelance* capacitado es la fuente de una buena parte de los ingresos de una agencia de traducción, aunque muchas de ellas emplean un gran número de personal en relación de dependencia.

- Finalmente, el hecho de que las grandes empresas estén contactando proveedores existentes y estén pidiéndoles una reducción en los precios, en lugar de dirigirse a fuentes más baratas, implica que le asignaron un valor elevado a estos servicios de traducción, aún cuando los mismos parezcan tener una manera extraña de demostrarlo. Y en eso, también radica el poder de negociación.

Traducción: Trad. Públ. Diana Rivas  
Artículo publicado en *ITI Bulletin*  
(Boletín del Instituto de Traducción e Interpretación),  
Sep-Oct 2005.