



CURSO DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO DE LA TRADUCCIÓN – EDICIÓN 2015



AVISO LEGAL Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por la Ley, queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, cualquiera que sea el medio empleado sin la preceptiva autorización. Copyright © LEON HUNTER SL



OBJETIVOS



- Ofrecer una visión general de cómo funciona la intermediación en el mercado de la traducción, sus ventajas e inconvenientes, además de una descripción muy breve de los principales documentos empleados.
- Ofrecer una perspectiva general de los límites éticos y jurídicos de la intermediación.
- Conocimiento de las motivaciones económicas y de gestión empresarial que conducen a la intermediación y contratación de servicios en traducción.

ÍNDICE: ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

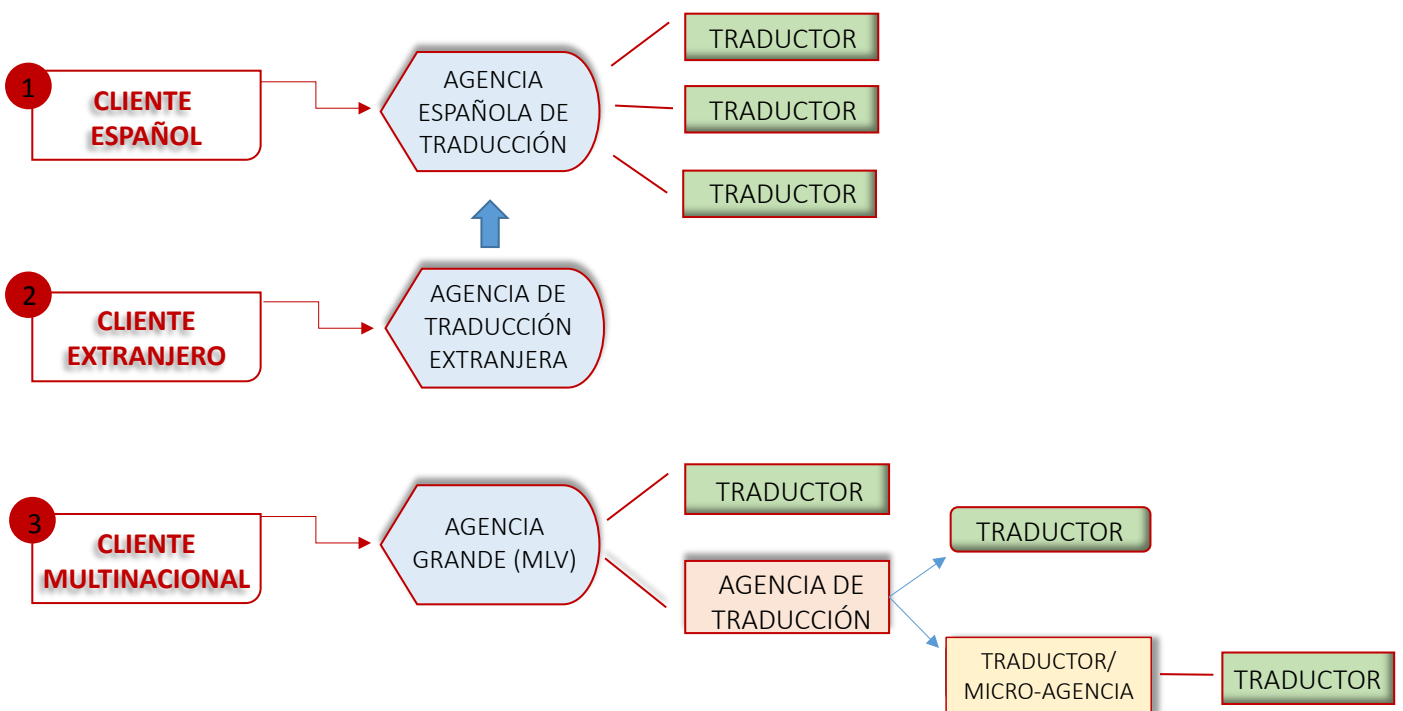
- 1.- La intermediación en el mercado de la traducción
- 2.- ¿Por qué se subcontratan traducciones?
 - 2.1.- Motivos de las empresas
 - 2.2.- Motivos de las agencias de traducción
- 3.- ¿Por qué una agencia extranjera subcontrata encargos de traducción a una agencia local de otro país?
- 4.- Los traductores en rol de agencia
- 5.- Documentación empleada en la relación de intermediación
- 6.- ¿Por qué el traductor no puede subcontratar sin permiso?
- 7.- Intermediarios y comisiones
- 8.- Inconvenientes de la intermediación y malas prácticas
- 9.- Motivos a favor de la subcontratación
- 10.- Ejemplo de subcontratación de servicios de traducción
- 11.- Condiciones de contratación de un colaborador



1.- La intermediación en el mercado de la traducción

Un fundamento básico del mercado de la traducción es la intermediación. El mercado de la traducción no se puede entender si no se entiende lo que es la intermediación, quién intermedia y qué hacen los intermediarios. La mayor parte de las traducciones pasan por algún tipo de intermediario.

Tres situaciones de intermediación comunes



2.- ¿Por qué se subcontratan traducciones?





2.1.- Motivos de las empresas

Es habitual que las empresas (clientes directos de servicios de traducción) subcontraten (a agencias de traducción) servicios de traducción por uno o más de los siguientes motivos:

- 1 Conocimiento del producto:** la agencia es especialista en el producto y lo conoce mejor que el cliente;
- 2 Falta de profesionales especializados en la empresa:** la empresa no dispone de traductores propios;
- 3 Ahorro de costes:** porque es más económico que el servicio se realice de forma externa (por el ahorro en contratación, en tiempo, en recursos físicos de la empresa);
- 4 Facilidad de encargar varios tipos de servicio a un solo proveedor (one-stop shop):** Varios idiomas, traducción/interpretación, traducción jurada, etc. se encargan a un solo proveedor en lugar de buscar un proveedor distinto para cada servicio. Esto supone un ahorro de costes, de tiempo y también supone (para la empresa) un comportamiento tendente a reducir riesgos ya que trabajar con múltiples proveedores / nuevos proveedores que no se conocen entraña varios tipos de riesgo: posible incumplimiento de plazos, potencial incumplimiento de condiciones de confidencialidad, desconocimiento del producto de la empresa, dificultades para facturar conforme a exigencias locales, etc.

2.2. Motivos de las agencias de traducción

En cuanto a las agencias (intermediarios de servicios de traducción), también es posible que, a su vez, subcontraten servicios a traductores o incluso a otras agencias. Los motivos más comunes para subcontratar servicios a un tercero o a una tercera empresa son:

-  **Poder ofrecer una mayor gama de servicios** (diversos pares de idiomas, especialidades, tecnologías, etc.);
-  **Ahorrar costes** de contratación de trabajadores;
-  **Poder ofrecer servicios de valor añadido:** edición, diseño gráfico, peticiones especiales...
-  **Volumen.** Poder aceptar un mayor volumen de trabajo, distribuyendo el trabajo entre varios proveedores.

Como hemos visto, las agencias de traducción no solo subcontratan o encargan traducciones a traductores freelance o autónomos sino que también pueden encargar la traducción a otra agencia de traducción o a una microagencia o a un traductor autónomo que actúa de intermediario (traductor en el rol de agencia).

Un caso frecuente es el explicado en el punto 2 del gráfico, en el que una agencia extranjera subcontrata a una agencia española (agencia extranjera subcontrata a agencia local – en nuestro caso estamos hablando de “agencia española” como sinónimo de agencia local de un país X).

3.- ¿Por qué una agencia extranjera subcontrata encargos de traducción a una agencia local de otro país?

Normalmente busca una agencia en el país del idioma destino de la traducción para asegurarse de que la traducción sea de mejor calidad y más económica. Pongamos que una agencia alemana recibe un encargo en inglés > español (variedad: castellano de España). Contratará a una agencia de España porque:

- Se asegura de que la agencia contrata a personas nativas y de que el revisor de la traducción (normalmente pasará por algún tipo de revisión de la propia agencia) también sea nativo de ese idioma;
- Ahorro de costes: en Alemania es una combinación poco frecuente pero en España es muy común esa combinación por lo que sale más económico contratar a un traductor EN > ES en España que en Alemania.

A veces puede ocurrir que una agencia contrate a un traductor local (en el caso expuesto: un traductor EN > ES que resida en Alemania). Los principales motivos de preferir proveedores locales (incluso siendo más caros) son:

- Barreras idiomáticas – el proveedor local se comunica perfectamente en el idioma del país;
- Cuestiones fiscales o legislativas – mayor facilidad de emisión de facturas según la normativa concreta del país;
- Entiende las claves, usos y costumbres comerciales del país en cuestión.



4.- Los traductores en rol de agencia

Puede ser también que el **traductor** pase a ocupar el rol de agencia y que haga de intermediario. En este caso será el traductor que busque colaboradores a través de contactos profesionales, círculos informales, asociaciones, bases de datos... Como hemos visto antes los encargos muy grandes (volumen) y plazos breves de tiempo obligan a repartir el trabajo entre varios traductores.

Pero.... ¿los traductores pueden subcontratar traducciones que se les encargan a ellos?

En el caso de una traducción encargada directamente al traductor por un cliente directo (no agencia) es habitual que el traductor subcontrate a un tercero, a menos que el cliente le haya especificado que, por algún motivo (confidencialidad, confianza, etc.) no puede hacerlo.

En caso de que el traductor trabaje para una agencia, en principio no está permitida la subcontratación. Muchas agencias lo prohíben de manera expresa en sus ofertas de empleo, condiciones de contratación y acuerdos de confidencialidad. En otros casos, si el traductor no lo ha consultado previamente y la agencia se percata, puede que dejen de trabajar con ese proveedor o le exijan algún tipo de explicaciones. Incluso aunque el traductor no tuviera ninguna barrera para subcontratar el trabajo se suele entender “de manera tácita” que el traductor no va a subcontratar ese trabajo sin informar a la agencia y sin permiso para hacerlo, incluso pudiendo hacerlo sin ningún tipo de restricción.

Lectura obligatoria

Lee a continuación este artículo del Blog de Leon Hunter sobre algunos problemas que surgen en la gestión de proyectos:

LECTURA: calidad percibida desde el “lado traductor”

5.- Documentación empleada en la relación de intermediación

En la lectura (calidad percibida desde el “lado traductor”) se hacía un repaso de muchos de los problemas que pueden surgir durante la intermediación de proyectos de traducción... Habéis visto que son muchos y variados. Y dado el gran número de potenciales problemas, existen toda una serie de estrategias para impedir que se deje a la interpretación o a la buena fe (o a la buena de Dios) los proyectos de traducción. Entre los documentos (entre agencia y traductor) más comunes nos encontramos con los siguientes:

- **NDA (non-disclosure agreement) o acuerdo de confidencialidad.** Sirve para que el traductor se comprometa a no divulgar a terceros información confidencial de la agencia o de los clientes de la agencia. Dentro de este tipo de acuerdos (que frecuentemente reciben nombres más generales como “acuerdo de colaboración” o “contrato de colaboración”) también se suelen incluir cláusulas de no competencia o contra la competencia desleal donde se especifica que el traductor o proveedor (por ejemplo, otra agencia) no podrá trabajar para los clientes de la agencia que le contrata el trabajo.
- **Pedidos.** Los pedidos suelen utilizarse para especificar toda una serie de condiciones generales que son muy interesantes como: las penalizaciones por problemas de calidad o retrasos por parte del traductor, las obligaciones mínimas o precauciones que deberá tomar el traductor en la revisión del documento, las condiciones de facturación (a quién factura, cuándo y cómo) y, por último, los plazos de pago.
- **Hojas de control de calidad.** Pueden ser parte de la hoja de pedido o ser un documento aparte. A veces el pedido incluye una segunda hoja con una checklist (o lista de comprobación para que el traductor confirme que ha realizado una serie de tareas como pasar la ortografía, etc.). Frecuentemente estas hojas también se utilizan para especificar una serie de condiciones generales, penalizaciones, mínimos a cumplir, etc. en letra pequeña al final de la checklist.
- **Declaraciones/hojas de confirmación de revisión.** En algunos casos puede exigirse también al traductor – revisor (traducciones para servicios públicos, para organismos internacionales, etc.) que remita una hoja firmada corroborando que la traducción es correcta o que la revisión es correcta y que ha seguido una serie de pasos en la revisión de la traducción. Ese es un resumen breve, pero que muy brevísimo, de algunos documentos que se utilizan en intermediación para “cubrirse las espaldas” ante posibles problemas, reclamaciones y demandas, llegado al caso.

Ese es un resumen breve, pero que muy brevísimo, de algunos documentos que se utilizan en intermediación para “cubrirse las espaldas” ante posibles problemas, reclamaciones y demandas, llegado al caso.



6.- ¿Por qué el traductor no puede subcontratar sin permiso?

Porque la agencia selecciona a un traductor de entre muchos posibles candidatos porque le ofrece una serie de garantías — principalmente de calidad de la traducción — pero también otros factores como la cercanía, el trato, el conocimiento de la forma de trabajar de la persona, el cumplimiento de plazos, la flexibilidad, el cumplimiento de las normas administrativas / de facturación de la agencia... Crear una relación con un proveedor es un trabajo de años y poca gente está dispuesta a arriesgar con una apuesta nueva por una persona desconocida.

Por otra parte la agencia deseará proteger la confidencialidad de los documentos de su cliente y también de sus propios documentos (memorias, glosarios, guías de estilo, procedimientos de trabajo, etc.).

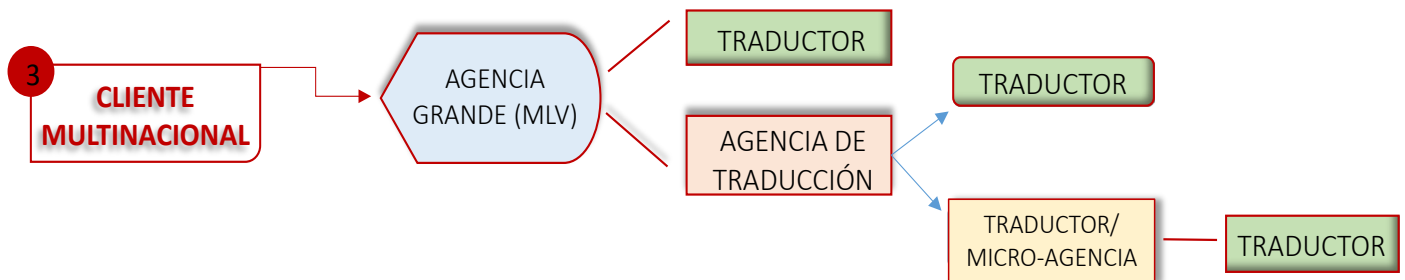
Por estos dos motivos cuando una agencia subcontrata un trabajo a un traductor normalmente no permite que ese traductor subcontrate a su vez a un tercero, a menos que le ofrezca una serie de garantías como la revisión del trabajo, la responsabilidad de pagar a sus colaboradores (haya recibido o no el pago de la agencia) y la protección de la confidencialidad de su propio cliente (la agencia) y también del cliente de la agencia. Por último, como señalábamos en el gráfico sobre subcontratación, es un problema la subcontratación excesiva que puede desembocar en una pérdida de calidad del trabajo, en un retraso de plazos de entrega o en un exceso de revisión (o revisiones contradictorias) que también tendrán como consecuencia la mala calidad del trabajo (porque, como dice el refrán, “demasiados cocineros estropean el caldo”).



7.- Intermediarios y comisiones

En una estructura de intermediación múltiple cada intermediario se llevará su comisión. La persona que traduzca el trabajo finalmente será la que se lleve la menor parte (cada vez menos cuantos más niveles de intermediación existan) del valor total del trabajo.

CLIENTE	➤	PAGA 0,20 CÉNTIMOS DE EURO POR PALABRA
AGENCIA 1	➤	SUBCONTRATA EL TRABAJO POR 0,12 CÉNTIMOS DE EURO
AGENCIA 2	➤	SUBCONTRATA POR 0,08 CÉNTIMOS DE EURO
MINIAGENCIA/ TRADUCTOR AUTÓNOMO	➤	SUBCONTRATA A UN COLABORADOR POR 0,03 O 0,04.



8.- Inconvenientes de la intermediación y malas prácticas

Intermediación múltiple en traducción

El caso descrito es poco frecuente, pero existe. El problema es que el traductor (que cobra 0,03) se lleva toda la responsabilidad y el cliente final (que paga 0,20) espera una traducción de cinco estrellas (porque la está pagando). De tal modo que la pobrecita que traduce por 0,03 se puede llevar unas críticas que no se espera por el precio que le están pagando.

Pesca de clientes

Otra desventaja importante por la que una agencia puede no querer subcontratar a otras agencias es que estas agencias puedan entrar en contacto con sus clientes y ofrecerles traducciones a precios más bajos, sobre todo si la agencia 1 opera en un mercado de precios altos (por ejemplo, el norte de Europa) y la agencia 2 opera en un mercado de precios bajos (como España). Para prevenir este tipo de situaciones ambas agencias tendrán que firmar una serie de acuerdos y documentos agencia – agencia con las condiciones que deba reunir el servicio y cláusulas en cuanto a la confidencialidad, no competencia, etc.

Mala imagen

También la agencia que subcontrata querrá proteger su imagen de cara al cliente y la subcontratación múltiple puede desvirtuarla porque:

- La agencia subcontratada publicite el trabajo como propio y ponga al cliente en la lista de clientes en su página web sin permiso;
- Incluso el propio traductor del tercer o cuarto nivel de subcontratación podría (sin saber quién es el cliente final) perjudicar la confidencialidad publicando parte de la traducción en foros, en su carpeta de trabajos realizados, cotilleando en redes sociales, etc.
- Cadena de subcontrataciones donde el proveedor último cobre poquísimo y el nivel de calidad sea muy bajo;

9.- Motivos a favor de la subcontratación

Ya hemos visto bastantes desventajas de la subcontratación y ahora hablaremos de las ventajas... ¡¡Porque no todo son desventajas!!

A continuación se presentan algunas vicisitudes de la subcontratación y también una breve descripción (no será más que un esbozo) de cuestiones como la confidencialidad o las condiciones de un contrato con un colaborador en traducción.

En la subcontratación de servicios, las agencias de traducción no se diferencian de otras empresas. A continuación presentamos un ejemplo típico de subcontratación en una empresa de otro sector (el informático):

- Su empresa trabaja habitualmente con una empresa de servicios informáticos externa. Esta empresa ofrece una variedad de servicios como mantenimiento de equipos, servicios de hosting, etc.

- Surge un proyecto en su empresa para montar una red segura de equipos y necesita una solución de seguridad específica para estos equipos.

- Aunque pueda buscar una empresa especializada en soluciones de seguridad, no tiene relación con estas empresas y prefiere trabajar con el proveedor que ya conoce.

- Subcontrata el proyecto a su proveedor de soluciones informáticas que buscará a profesionales o a una empresa de seguridad para pedirles o bien un asesoramiento o bien una solución que cubra las necesidades que les haya especificado.

En este sentido, la prestación de servicios de traducción no es distinta al ejemplo ofrecido para los servicios de otro sector.

10.- Ejemplo de subcontratación de servicios de traducción

Datos del encargo

- **Encargo:** traducción especializada de una patente de alemán a inglés;
- **Cliente:** empresa española;
- **Proveedor:** agencia española;
- La agencia española subcontrata el trabajo a una empresa inglesa, especializada en patentes.



Es lógico que se haga así. El cliente, una empresa española, contrata el trabajo a la agencia española con la que ya trabaja porque no conoce el mercado de la traducción y no sabe qué proveedores podrían proporcionarle una solución adecuada.



Riesgos

La agencia española que subcontrata correrá con la responsabilidad del encargo y deberá subcontratar el trabajo con cuidado porque corre un riesgo económico ya que si subcontrata el trabajo a un proveedor inadecuado podría suceder lo siguiente:

Riesgos de la subcontratación para la agencia que subcontrata	- Entrega de una traducción de mala calidad que le podría llevar a perder dinero (por tener que realizar un descuento, por tener que contratar una revisión del trabajo, una retraducción - nueva traducción - del trabajo entero, pérdida del cliente insatisfecho con la calidad del trabajo, etc.).
	- Pérdida del cliente porque el proveedor contacte directamente con su cliente.
	- Otro riesgo sería que el proveedor no devolviera el trabajo en plazo o no lo entregara en absoluto lo que podría motivar: la cancelación del encargo, el perjuicio de la imagen de la agencia, pérdida de otros clientes por malas referencias, etc.

Marco de actuación

Para evitar o trata de aminorar todos estos riesgos, la agencia tendrá que tener un marco claro de actuación y una serie de compromisos documentados tanto con su cliente como con los proveedores. Entre los documentos que puede tener la agencia se incluyen los siguientes:

Documentación necesaria para establecer una relación contractual con garantías para las tres partes: Cliente <> Agencia <> Traductor / Proveedor	- Condiciones generales de venta / contratación: donde se especifiquen las responsabilidades y penalizaciones por incumplimiento (aplicables tanto a la propia agencia como a los proveedores de la misma).
	<p>- Contrato de traducción (de la agencia con su cliente). Pueden existir contratos de traducción para encargos concretos o para colaboración a largo plazo con un cliente determinado. En estos contratos se detallan todos los compromisos de la agencia, sus políticas en cuanto a cancelaciones, encargos adicionales, revisión / corrección de encargos, precios mínimos aplicables y tarifas, el método de trabajo de la agencia (contratación de traductores), las garantías de calidad (en cuanto a revisión de encargos, etc.), las obligaciones de confidencialidad y protección de datos de la agencia y de los subcontratistas de la agencia, la propiedad intelectual de las memorias de traducción, etc.</p> <p>- Pedidos, checklists, procedimientos, contratos... Para los proveedores de la agencia. Es importante que estos documentos especifiquen los baremos o criterios de la calidad exigida al proveedor (criterios objetivables) y las consecuencias (si hubiera) del incumplimiento de uno o varios de los criterios (o distintas penalizaciones según lo que se incumpliera o la gravedad del incumplimiento). Una agencia que no haya especificado lo que se requiere con antelación no puede exigir responsabilidades por algo que no ha concretado y acordado con antelación. De hacerlo, estaría actuando de forma arbitraria o se podría ver su comportamiento como poco ético o incluso ilegal - con exigencia de responsabilidades.</p>
Tipos de contrato de confidencialidad	<p>- Otro documento esencial es el contrato de confidencialidad (<i>también llamado NDA o non-disclosure agreement</i>). Existen varios tipos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contrato de confidencialidad cliente-agencia; - Contrato de confidencialidad (cláusula de confidencialidad y deber de secreto) agencia – empleados en plantilla de la agencia; - Contrato de confidencialidad agencia -agencia; - Contrato de confidencialidad agencia - traductor.



11.- Condiciones de contratación de un colaborador

¿Qué hay que pactar antes de contratar?

▲ **Condiciones de pago:** principalmente el plazo (a 30 – 60 días, el plazo máximo permitido por la legislación vigente es 60 días desde el año 2013 – Véase esta explicación de la [Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales](#)).

Para un debate y opiniones sobre los plazos de pago, podéis ver el artículo que se ofrece como lectura.

▲ **Plazos de entrega:** pidiendo la confirmación por email del proveedor.

▲ **Especificaciones del trabajo a realizar:** confirmando recepción de los archivos correctos y del software a utilizar (en su caso) y el proceso de verificación / revisión a seguir.

▲ **Confidencialidad:** enviando previamente al traductor (normalmente antes de comenzar una relación profesional) un acuerdo de confidencialidad y no competencia que deberá firmar y devolver. Esto es aplicable tanto a traductores en plantilla (contratados) como a los freelance. Además es aconsejable incluir una referencia explícita a la LOPD (Ley de Protección de Datos Personales) para personas que vayan a manejar datos de carácter personal.

▲ **Penalizaciones por incumplimiento:** hay que establecer previamente las penalizaciones – por ejemplo, tanto por ciento por entregar fuera de plazo, tanto por ciento por hora o día de retraso. Puede incluirse también un listado de objetivos (en cuanto a corrección gramatical, ortografía, puntuación, formato del archivo – si se quiere en formato de checklist que hay que devolver al finalizar el trabajo) y las advertencias de las penalizaciones que procedan en caso de incumplimiento. En general, los traductores verán como poco sería una agencia que no establezca nada por adelantado y decida – por ejemplo – no pagar nada o pagar menos sin haberlo advertido y sin que sea en base a ninguna condición establecida con anterioridad.

LECTURA OBLIGATORIA: Las nuevas medidas contra la morosidad

En el artículo referenciado de Leon Hunter (publicado en LinkedIn) podrás leer en detalle acerca de las nuevas medidas contra la morosidad y algunas opiniones sobre su aplicación en España.

Lecturas complementarias (no obligatorias)

Más lectura para los que queráis comprender el funcionamiento del mercado de la traducción, tanto si pensáis trabajar como freelancers o project managers como si pensáis – ahora o en un futuro – montar vuestra propia agencia o empresa de traducción.

Más lectura:	Modelos de acuerdos y contratos encontrados online: <u>Acuerdo de confidencialidad y no divulgación (TechTranslations, Chile).</u> <u>Entrada de blog sobre contratos de traducción (Sinjania)</u> <u>Modelos de contrato editor – traductor (ACETT, España)</u> Condiciones generales de venta (Lexitrad, España)
---------------------	---