

## *Perspectivas de evolución futura de la profesión del traductor: un enfoque macroeconómico*

**Heinz Rudolf**

**ALBISA, Engineering for Language and Electronic Documents, S.L.**

### **Resumen**

Para poder trazar la posible evolución de la profesión del traductor, el artículo analiza las tendencias económicas y cambios en el modelo social y laboral en la actualidad sin perder de vista los procesos de globalización. En principio señala seis alternativas posibles a escoger por parte de un traductor recién salido de la universidad, aunque, debido a la situación laboral y económica y las características del mercado nacional y las tendencias internacionales, el camino más probable que se emprenda será el del traductor autónomo. El motor del crecimiento del mercado de la traducción es la globalización lo que exigirá cada vez más mayor movilidad y flexibilidad por parte de los involucrados. En el mundo globalizado el traductor debe desarrollar competencias competitivas para poder diferenciarse de los demás. Por ello debe especializarse y dominar más de un idioma extranjero. Además tiene que disponer de conocimientos informáticos muy avanzados para poder integrarse en equipos internacionales interesantes. Será imprescindible el uso de herramientas de traducción asistida y dominar los distintos formatos de documentos más allá de Word. El traductor tendrá que actuar como una microempresa, desarrollando una proyección suya hacia el mercado que se debería materializar en un plan de negocio y estratégico. Esto supone para las Facultades de Traducción e Interpretación la necesidad de incluir en sus planes de estudios el aprendizaje de estas materias y la aplicación práctica de las nuevas tecnologías en los procesos de gestión y traducción.

### **1. Introducción**

Cuando uno se plantea la cuestión de la evolución futura de la profesión, siempre lo hace pensando en las posibilidades de encontrar trabajo y qué debe saber y hacer para conseguirlo. Desde el punto de vista de una universidad el interés puede ser qué materias debe incluir en el plan de estudios para que los estudiantes salgan bien preparados. Para poder contestar a esta cuestión, hay que analizar la situación y tendencias del mercado actual.

En principio, a un traductor que termina su carrera se ofrecen seis opciones:

- Presentarse a unas oposiciones para entrar en una institución de la Unión Europea
- Buscar un puesto en una empresa con un departamento de traducción

- Buscar un puesto en una empresa de traducción
- Trabajar como autónomo
- Abrir una franquicia
- Crear una empresa de traducción propia

La elección dependerá en lo posible de las apetencias personales y posibilidades de cada uno, pero a menudo el mercado laboral, el mercado nacional y la situación económica en general obligan a una reflexión profunda sobre si la elección es realista o no.

## **2. Instituciones públicas**

Muchos aspiran entrar en una institución pública como puede ser el Parlamento Europeo o la Comisión Europea. Desde luego es una gran oportunidad si se consigue. No obstante hay que tener en cuenta que los puestos de trabajo en estas instituciones, por muy grandes que sean, son muy limitados, incluso en algunas se están reduciendo los cupos, reservándolos para traductores de los países del Este que entrarán en la UE en mayo de 2004. Así mismo, dichas instituciones externalizan cada vez más las traducciones para reducir costes.

Teniendo en cuenta la cantidad de traductores (aproximadamente unos 500) que se licencian cada año en más de 20 universidades españolas la probabilidad de conseguir un puesto de funcionario es muy reducida, sobre todo considerando que más del 90 % de los traductores trabajan la misma combinación lingüística: inglés > español, y no han profundizado lo suficientemente en el segundo y tercer idioma.

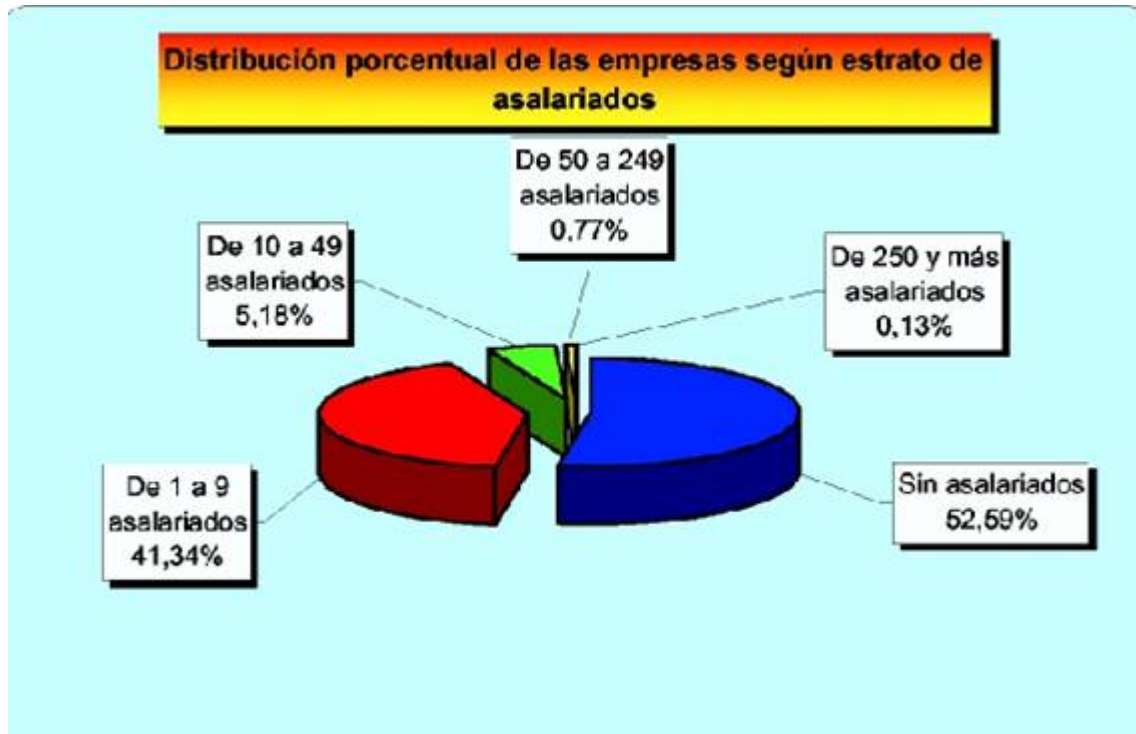
## **3. Empresas con departamento de traducción**

El aspecto de la misma combinación lingüística y el insuficiente conocimiento de otros idiomas dificulta también la consecución de un puesto en plantilla en una empresa de cualquier sector, aún siendo inglés > español la combinación más frecuente (aprox. el 94%).

No obstante, otro aspecto de mayor importancia es aquí que las empresas tienden cada vez más a recurrir al llamado "outsourcing". Hay varios motivos para ello.

La gran mayoría de las empresas españolas son microempresas y PYMES con no más de 10 trabajadores (casi el 94%) y solamente el 5,18% de las empresas tiene entre 10 y 49 trabajadores. Para su supervivencia estas empresas tienen que concentrarse en su negocio central y convertir el *staff* en costes flexibles. Solamente el 0,9% de las empresas tiene la capacidad de integrar a un traductor,

o, mejor aún, contar con un departamento de traducción. Las posibilidades aumentan si en estas empresas existen sistemas de gestión de documentación y/o contenidos. Este tipo de sistemas, sin embargo, por la alta inversión que requieren, vamos a encontrarlo tan sólo en algunas de las empresas con más de 250 empleados que representan el 0,13% del total (véase gráfico 1).



**Gráfico 1.** Datos DIRCE 2002, [Dirección General de Política de la PYME](#)

Al analizar el panorama que ofrece el mercado actual, es fácil deducir que si alguien quiere conseguir un puesto en plantilla tendrá que ser bastante flexible y estar dispuesto a cambiar su domicilio a alguna ciudad donde se ubiquen las empresas. Los datos así lo confirman, de manera que si nos concentramos solamente en las empresas de importación/exportación con una facturación anual superior a 100.000 € como las más propicias para demandar traducciones, veremos que la mayoría (35%) se localiza en Cataluña, y de éstas el 85 % en Barcelona. En segunda lugar viene Madrid con un 23%, seguido por Valencia con un 11%. El 31 % restante se reparte sobre las demás Autonomías de España (tabla 1).

| > 100,000 EUROS                   | Total         | %           |
|-----------------------------------|---------------|-------------|
| <b>Total Cataluña</b>             | 4.515         | <b>35%</b>  |
| <b>Total Madrid</b>               | 2.554         | <b>23%</b>  |
| <b>Total Comunidad Valenciana</b> | 1.539         | <b>11%</b>  |
| Total Andalucía                   | 616           | 5%          |
| Total País Vasco                  | 582           | 5%          |
| Total Galicia                     | 506           | 4%          |
| Total Aragón                      | 482           | 4%          |
| Total Castilla y León             | 432           | 3%          |
| Total C. la Mancha                | 246           | 2%          |
| Murcia                            | 215           | 1%          |
| Navarra                           | 169           | 1%          |
| Total Asturias                    | 167           | 1%          |
| Cantabria                         | 122           | 1%          |
| Baleares                          | 123           | 1%          |
| Total Canarias                    | 185           | 1%          |
| Total Extremadura                 | 73            | 1%          |
| Rioja                             | 62            | 0%          |
| <b>TOTAL</b>                      | <b>12.588</b> | <b>100%</b> |

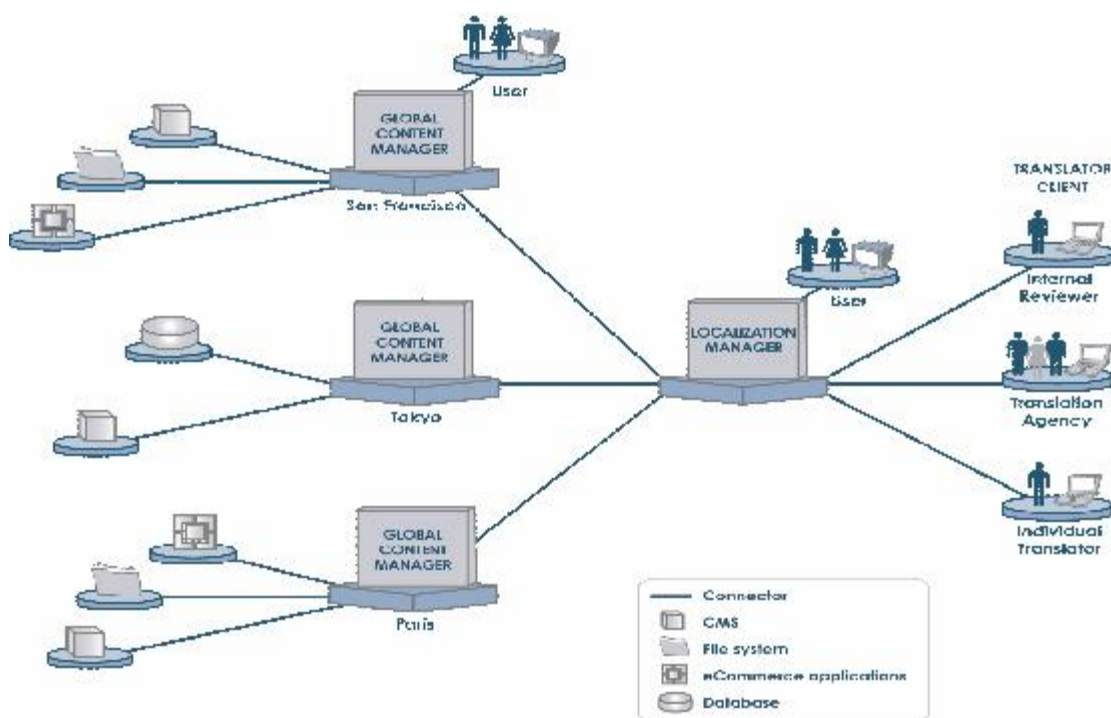
**Tabla 1.** Distribución de las empresas de importación/exportación por autonomías.

#### 4. La empresa global

La expansión de las empresas a nivel mundial está basada en la información: en documentos corporativos, bases de datos, sitios Web, manuales, y muchas otras fuentes, tanto impresas como electrónicas. La gestión de toda esta información en un sólo idioma es extremadamente difícil. Cuando el contenido organizativo de una empresa se desarrolla y se difunde en múltiples lenguas nos enfrentamos a un nuevo reto: desarrollar, aprovechar y mantener una base de información empresarial multilingüe, multi-local y multicultural. Un nivel básico de operaciones incluye cientos de proyectos de localización ocurriendo simultáneamente en todo el mundo. En un nivel superior, el reto va dirigido al núcleo de la gestión de la globalización.

Ya se han desarrollado los primeros Sistemas de Gestión de Globalización diseñados para ir más allá del contenido Web y gestionar la globalización de todos los contenidos de la empresa. Dan soporte a la gestión de la globalización del contenido de la empresa en sitios Web, documentos, bases de datos, aplicaciones y otras fuentes. Esto se consigue proporcionando una infraestructura de apoyo a gestores de globalización, jefes de proyecto y traductores. Estos sistemas proporcionan eficacia, consistencia e integridad a la información traducida y adaptada para el uso en un gran número de sitios (véase el ejemplo del gráfico 2). A través de ellos una empresa global puede desarrollar nuevos activos de conocimiento: una base de referencia lingüística a escala empresarial, así como un conjunto de prácticas de globalización. En un mercado global competitivo, los

activos multilingües, la aplicación de la infraestructura y las mejores prácticas proporcionan una importante ventaja estratégica.



**Gráfico 2.** Arquitectura de distribución. Fuente: Trados GXT

Por medio de estos sistemas una empresa global puede integrar equipos internacionales compuestos por empresas de traducción y traductores autónomos distribuidos por todo el mundo. Claro está que los que quieran involucrarse en este tipo de proyectos deben estar altamente cualificados y especializados.

## 5. Empresas de traducción

La tercera posibilidad, buscar un puesto en una empresa de traducción, parece la predestinada para conseguir trabajo. Analizando estas empresas se constata que son el puro reflejo del mercado nacional, como muestra la tabla 2:

| COMUNIDAD AUTÓNOMA   | Volumen estimado del mercado (Euros) | Nº de empresas de traducción que se reparten el mercado | Facturación estimada por empresa de traducción | Índice de saturación del mercado |
|----------------------|--------------------------------------|---|--|----------------------------------|
| Andalucía            | 13.060.000                           | 73  | 178.767  | 0,90                             |
| Aragón               | 1.650.000                            | 11  | 150.000  | 0,76                             |
| Asturias             | 2.100.000                            | 12  | 175.000  | 0,88                             |
| Baleares             | 3.000.000                            | 20  | 150.000  | 0,76                             |
| Canarias             | 3.450.000                            | 17  | 202.941  | 1,02                             |
| Cantabria            | 0                                    | 0   | 0  | 0,00                             |
| Castilla y León      | 4.350.000                            | 13  | 334.615  | 1,89                             |
| Castilla - La Mancha | 750.000                              | 5   | 150.000  | 0,76                             |
| Cataluña             | 370.350.000                          | 258   | 1.435.465                                      | 7,23                             |
| Comunidad Valenciana | 21.000.000                           | 87  | 241.379  | 1,22                             |
| Extremadura          | 600.000                              | 4   | 150.000  | 0,76                             |
| Galicia              | 2.850.000                            | 19  | 150.000  | 0,76                             |
| Madrid               | 239.250.000                          | 314   | 761.943  | 3,84                             |
| Murcia               | 1.350.000                            | 9   | 150.000  | 0,76                             |
| Navarra              | 1.500.000                            | 10  | 150.000  | 0,76                             |
| País Vasco           | 19.200.000                           | 69  | 278.261  | 1,40                             |
| La Rioja             | 600.000                              | 4   | 150.000  | 0,76                             |
| Ceuta y Melilla      | 0                                    | 0   | 0  | 0,00                             |
| <b>TOTAL</b>         | <b>685.050.000</b>                   | <b>925</b>  | <b>198.406</b>                                 | <b>1,00</b>                      |

**Tabla 2.** Empresas de traducción en España. Datos de la Cámara de Comercio y elaboración propia

El grueso (71%) se encuentra en Madrid, Barcelona y Valencia. Habría que sumar todavía Bilbao. Esto es debido a que, aparte de la industria vasca, nos encontramos con el fenómeno de que en esta Autonomía hay que traducir por Ley (euskera <> castellano). Llama la atención que las empresas catalanas facturan el doble que las empresas madrileñas, a pesar de la mayor saturación.

En cuanto a la tipología de las empresas se pueden distinguir tres grupos. El primer grupo representa el 87,7% del total de las empresas de traducción y por tanto aglutina el mayor número de ellas. Se trata de microempresas que facturan una media de 150.000 € y que tienen entre 0 y 4 empleados. Muchas de ellas no traducen internamente, sino que sólo gestionan las traducciones. El segundo, con un 8,7%, factura entre 600.000 € y 1.500.000 €. Estas empresas emplean hasta un máximo de 20 personas. El tercer grupo, representando tan sólo un 3,6% factura más de 1.500.000 € y emplea un mayor número de traductores.

En general se trata de un mercado muy fraccionado. Las empresas que se crearon en la década de los 90 suelen pertenecer en su mayoría al grupo de las microempresas y funcionan a través de Internet, encargando sus proyectos a una plantilla de un máximo de 100 traductores autónomos. Las empresas del grupo intermedio suelen ser más antiguas y responden al modelo de empresa familiar a la vieja usanza.

| <b>Tramos de facturación (€uros)</b> | <b>Nº de empresas</b> | <b>Facturación media</b> | <b>Volumen de mercado</b> |
|--------------------------------------|-----------------------|--------------------------|---------------------------|
| Hasta 300.000                        | 161                   | 150.000                  | 24.150.000                |
| De 300.000 a 600.000                 | 39                    | 450.000                  | 17.550.000                |
| De 600.00 a 1,5 M                    | 42                    | 1.050.000                | 44.100.000                |
| De 1,5 a 3 M                         | 11                    | 2.250.000                | 24.750.000                |
| De 3 a 6 M                           | 7                     | 4.500.000                | 31.500.000                |
| De 6 a 15 M                          | 6                     | 10.500.000               | 63.000.000                |
| De 15 a 30 M                         | 3                     | 22.500.000               | 67.500.000                |
| De 30 a 60 M                         | 3                     | 45.000.000               | 135.000.000               |
| Más de 60 M                          | 3                     | 60.000.000               | 180.000.000               |
| Sin clasificar                       | 650                   | 150.000                  | 97.500.000                |
| <b>Total</b>                         | <b>925</b>            | <b>740.000</b>           | <b>685.050.000</b>        |

**Tabla 3.** Empresas de traducción por tramos de facturación. Elaboración propia

Prácticamente todas tienen problemas de diferenciación. Si estudiamos sus páginas Web todas ofrecen lo mismo: "calidad, rapidez, mejor relación precio calidad y eficacia", pero poco más. Su capacidad de respuesta y competitividad es muy limitada y a duras penas pueden acceder a grandes proyectos, dado que las empresas grandes exigen que se facture, al menos, diez veces más del importe del proyecto. Para complicar más la situación, los organismos públicos exigen generalmente el triple.

Esto supone que todas estas empresas compiten por el mismo tipo de clientela: la pequeña y mediana empresa. El trato con estos clientes presenta su dificultad, dado que la mayoría no está consciente del hecho de que la documentación de sus productos se liga directamente a la calidad de los mismos. Suelen desconocer en qué consiste el proceso de una traducción de calidad y consideran la traducción solamente como un centro de costes y no como una inversión y estrategia empresarial. La consecuencia es que lo único que les prima y marca sus actividades es disminuir el coste al máximo. Como piensan que traducir puede cualquiera que haya pasado una temporada en el extranjero o alumnos de colegios bilingües, no están dispuestos a pagar el precio que se merece un trabajo de calidad de unos universitarios con especialización, etc.

Esta presión sobre los precios también se ejerce desde los organismos públicos, aunque con muchísimas más exigencias. Aquí sólo unos ejemplos:

- Departamento Interior País Vasco:  
4,6 céntimos/palabra euskera - castellano  
6,8 céntimos/palabra los demás idiomas (incluido combinaciones con chino árabe, japonés etc.)  
(BOPV - lunes 16 de febrero de 2004, pág. 3121)
- Dirección Provincial del Instituto Social de la Marina de Villagarcía: 7,7  
€/página = 2,2 c/p  
(BOE núm. 3, sábado, 3 de enero de 2004, pág. 51)
- Dirección Provincial del Instituto Nacional de la Seguridad Social de Barcelona:  
Idiomas: alemán, inglés, francés, sueco, noruego, danés, finés, islandés, portugués, italiano, holandés, griego y ruso: 0,025 euros por palabra  
(BOE núm. 278, jueves, 20 de noviembre de 2003, pág. 9829)

Para poder trabajar a estos precios hay que tener la "fórmula" y muchísima "solera" si uno no quiere pagar miserias a los traductores y revisores. Ambas cosas son muy difíciles de adquirir. Para muchos es más fácil orientarse hacia otros países de Europa o los Estados Unidos, aprovechando la ventaja de los bajos sueldos que se cobran en España en comparación con estos países. No obstante, si esta ventaja seguirá tal cual en cuanto entren los países del Este en la Unión Europea queda todavía por ver, teniendo en cuenta que ya solamente debido a la comunicación por Internet los precios a nivel europeo se van acercando cada vez más.

¿Cuántos puestos de trabajo pueden generar estas empresas? Estimo que en el primer grupo trabajan unas 1.700 personas, en el segundo otras 1.700 y en el tercero unas 1.000, siendo generosos, en total unas 5.000 personas. Pero no todos son traductores. Decir cuántos puestos se renuevan todos los años sería especular mucho, pero seguro que no alcanzará el 10 % cada año.

## **6. Franquicia**

A partir de los 27 años y teniendo al menos tres años de experiencia, un licenciado en traducción se puede plantear la posibilidad de abrir una franquicia. Condición para ello es que tenga aptitudes comerciales y conocimientos de gestión de empresa, dado que será él quien estará al frente de la actividad y quien se implicará directamente en la operativa del establecimiento, ejerciendo él mismo de encargado del centro.

Las ventajas son múltiples:



- Puede trabajar bajo una marca reconocida con un concepto de negocio probado
- Puede ofrecer una gama de servicios y productos más amplia
- Necesita una inversión inicial menor que si abre una empresa propia
- Recibe Know How y formación continua
- Tiene que hacer un esfuerzo menor en publicidad y acciones de Marketing
- Recibe asistencia técnica, administrativa y comercial
- Puede aceptar y formar parte de proyectos grandes

No obstante, las posibilidades de abrir una franquicia son reducidas, dado que en España en el sector de la traducción existen sólo dos franquiciadores y el mercado no permite abrir el mismo número de franquicias como en el caso de una cadena de *fast food*.

## **7. Creación de una empresa de traducción propia**

Con los suficientes años de experiencia un traductor también puede pensar en crear su propia pequeña empresa. Para ello necesita un capital de aproximadamente. 60.000 € si no quiere quedarse estancado en la fase inicial. No existen estadísticas sobre cuántas empresas de traducción se crean cada año o cuántas tienen que cerrar, pero queda a la vista que no son muchos los que pueden y quieren correr este riesgo, sin hablar del enorme esfuerzo durante muchos años que supone levantar una empresa. Desde luego, no parece una opción para un traductor recién licenciado.

## **8. Traductor autónomo**

La revolución de los medios de comunicación, la innovación tecnológica y el proceso de conformación de un mercado mundial único han conducido a un nuevo planteamiento del perfil profesional acorde con esas condiciones y con la necesidad de enfrentar creativamente los retos de la competitividad. Las relaciones laborales evolucionan de una relación estandarizada estable a una relación laboral individualizada. Las empresas globales contratan en realidad redes de trabajadores. Pienso que el sector donde más se aprecia esta tendencia es justamente el de la traducción.

Como se ha visto anteriormente, incluso las pequeñas empresas de traducción pueden tener una red de hasta 100 traductores autónomos, con lo cual se puede calcular que habrá unos 20.000 ó 30.000 traductores en España que trabajan por su cuenta. Y esto será la perspectiva más común de los que se licencian en

traducción. Esta opción no tiene por qué ser una mala. Hay numerosos traductores a los que les va muy bien y que tienen unos ingresos bastante aceptables. Pero para llegar a esta situación tienen que haber aprendido cómo defenderse y competir en el mercado. Para ello siempre es conveniente disponer de conocimientos en materias como, por ejemplo, empresariales y marketing, y estos contenidos no se han contemplado hasta ahora en las asignaturas impartidas por las Facultades de Traducción e Interpretación.

## 9. Respuestas al mercado actual

En los últimos tiempos se pueden observar diferentes reacciones a distintos niveles ante estos retos que se pueden entender como respuestas al mercado actual:

A nivel de las empresas de traducción ya en 1990 se fundó la [Asociación de Centros Especializados en Traducción \(ACT\)](#), pero es en los últimos dos años cuando empieza a tener más aceptación entre las empresas, y con ello más fuerza. De acuerdo con sus Estatutos sus objetivos son fundamentalmente:

“4.1.1 Colaborar en el desarrollo del país promoviendo, supervisando y desarrollando métodos que permitan dar las máximas garantías de calidad a los servicios y productos que presten sus asociados.

4.1.2 La representación, defensa y promoción de los intereses económicos, empresariales y sociales, tanto a nivel sectorial como territorial, de las empresas asociadas ante cualesquiera entidades de carácter público o privado.

4.1.3 Velar por el prestigio de los servicios de traducción y/o interpretación impulsando el espíritu de convivencia armónica entre las empresas asociadas y las personas y entidades que mantengan relaciones comerciales con las primeras.

4.1.4 Instar a sus miembros para que promuevan, supervisen y desarrollen los métodos necesarios para ofrecer una máxima garantía de calidad en sus servicios y productos.”

La iniciativa de la ACT está trayendo sus primeros frutos a nivel europeo. En 2003 se creó el Comité Técnico para la normalización del sector, en donde se está elaborando una normativa voluntaria en el seno de CEN (Comité Europeo de Normalización) y AENOR para los servicios de la traducción.

Esta norma ayudará a elevar el nivel de los servicios de traducción por un lado y por otro la concienciación de las empresas que necesiten del sector, lo cual redundará también en un mejor entendimiento entre empresas de traducción y traductores autónomos.

A nivel de los traductores autónomos otro fenómeno también está provocando una evolución importante, y quizá adquiere más fuerza y alcance que las numerosas asociaciones tradicionales de traductores. Me refiero a los portales de traductores en Internet. Con estos portales los traductores han roto las barreras regionales y nacionales, consiguiendo encargos de prácticamente todo el mundo a unos precios más razonables que hasta hace dos años seguían siendo los mismos durante más de diez años (aunque en esto tiene que ver también algo la introducción del Euro).

## **10. Perspectivas futuras**

Resumiría las perspectivas futuras de la siguiente forma.

El incremento del uso de sistemas de gestión de documentación multilingüe abarata los costes de traducción de las empresas, con lo cual éstas se animan a traducir más. Además las empresas españolas aumentan su exportación (un 8% en el año 2003). Según un estudio publicado en febrero de 2004 por la Cámara de Comercio Alemana y el IMADE el tercer obstáculo más importante para las empresas de exportación es el del idioma. Otro dato indica que, en una primera aproximación, la facturación de las empresas de traducción de la ACT aumentó en un 7% en el año 2003. Esto significa para los traductores que habrá trabajo.

Sin embargo, independientemente de dónde actúe el traductor, en su mayoría será por cuenta propia. El mercado le exigirá cada vez más mayor movilidad y flexibilidad. Los puestos con contrato indefinido serán muy escasos. En el mundo globalizado el traductor debe disponer de unos conocimientos informáticos muy avanzados para poder integrarse en equipos internacionales interesantes. Será imprescindible el uso de herramientas de traducción asistida y dominar los distintos formatos de documentos y no sólo Word. A la hora de seleccionar una herramienta de traducción asistida el traductor debe analizar si su herramienta se integra en los sistemas de sus clientes. Asimismo el traductor tendrá que actuar como una microempresa, desarrollando una proyección suya hacia el mercado que se debería materializar en una especie de plan de negocio y estratégico. Para ello debe adquirir una formación básica en materias relativas a cómo dirigir y gestionar un negocio. Se exigirá mayor especialización y el dominio de más de un idioma extranjero, generalmente tres o cuatro. En lo que se refiere al aprendizaje de los idiomas, no bastará con las clases que se imparten en las universidades, sino serán necesarias estancias prolongadas en los países cuyos idiomas se quieren traducir. Para ser competitivo no es suficiente tener conocimientos generales. Será imprescindible ampliar los estudios con otra carrera o un Master o estudios

similares. Lo que siempre ayudará serán las alianzas que se puedan formar con otros colegas o empresas para poder ofrecer valor añadido.

Por último señalar la importancia de que las Facultades de Traducción e Interpretación incluyan en sus planes de estudios el aprendizaje de estas materias a las que he hecho mención anteriormente y la aplicación práctica de las nuevas tecnologías en los procesos de gestión de documentación multilingüe y traducción.