

Encuesta sobre
hábitos en la determinación
de las tarifas

Prólogo

Es corriente que las asociaciones de traductores realicen encuestas sobre las tarifas que aplican sus socios, información que sirve de barómetro para conocer las tendencias del mercado.

En los últimos diez años, el mercado de la traducción ha sufrido una diversificación económica muy grande, debida a diferentes circunstancias (aumento de la competencia, mundialización, aparición de nuevos mercados y de nuevas herramientas de trabajo, mayor profesionalización). Esta variedad es cada vez más difícil de encerrar en tablas estadísticas, lo que hace que el análisis de los resultados de las encuestas sobre tarifas se haya convertido en una tarea demasiado compleja, si queremos que sea realmente representativo.

Por esta razón hemos pensado en abrir con este nuevo tipo de encuesta una reflexión más elaborada que permita analizar, más allá de las tarifas concretas que aplica un traductor para un mercado determinado, la forma en la que determina si un precio es adecuado, demasiado alto o demasiado bajo y la forma en que negocia con sus clientes para llegar a un acuerdo en este campo. Posteriormente, podrá completarse con encuestas de tarifas más clásicas, ya sean sectoriales, para las franjas de mercado que despierten más interés (baremos de descuentos «trados», salario de traductores en plantilla, tarifas de clientes directos en distintos países, tarifas de revisión...), o generales.

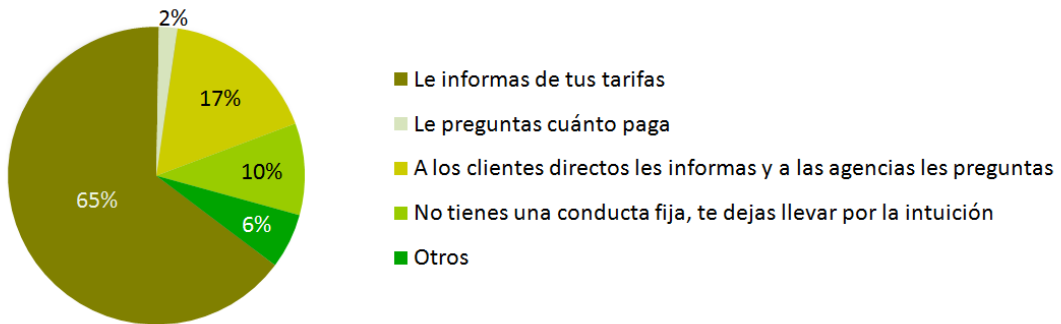
Esta encuesta se desarrolló entre los días 26/6/2008 y 11/7/2008. El universo no se limita a los socios de Asetrad, pues se difundió a través de los principales foros de traductores. La encuesta obtuvo 149 respuestas anónimas, todas ellas significativas. Los datos se recogieron a través de Google Docs.

La información está presentada en forma de gráficos estadísticos. Además, se incluyeron bastantes preguntas abiertas, de modo que fuera posible enriquecer los resultados con todo tipo de comentarios. Entre esos comentarios, hemos entresacado los más representativos de distintas tendencias y opiniones.

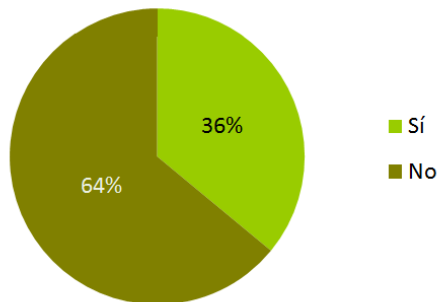
Pensamos que esta encuesta puede ser un complemento muy valioso de CalPro, dentro de la reflexión que Asetrad debe llevar a cabo sobre la evolución del mercado, pero sobre todo, esperamos que sirva de herramienta para todos y cada uno de nosotros (y muy especialmente para las personas que se están incorporando al mercado y tienen menos puntos de referencia) para aprender a hacer una valoración económica de nuestro trabajo.

Alicia Martorell
Socia nº. 1 de Asetrad
Directora de la encuesta

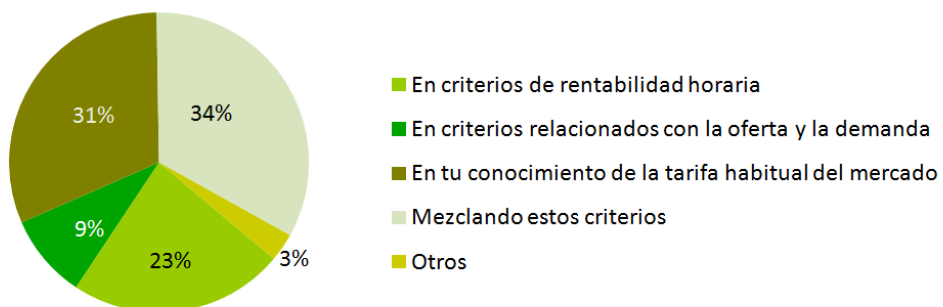
1. En tu primer contacto con un cliente, ¿cómo determinas la tarifa a la que vais a trabajar?



2. ¿Tienes unas tarifas fijas establecidas de antemano y publicadas?



3. Cuando fijas unas tarifas, en general, ¿en qué te basas?



Comentarios¹

Creo que cuando alguien se dedica de lleno a la traducción, tiene la obligación de conocer las tarifas habituales del mercado.

Quizás no se trata de rebajar tarifas para conseguir clientes, sino de aplicar algún tipo de descuento para fidelizarlo.

Depende de la dificultad del proyecto y del tipo de tarea (traducción, revisión, *testing*). Usaría primero el criterio de conocimiento de la tarifa habitual del mercado, luego la rentabilidad horaria y en tercer lugar la oferta y la demanda.

Me fijo unos mínimos por debajo de los cuales no acepto trabajo, pero según el cliente y el tipo de encargo decido si me compensa trabajar a otra tarifa, sin salirme de un abanico de tarifas que yo considero razonables. Aparte de los distintos criterios enumerados, considero asimismo la fidelidad del cliente, la relación laboral establecida, etc.

Depende del trabajo y las expectativas de trabajo que tenga en ese momento (si tengo buen trabajo y bien pagado, pido una tarifa más alta con el fin de mejorar).

Anuncio tarifas que están siempre por encima de la media habitual de mi mercado local, pero me dejo margen para negociar.

A veces mi interés por un proyecto prima sobre la tarifa, que puede no ser muy alta. A veces, si tengo mucho trabajo o lo que me proponen no es muy interesante, establezco tarifas elevadas que compensan mi falta de tiempo o de interés.

Miro qué es lo que se suele pagar en el mercado, miro si la tarifa media del mercado en cuestión me sale a cuenta y, en tal caso, la aplico. Si veo que las tarifas del mercado son demasiado bajas, tengo un mínimo del que nunca bajo y lo propongo.

Primero hay que determinar los gastos fijos propios y calcular una tarifa mínima que los cubra. A partir de ahí se determina el salario mensual (o anual) deseado y el número de horas de trabajo y se calcula una tarifa horaria a partir de esos datos. Luego se ajustan los límites máximos y mínimos según la situación personal y del mercado.

También hay alguna agencia que me cae bien y reduzco la tarifa para trabajar con ellos de vez en cuando.

Me baso en las tarifas habituales. No bajo nunca de esos precios. Tengo un precio mínimo innegociable establecido según la rentabilidad horaria.

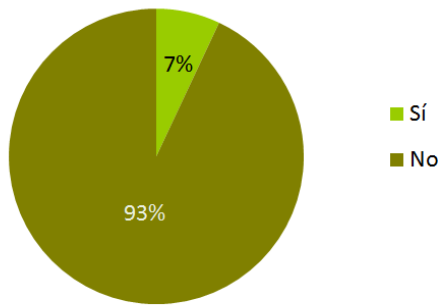
También tengo en cuenta si el cliente es habitual o si es la primera vez que trabajo con él.

También tengo en cuenta por qué vía me ha llegado la oferta. Por ejemplo, si me llega a través de una asociación de traductores, considero que el cliente cree en la calidad y está dispuesto a pagar algo más.

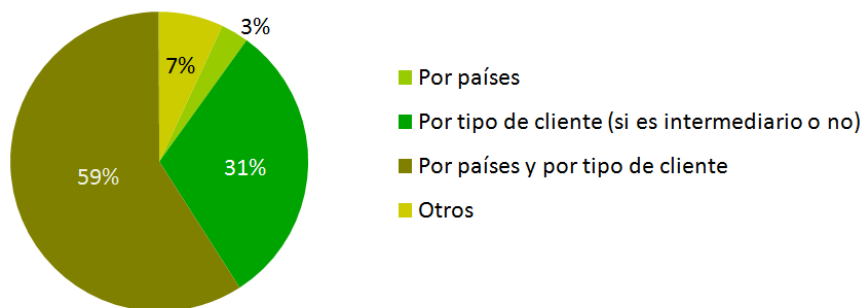
Muchas veces es necesario aceptar tarifas más bajas para obtener un amplio volumen de encargos. A los «clientes habituales» se les suele hacer muchos favores (fin de semana, trabajos urgentes sin recargo etc.)

¹ Se han seleccionado algunos de los comentarios más relevantes o representativos.

4. ¿Tu tarifa es la misma para todo tipo de clientes y mercados?



5. En caso de que hayas contestado negativamente, ¿cuáles son las categorías que aplicas?



Comentarios

Por países es evidente: en Croacia no podrán pagar 0,09€ por una traducción técnica, por poner un ejemplo.

Trabajo poco con intermediarios, a los que cobro la misma tarifa que a mis clientes finales.

A los clientes finales les cobro en función de si son del sector privado (al que cobro más) o público (menos, sobre todo en caso de centros de investigación y universidades).

También por antigüedad de cliente.

El país me da igual, pero si es agencia, pido un poco menos.

En algunos casos, también tengo en cuenta criterios «humanos» (papeles para inmigrantes con pocos recursos, traducciones para ONG...) para aplicar tarifas reducidas.

También depende del tipo de traducción que me pide el cliente.

También influye lo saturada que esté: si hay margen para la negociación, cuanto más trabajo tengo, más caras son mis traducciones.

Pienso que no es lógica la competencia desleal con mis colegas de otros países. Trabajar con clientes de fuera que pagan más también es una forma de ganar un poco más ya que no considero las tarifas españolas especialmente justas.

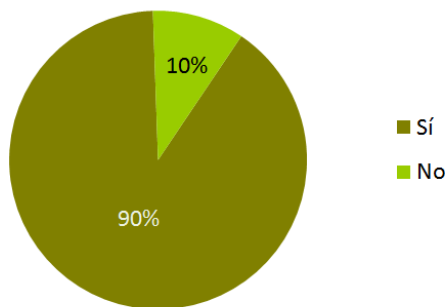
La tarifa depende de si se trata de un libro o de artículos o textos más cortos. En el primer caso, hay contrato y derechos de autor y las tarifas vienen fijadas por la editorial.

Cobro más a clientes de otros países que a los de España.

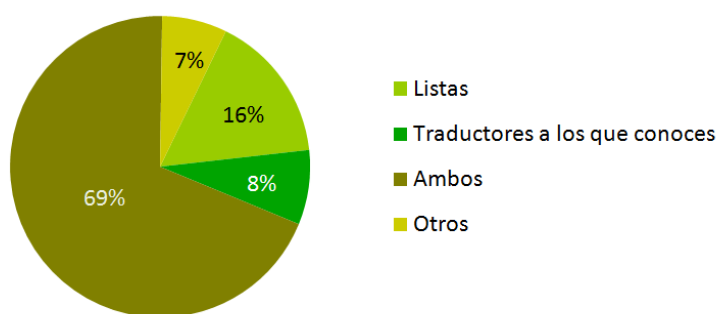
Por países pero siempre con un mínimo, no trabajo con países que no pagan mi tarifa mínima.

Lo profesional es conocer las tarifas y prácticas habituales de cada mercado para poder ser competitivo sin reventarlo a la baja.

6. ¿Sueles informarte de las tarifas que se practican en un mercado dado antes de proponer la tuya?



7. ¿Dónde te informas preferentemente?



Comentarios

También pido presupuestos a agencias, como cliente.

Las listas y los traductores son fuentes de información muy relativas, porque algunos veteranos lo mismo presumen de tarifas muy elevadas, que no son ciertas, o no las dicen de ningún modo, porque desbordan la horquilla que señala la asociación de traductores.

Pregunto primero a otros traductores que conozco y consulto luego en listas de traductores del país/mercado correspondiente.

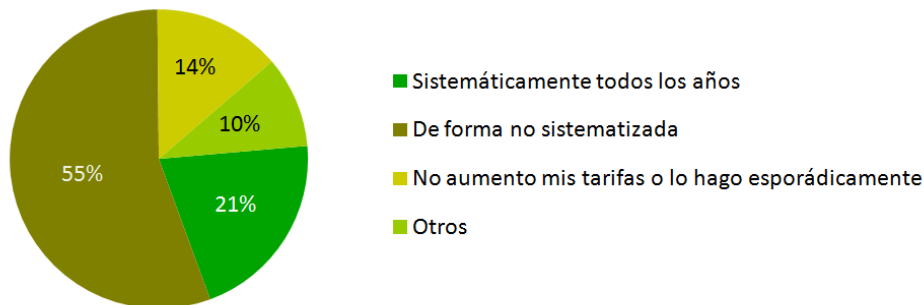
Pregunto a traductores, navego por los archivos de las listas de distribución a las que estoy suscrita y consulto la información disponible en portales para traductores, como ProZ, Translatorscafe, etc. También visito las webs de agencias y traductores para sondear un poco el mercado.

Hay bastante oscurantismo en la publicación de tarifas en línea, algo que dificulta que los traductores que recién han entrado al mercado se vean un tanto desprotegidos.

Hay que tener en cuenta que en algunos países como Estados Unidos es ilegal publicar o discutir abiertamente las tarifas, puesto que se considera que va contra las leyes del libre mercado.

También acudo a organizaciones de traductores, aunque éstas cada vez informan menos de las tarifas por cuestiones legales.

8. ¿Cómo aumentas tus tarifas?



Comentarios

En realidad no subo las tarifas todos los años, sino que voy acumulando los incrementos anuales del IPC hasta que aumenta la tarifa.

No aumento mis tarifas desde el año 2000. Ya eran muy altas entonces y siguen siendo altas ahora, por encima de la media del mercado.

Suelo aumentar las tarifas cada dos o tres años un 10%-15%, de manera que compense el IPC acumulado en ese periodo y, además, se prime de alguna manera la experiencia adquirida y la mejora (al menos en teoría) de la calidad de mi trabajo a medida que acumulo años en la profesión.

Generalmente considero muy difícil aumentar mis tarifas a clientes ya establecidos, por tanto, aplico tarifas superiores a clientes nuevos sobre todo.

Una vez que acuerdo una tarifa con un cliente concreto, no suelo subirla. Especialmente en el caso de las agencias, es difícil que éstas acepten una subida de precios. Sin embargo, sí subo esporádicamente mis tarifas generales (las que aplico para nuevos clientes).

Mi tarifa aumenta cada año para los clientes nuevos, pero a los clientes fijos les repercuto el aumento cada dos años.

Suele ser más fácil conseguir clientes nuevos a tarifas más altas que subírselas a los actuales.

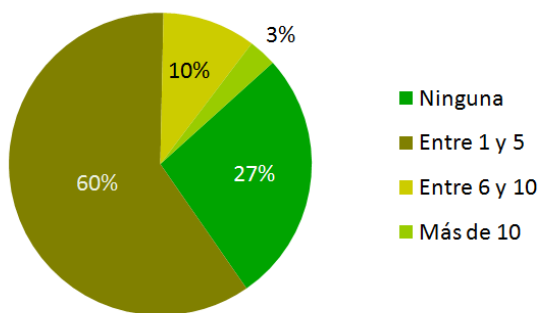
Dos veces en diez años

En función del mercado.

Cada 3 años aproximadamente.

Después de convertir al euro, mis tarifas quedaron estancadas durante varios años, no veía la forma de subirlas, porque el nivel del mercado estaba por debajo. En los últimos dos años, con clientes grandes empresas, he aplicado la subida del IPC.

9. ¿Cuántas veces en los últimos seis meses crees que has perdido un cliente que te interesaba en algún aspecto por aplicar tarifas demasiado altas?



Comentarios

Hay que pensar que en el fondo se trata de la ley de la oferta y la demanda. Nosotros también decidimos a quién le compramos la fruta y dónde llenamos el carro de la compra.

Especifico que no los he perdido por aplicar tarifas demasiado altas: en mi ámbito e idiomas sé que estoy en el término medio, pero sé que hay quién ofrece tarifas bajísimas y sé que muchos clientes no han vuelto porque han encontrado quien hace trabajos casi regalados.

En realidad me han pedido muchos presupuestos que no han llegado a aceptarme, pero en general no creo que fuesen clientes que me interesasen demasiado.

He perdido algún cliente en EEUU por no estar dispuesto a trabajar con tarifas demasiado bajas teniendo en cuenta el cambio del euro y el dólar.

No tenían ningún comentario negativo sobre mi prueba de traducción, pero eligieron a otro traductor por haber proporcionado tarifas más bajas que las mías.

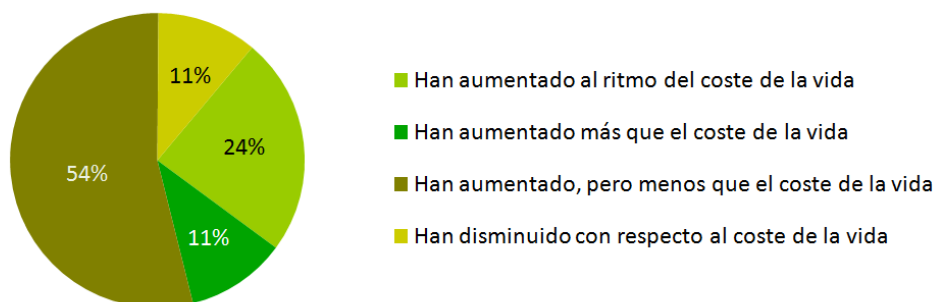
No creo que los haya perdido por aplicar tarifas excesivamente altas, sino que los clientes, o bien no conocen el mercado (en este caso eran clientes directos) o bien estaban interesados simplemente en que el trabajo les saliera lo más barato posible.

Entre 1 y 5, sin contar las veces que simplemente no he respondido a una oferta viendo el país de procedencia (países asiáticos, España).

Yo en España no he encontrado ninguna agencia que pague la tarifa que yo pido.

El problema no es que las tarifas sean demasiado altas, sino más bien que el cliente no quiere pagar por el servicio a unas tarifas aceptables. Todavía hay mucho que hacer para que se valore el trabajo de traducción y otros servicios lingüísticos.

10. ¿Qué modificación global han sufrido tus tarifas medias en los últimos años?



Comentarios

Trabajo como traductora desde hace casi 6 años, y mis tarifas han ido aumentando, pero es que cada vez he ido consiguiendo más clientes.

Puesto que no he subido mis tarifas a clientes habituales, realmente han disminuido con respecto al coste de la vida, que sí ha subido.

En general, mis tarifas medias han aumentado ligeramente, pero mucho menos que el coste de la vida.

Las he aumentado más que el coste de la vida porque cuando comencé, hace unos 3 años, estaba muy poco informada del mercado y empecé en un nivel que ahora considero bajo. A medida que he ido informándome y adquiriendo experiencia sobre el mercado, así como sobre mis necesidades para mantener el negocio, he ido aumentando las tarifas en consonancia.

En un mercado en el que los clientes tratan continuamente de bajar las tarifas, es muy difícil aumentarlas.

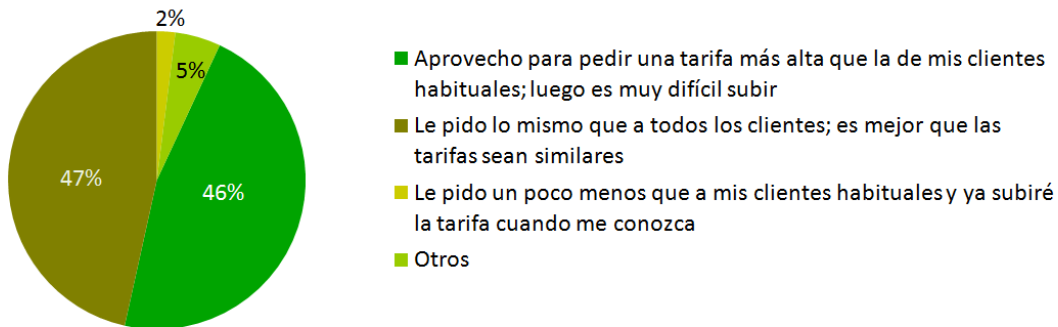
Salvo la actualización para agencias que me pagan en \$, el resto de mis tarifas apenas han variado en los últimos años.

Considero que una vez que acuerdas una tarifa con una agencia, es difícil revisarla anualmente y adecuarla al coste de vida, aunque sería lo deseable. Es más, en los últimos años las tarifas se han ido revisando a la baja.

Por esta razón, antes de subir una tarifa valoro si puedo asumir el riesgo de perder a ese cliente.

Me baso en las tarifas medias del mercado, y éstas no suelen cambiar mucho a lo largo de los años.

11. Cuando entras en contacto con un cliente nuevo, ¿qué frase describe mejor tu actitud?



Comentarios

En las mismas circunstancias de mercado, tipo de cliente (final/agencia), etc., aplico la misma tarifa, aunque no descarto que en el futuro aumente la tarifa según el coste de vida para los nuevos clientes.

A mis habituales, les pido un poco más, porque se establece una relación de «confianza».

Para el nivel de tarifas que pido a un cliente nuevo me guío más por el país de procedencia y por el nivel técnico de los proyectos que por su «antigüedad».

En general pido lo que creo que puedo pedir. En España tengo unas tarifas fijas que no suelo modificar. Cuando trabajo con clientes extranjeros pido más, en función del mercado.

Prefiero trabajar con tarifas similares de partida para todos los clientes.

Aplicando unas tarifas bastante normales con respecto a los niveles que se mueven en el mercado de la traducción, los clientes me suelen decir que no las aceptan, así que ni siquiera me planteo la opción de subir las tarifas, ni antes ni después de realizar un trabajo.

Mi actitud no es ni la primera, ni la segunda, ni la tercera. Simplemente le doy una tarifa apropiada y en el futuro, la voy actualizando en función de los factores anteriormente descritos.

Intento averiguar cuánto está dispuesto a pagar el cliente.

Siempre intento adaptar mis tarifas según los criterios antes explicados, pero, en general, para un mismo tipo de clientes, pido lo mismo.

Si voy a trabajar con un cliente nuevo, quiero que el trabajo extra que voy a tener esté bien pagado.

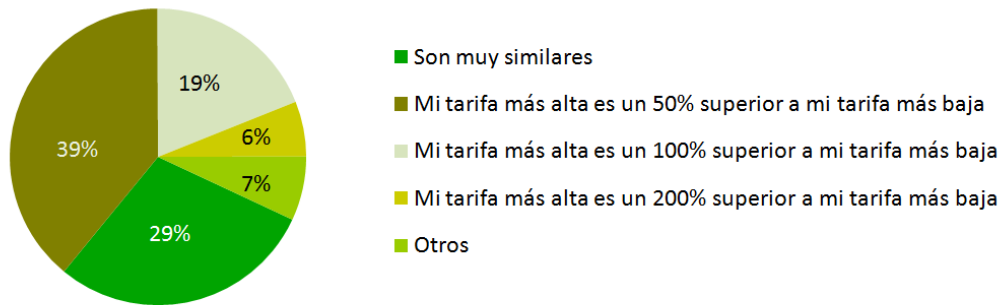
Mi opinión es que la tarifa debe ser una medida de la calidad del traductor ajustada al mercado.

Le pido lo mismo que a todos mis clientes, pero no porque prefiera que sean todas similares, sino porque es mi tarifa «establecida», la que considero rentable y oportuna.

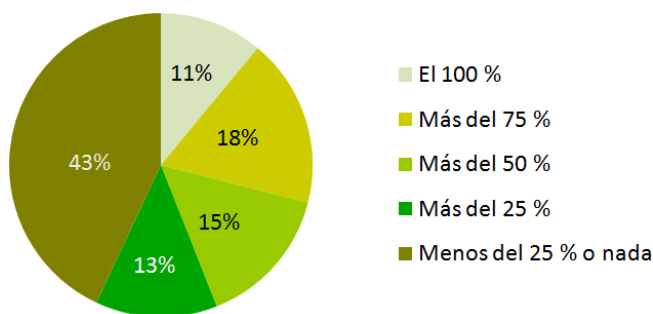
Si es un cliente que realmente me interesa y se va a asustar por una tarifa alta, le pediría la tarifa habitual.

Dado que una vez que acuerdas una tarifa es difícil revisarla anualmente, intento fijar la tarifa más alta posible de antemano. Creo que esta es la mentalidad que hay que tener. Ir mejorando tus tarifas conforme afianzas el volumen de trabajo.

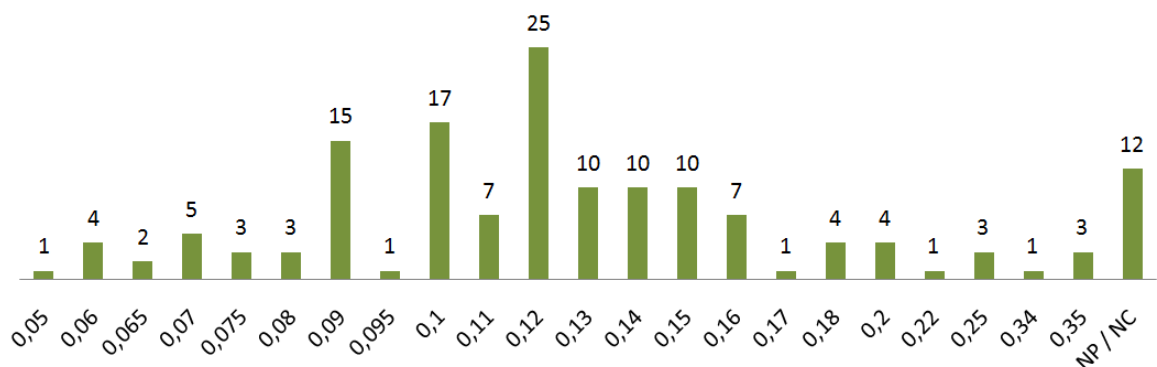
12. ¿Cuál es la diferencia entre la tarifa más alta y la más baja que has cobrado en los últimos doce meses?



13. ¿Qué porcentaje de tu facturación realizas con clientes directos?

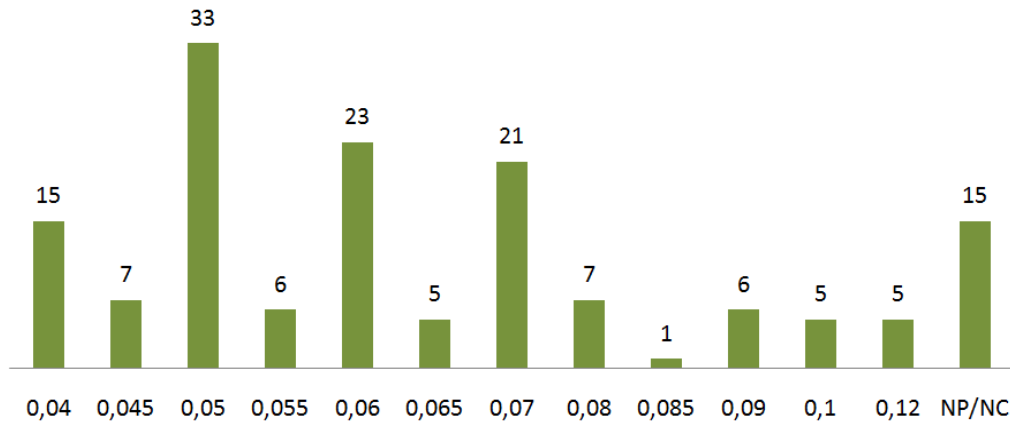


14. ¿Cuál es la tarifa más alta por palabra que has cobrado?



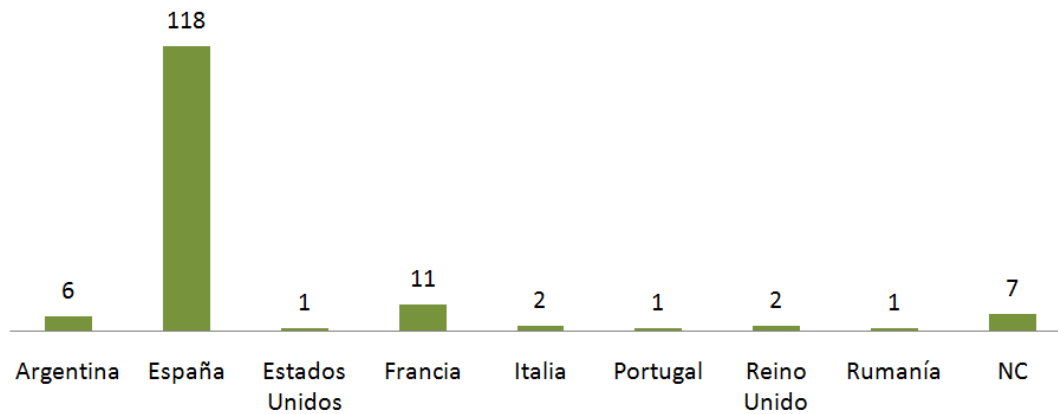
NP/NC: No procede/ No contesta

15. ¿Cuál es la tarifa por palabra por debajo de la cual no estarías dispuesto a trabajar?



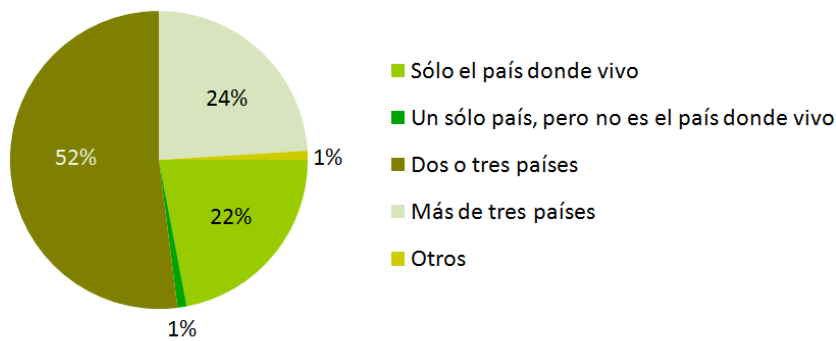
NP/NC: No procede/ No contesta

16. ¿En qué país resides?

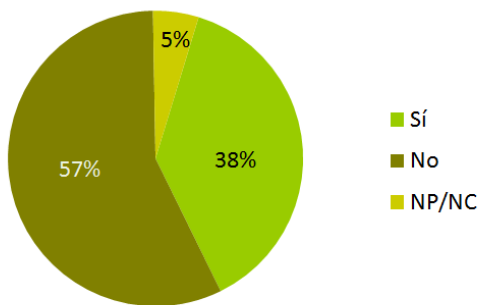


NC: No contesta

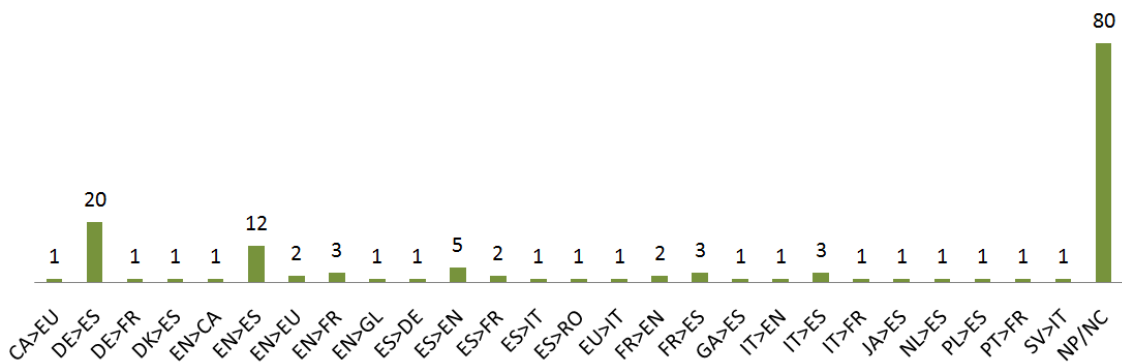
17. ¿Para cuántos países diferentes has trabajado en los últimos doce meses?



18. En caso de que tengas varias combinaciones de trabajo, ¿cobras lo mismo para todas?



19. En caso de que hayas contestado negativamente a la pregunta anterior, ¿cuál es tu combinación de trabajo con tarifas más altas?



NP/NC: No procede/ No contesta

Comentarios

La de tarifas más bajas, PT > ES.

Sólo porque está comprobado que un mismo texto tiene siempre menos palabras en alemán que en cualquier otro de los idiomas con que trabajo.

Siempre es más cara la traducción inversa que la directa debido al grado de dificultad.

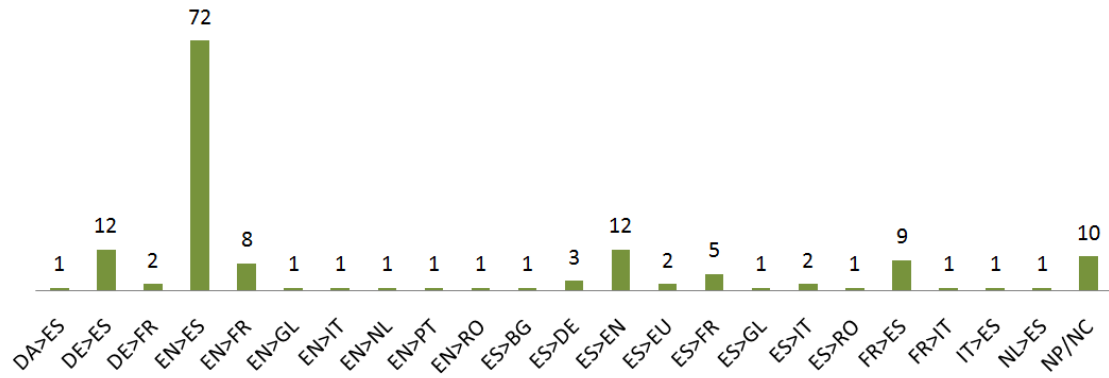
La combinación más alta es EN>FR, aunque en ocasiones he cobrado más en otras combinaciones por cuestiones de plazos, dificultades, formatos, por ser una traducción jurada...

Cobro menos para ES <> CA.

Mi combinación preferida (según los estudios y preferencia personal) es ES-FR pero casi nunca trabajo en ésta porque es muy difícil conseguir una buena tarifa.

Yo no creo que haya que cobrar más porque sepas menos de un idioma o porque te resulte más complicado. Lo importante es si tienes la capacidad de producir una traducción de calidad. Si tardas menos, ¡mejor para ti!

20. ¿Cuál es tu combinación de trabajo principal?



NP/NC: No procede/ No contesta



www.asetrad.org