

Las agencias de traducciones se benefician

de una demanda al alza

# Idiomas sin fronteras

*Éste es un buen momento para que montes una agencia de traducción, un negocio de poco riesgo que, gracias a Internet, cada vez cuenta con más posibilidades de futuro.*

**S**i eres licenciado en filología, traductor, intérprete o al menos bilingüe, tienes casi todo lo que necesitas para montar una agencia de traducción. De hecho, ni siquiera es imprescindible que los idiomas sean tu fuerte, ya que el éxito de estas empresas depende de una gestión comercial eficaz, como en casi todas, y de conseguir una cartera de traductores capacitados y competitivos.

Eso sí, hacerte un hueco te exigirá estar preparado para ofrecer cualquier servicio que el cliente solicite. De ahí que sea tan importante contar con colaboradores capaces de afrontar la traducción de cualquier tipo de texto y a cualquiera de los idiomas más habituales. Como en muchos otros negocios, el boca-oído es

una fuente fundamental para captar clientes. Por eso, cuanto mayor sea tu gama de servicios y el número de idiomas ofrecido, más posibilidades tendrás de darles plena satisfacción y que sean tus propios clientes quienes te ayuden a promocionar la empresa.

## Punto de partida

Montar una agencia de traducción no exige un capital inicial muy elevado; incluso puedes empezar trabajando en tu propia casa. No obstante, si prefieres alquilar una oficina –beneficiará tu imagen–, los expertos recomiendan que ésta no esté a pie de calle, ya que el coste sería mucho más elevado. Además, según **José Luis Casero**, asesor jurídico de la Asociación de Jóvenes Empre- ➤

## La inversión mínima

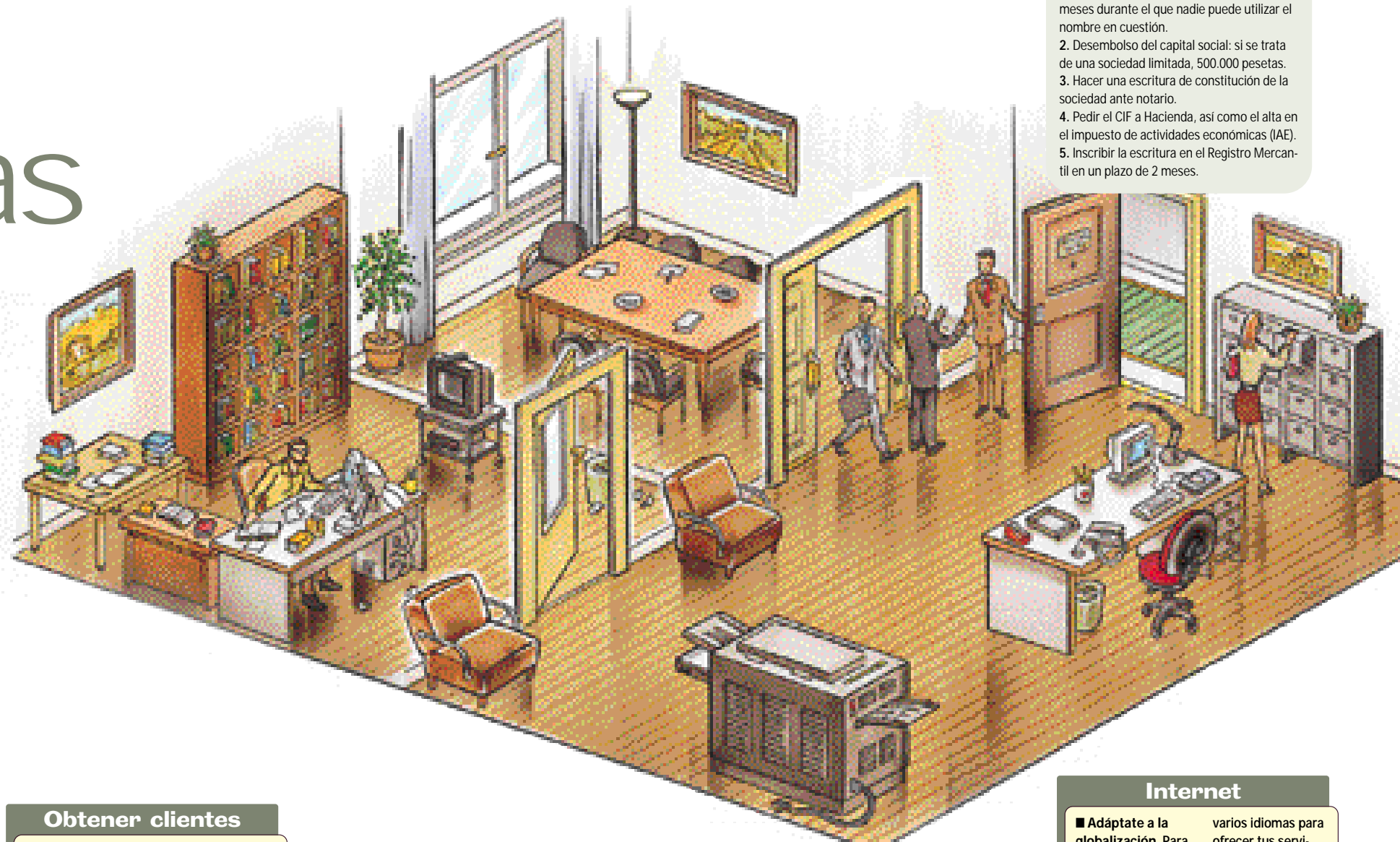
Para poder empezar necesitarás cubrir, al menos, los siguientes gastos:

Gastos de constitución (sociedad limitada + trámites administrativos)*	---550.000 ptas.
Alquiler de un piso (primer mes + fianza)	-----200.000 ptas.
Mobiliario: mesas, librerías, despacho	-----200.000 ptas.
'Hardware' y 'software'	-----600.000 ptas.
Página 'web'	-----300.000 ptas.
Personal **	-----300.000 ptas.

**TOTAL: 2.510.000 ptas.**

\* Dependiendo de tus expectativas y medios, puede ser una buena idea no constituirte en sociedad limitada, sino como autónomo, hasta el momento en que te interese fiscalmente.

\*\* Como punto de partida, y aunque podrías empezar tú solo, hemos contemplado la incorporación de dos empleados a la empresa (¡incluyéndote a ti mismo!).



## Obtener clientes

■ **Calidad y profesionalidad.** El emplazamiento físico no es tan importante como el ofrecer un servicio de calidad y profesional desde el comienzo de la actividad empresarial. A partir de entonces, el boca-oído empieza a funcionar y la cartera de clientes se

incrementa. Sin embargo, no puedes fiarte de que este método sea suficiente para darte a conocer; es decir, debes apoyarte también en otras fórmulas de promoción como son la publicación de anuncios en prensa, *mailing* a empresas, Internet...

## Personal

■ **Un equipo de traductores.** Es fundamental que te hagas con un buen equipo de colaboradores *free-lance*, a los que estarás vinculado mediante contrato mercantil cada vez que les encargues un trabajo. Para empezar, basta con

una buena agenda de traductores de los idiomas más habituales de la Unión Europea. Para que te hagas una idea, de cada 100 pesetas que ingreses por traducción, tendrás que pagar unas 80 pesetas al traductor.

## Distintos servicios

■ **Traducciones juradas.** La traducción oficial de textos jurídicos, legales o técnicos son algunos de los encargos que deberás cubrir para consolidarte en el sector. Necesitarás tener en cartera algún traductor habilitado por el

Ministerio de Asuntos Exteriores para la traducción de este tipo de escritos. Ten en cuenta que dado su carácter específico, el precio al que se cobran es más elevado, y por tanto, también el porcentaje que te quedas.

## Constitución de la sociedad

- Los trámites para constituir tu sociedad serán similares a los de cualquier otra:
- 1. Solicitar en el Registro Mercantil el registro del nombre de la sociedad. Desde la obtención del mismo, dispones de un plazo de 15 meses durante el que nadie puede utilizar el nombre en cuestión.
- 2. Desembolso del capital social: si se trata de una sociedad limitada, 500.000 pesetas.
- 3. Hacer una escritura de constitución de la sociedad ante notario.
- 4. Pedir el CIF a Hacienda, así como el alta en el impuesto de actividades económicas (IAE).
- 5. Inscribir la escritura en el Registro Mercantil en un plazo de 2 meses.

## Internet

■ **Adáptate a la globalización.** Para triunfar hay que prestar servicios en el mayor número de mercados posibles. Internet puede ser una buena ventana hacia otros países, y especialmente en el caso de una agencia de traducción. Las posibilidades son más en boga: la traducción de páginas *web* en

varios idiomas para ofrecer tus servicios. Deberá incluir una calculadora de presupuestos que permita a tus potenciales clientes saber cuánto tendrán que pagarte. Internet te ofrece, además, la posibilidad de dar un servicio cada vez más en boga: la traducción de páginas *web* corporativas.

Ventas

■ Es probable que ya hayas hecho tus pinitos en este mundo y tengas una clientela propia. Aunque así sea, tendrás que incrementarla y, por eso, durante los dos o tres primeros meses la facturación será menor. A partir del tercer o cuarto mes el número de clientes y las ventas

irán aumentando. Contando con tu habilidad para conseguir contratos, podrás ingresar más en algunos periodos. Julio es una buena oportunidad, muchas empresas cierran en agosto y no pueden con todo el trabajo que se han comprometido a entregar antes de las vacaciones.

Gastos de personal

■ Lola Espinosa opina que “es necesaria una persona que atienda a los clientes y coordine los proyectos. Un enlace entre el cliente y los traductores que se ocupe de las necesidades del primero y de realizar un seguimiento exhaustivo de los segundos”. Así que, en principio, bastarán dos personas, incluyéndote a ti. Si tus medios son limitados, deberás realizar un esfuerzo y dedicarte a captar clientes, atender el teléfono, etc., y, por supuesto, a traducir tanto como sea posible. Puedes ponerte un

sueldo mensual (como en este supuesto) o cobrar un porcentaje de la facturación. Si decides contratar una tercera persona, mejor una secretaria con conocimientos de contabilidad. En julio y diciembre los gastos de personal de la cuenta de resultados se multiplican por dos debido a las pagas extras. También en abril y octubre se incrementarán los gastos de personal por el pago de retenciones. Y en enero no habrá gastos de Seguridad Social, ya que se pagan a mes vencido.

Proveedores

■ El pasivo del balance previsional recoge los gastos de proveedores. En nuestro supuesto no serán por compra ya que los traductores cobran mensualmente (ver pagos de tesorería). Por ello, la cantidad que aparece corresponde con el dinero invertido en

la constitución y la compra de mobiliario y ordenadores. En enero pagaremos la mitad, así que hasta julio quedan reflejadas en el pasivo las 675.000 pesetas que empezamos a abonar ese mes. A partir de julio, el pasivo de proveedores será nulo.

➤ sarios (AJE), “se trata de una actividad profesional que no requiere un local cara al público, puesto que el trabajo se desarrolla de forma privada”. Un apartado puede ser una buena solución. Elige bien la zona, te conviene estar cerca de empresas: cuantas más oficinas tengas alrededor, mejor. En cualquier caso, y a fin de minimizar los riesgos, no te lances a comprar un piso, al menos en un primer momento, ya que no sería una inversión rentable.

Conoce tus alternativas

Antes de lanzarte a la aventura, debes conocer qué alternativas ofrece esta actividad. Una agencia de traducción se

“Algunas agencias abaratan demasiado los precios, ofreciendo traducciones que no siempre son de la calidad exigible”

mueve básicamente entre dos ámbitos: la traducción por escrito y la interpretación. Puedes optar por ofrecer ambos servicios, o empezar con uno y si el negocio va bien, ampliar con el otro.

**Traducción escrita.** Si vas a dedicarte sólo a la traducción por escrito, ten en cuenta que es un mercado con una alta competencia en cuanto a precios. Según afirma **Patricia Springall**, fundadora de

la agencia de traducción All Time, “algunas agencias abaratan demasiado los precios, ofreciendo traducciones que no siempre son de la calidad exigible”. Patricia y su socia **Carina Sáez** consideran que “la traducción conlleva una previa labor de documentación, ya que hay que entender el estilo que el cliente desea para poder ofrecerle un trabajo de calidad y ajustado a lo que realmente nece-

sita”. Teniendo en cuenta este esfuerzo añadido, será mejor que no te pilles los dedos ofreciendo tus servicios más barato que nadie porque, más que conseguir clientes, a la larga sólo lograrás que éstos recelen de la calidad de tu trabajo y se dirijan a la competencia.

Al principio es aconsejable que tus precios se adapten a la media del sector. Un estudio de mercado –que puedes hacer tú mismo– te permitirá encontrar la mejor relación calidad-precio y te evitará disgustos. Actualmente, los precios de una traducción oscilan entre 11 y 13 pesetas/palabra, aunque varían según el idioma, la extensión del documento, si se trata o no de un texto técnico o si el

cliente es o no habitual.

**Interpretación.** Pero si optas por enfocar tu negocio hacia la interpretación, como traductor en conferencias, ruedas de prensa o congresos, ten en cuenta que éste es un campo más difícil de abordar y que buena parte de tus potenciales clientes serán los propios organizadores de los congresos, ferias, etc. Los ingresos serán mayores, pero la cartera de clientes y los colaboradores resultarán más difíciles de conseguir.

Aunque el mercado de la traducción es muy cambiante, el volumen de negocio que genera aumenta constantemente, dada la necesidad que tienen las empresas de adaptarse a la globalización. Así lo

afirman **Lola Espinosa** y **Mónica Artacho**, fundadoras de Mclehm Traducciones: “Haciendo prácticas de traducción en la Comisión Europea, nos dimos cuenta del gran volumen de negocio que se generaba habitualmente”. Ello las impulsó a crear su propia empresa. Y es que, como en todo negocio, la experiencia previa en el sector es una ventaja competitiva. No sólo por conocer en profundidad la profesión y el mercado, sino porque además facilita una agenda de potenciales clientes muy interesante.

Colaboradores

En el supuesto de que domines varios idiomas, procura traducir tú mismo ➤

El plan financiero para el primer año

Perfil del negocio

Cantidades en miles de pesetas

CUENTA DE RESULTADOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio		Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTALES EJERCICIO
Ventas	250	400	500	650	750	900		1.300	600	900	900	850	1.125	9.125
Compras (traductores colaboradores)	40	65	81	105	121	146		211	97	146	146	138	182	1.482
Alquiler del piso	200	100	100	100	100	100		100	100	100	100	100	100	1.300
Gastos de personal	385	385	385	385	385	385		685	385	385	385	385	685	5.220
Otros gastos	300	100	100	100	100	100		100	100	100	100	100	100	1.400
Amortizaciones (1.350.000 pesetas/5 años)	22	22	22	22	22	22		22	22	22	22	22	22	270
RESULTADOS	-698	-272	-188	-63	20	146		181	-105	146	146	104	34	-548
PRESUPUESTO DE TESORERÍA	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio		Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Tesorería	0	1.234	1.002	854	777	838		1.025	517	453	639	772	917	
COBROS														
Ventas	250	400	500	650	750	900		1.300	600	900	900	850	1.125	9.125
Capital	2.500													
Total cobros	2.750	1.634	1.502	1.504	1.527	1.738		2.325	1.117	1.353	1.539	1.622	2.042	9.125
PAGOS														
Compras	40	65	81	105	121	146		211	97	146	146	138	182	1.482
Pagos de Inversión	675							675						1.350
Gastos de personal	300	367	367	421	367	367		721	367	367	421	367	667	1.080
Alquiler piso	200	100	100	100	100	100		100	100	100	100	100	100	
Otros gastos	300	100	100	100	100	100		100	100	100	100	100	100	1.400
Total pagos	1.515	632	648	726	688	713		1.807	664	713	767	705	1.049	10.632
SALDO TESORERÍA	1.234	1.002	854	777	838	1.025		517	453	639	772	917	992	
BALANCE PREVISIONAL	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio		Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
ACTIVO														
Inmovilizado	1.350	1.350	1.350	1.350	1.350	1.350		1.350	1.350	1.350	1.350	1.350	1.350	
Amortización	-22	-45	-67	-90	-112	-135		-157	-180	-202	-225	-247	-270	
Caja y bancos	1.234	1.002	854	777	838	1.025		517	453	639	772	917	992	
TOTAL ACTIVO	2.561	2.307	2.136	2.037	2.075	2.240		1.710	1.623	1.787	1.897	2.019	2.072	
PASIVO														
Personal, SS, Hacienda	85	103	121	85	103	121		85	103	121	85	103	121	
Proveedores	675	675	675	675	675	675		0	0	0	0	0	0	
Capital	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500		2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	
Resultado ejercicio	-698	-970	-1.159	-1.222	-1.202	-1.055		-874	-979	-833	-687	-583	-548	
TOTAL PASIVO	2.561	2.307	2.136	2.037	2.075	2.240		1.710	1.623	1.787	1.897	2.019	2.072	

El plan financiero se ha elaborado con estos criterios: la agencia de traducción contaría con dos trabajadores en nómina, cada uno con un sueldo de 150.000 pese-

tas, y varios traductores colaboradores, que cobrarían un porcentaje del precio de la traducción. La sede social costaría 100.000 pesetas al mes (en enero el

doble por pagar la fianza), y contaría con un capital inicial de 2.500.000 pesetas (en principio la empresa no necesitaría ningún préstamo para iniciar su actividad).

Compras

■ Los traductores *freelance* se consideran proveedores. Según crezca la empresa necesitarás cada vez más colaboradores. En este supuesto, los dos trabajadores de la empresa cubrirían el 75% de las traducciones. Al principio, pue-

des externalizar las traducciones de idiomas que no domines o, simplemente, pedir ayuda cuando el trabajo te desborde. Del total de facturación del 25% que encargas, debes descontar un porcentaje elevado, alrededor del 65%, que se llevará

el colaborador. Las traducciones se facturan por palabra en la lengua de destino. La tarifa varía en función de la combinación lingüística: también existen otros factores, como la urgencia o la maquetación, que pueden alterar el precio final.

Pagos de inversión

■ Este concepto incluye los pagos que afrontarás para constituirte como sociedad limitada (500.000 pesetas) y por la adquisición del mobiliario y los ordenadores que necesitarás en la empresa (800.000 pesetas). Evidentemente, si ya tienes ordenadores podrás ahorrarte bastante dinero por este concepto. El pago lo haremos en los meses de enero y junio para repartir los gastos a lo largo del año.

Otros gastos

■ En este apartado se incluyen los gastos referentes a electricidad del local, informática, publicidad y otros gastos extraordinarios a los que deberás hacer frente. Si, por ejemplo, decides hacer un *mailing*, piensa que, como mínimo, tendrás que gastarte unas 70.000 pesetas en él.

## Internet, una fuente de ingresos

Internet ha abierto nuevas posibilidades para las agencias de traducción. Así, Patricia Springall, de All Time, cree que las nuevas tecnologías "han hecho que los plazos de entrega sean más cortos, más eficaces y más baratos". Pero las ventajas no sólo se centran en una mayor eficacia. Las barreras geográficas se

han eliminado y hoy es posible conseguir y atender a clientes de todo el mundo en un plazo mínimo de tiempo. Ya no se necesita un soporte físico, ni mantener un contacto directo con los clientes o disponer de una oficina preparada para recibir visitas. Basta con que dispongas de un ordenador, de una buena conexión

a Internet y de una actitud emprendedora a prueba de bombas.

### 'Web' multilingüe

Pero si quieres ser verdaderamente competitivo, conviene que dispongas de una página web en la que ofrezcas tus servicios. Evidentemente, deberá estar traducida al mayor número de idiomas posible porque, al fin y al cabo, esto te servirá como tarjeta de presentación. Además, es recomendable que la web contenga una calculadora para que el potencial cliente conozca cuál será el coste aproximado de tus servicios.

No obstante, también debes ofrecer a tus usuarios la posibilidad de recibir un presupuesto personalizado según el texto a traducir. Este servicio debería ser casi tan rápido como el cálculo *on line*; los clientes no esperan una semana por un presupuesto, se van a la competencia.

Un servicio novedoso que puedes ofrecer para obtener unos ingresos

extra es la traducción de páginas web integrales. Además de ayudarte a diversificar tu negocio hacia la división de diseño web—el trabajo incluye no sólo la traducción de los textos sino también de los elementos gráficos y títulos en el mismo formato que el original—, te permitirá obtener mayores ingresos que los de la simple traducción de un texto (en el presupuesto deberás incluir un plus por el rediseño de elementos gráficos, programación de *links*, etc.).

### Traductor 'on line'

Por último, puedes ofrecer la revisión de traducciones y un traductor *on line* de frases o palabras. Ten en cuenta que si dispones de un traductor potente realmente bueno, muchos internautas guardarán tu página en "Favoritos", la recomendarán a sus conocidos y, en definitiva, harán un marketing viral de tu página muy efectivo que incrementará considerablemente las visitas.



*Los profesionales autónomos o 'free-lance' están vinculados a la empresa por contrato mercantil*

► el mayor número de encargos. Eso te permitirá, en un primer momento, ahorrar costes (recuerda que tu margen oscilará entre el 20% y el 35% si la traducción la hace otra persona). Con el tiempo, la facturación se irá incrementando y tu labor se deberá centrar sobre todo en conseguir contratos cada vez más favorables para la empresa y en revisar, antes de entregarlos a los clientes, los textos que tus empleados o colaboradores traduzcan. Serán más necesarias tus dotes administrativas y comerciales que tu capacidad como traductor.

No obstante, es imprescindible que dispongas de una buena agenda de traductores. Es una estrategia fundamental para las épocas en que tengas puntas de trabajo que no puedas asumir por ti mismo. Según Lola Espinosa, "las agencias de traducción suelen buscar como colaboradores a personas con determinadas características y, preferentemen-

te, licenciados". Y recalca que para asegurar el éxito es importante que "los traductores sean nativos: es fundamental traducir hacia la lengua materna, ya que se tiene mayor sensibilidad a la hora de plasmar la información, y es lo que hace que una traducción no huela a traducción y pase por un documento original, de lectura ágil y sencilla". Además, para garantizar la calidad de los contenidos, los traductores deberán tener experiencia en la materia o bien contar con estudios sobre ésta.

Para crear esta agenda de traductores, puedes acudir a la Asociación Profesional Española de Traductores e Intérpretes (APETI), o bien poner anuncios en publicaciones e Internet. Según Patricia Springall, "este esfuerzo de buscar buenos profesionales sólo tendrás que hacerlo al principio, porque una vez que se consolida tu empresa, ellos te buscarán a ti". Evidentemente, cuanta más experien-

cia tengan los traductores, mayor será su calidad y mejores resultados obtendrá la empresa.

No olvides que, como explica Lola Espinosa, "los profesionales autónomos o *free-lance* están vinculados a la empresa mediante contrato mercantil (no laboral): deben estar dados de alta como autónomos y emitirán facturas por los trabajos realizados, aplicando la tarifa que se determine por palabra (una media de 2.500 palabras/día). Puede parecer caro, pero lo que pagas a los traductores va en paralelo con la demanda de traducción por parte de los clientes".

**Celia García Vesga**



### Emprendedores 'on line'

En la página web de EMPRENDEDORES, [www.emprendedores.navegalla.com](http://www.emprendedores.navegalla.com), podrás consultar los planes de empresa publicados en números anteriores de la revista.