

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

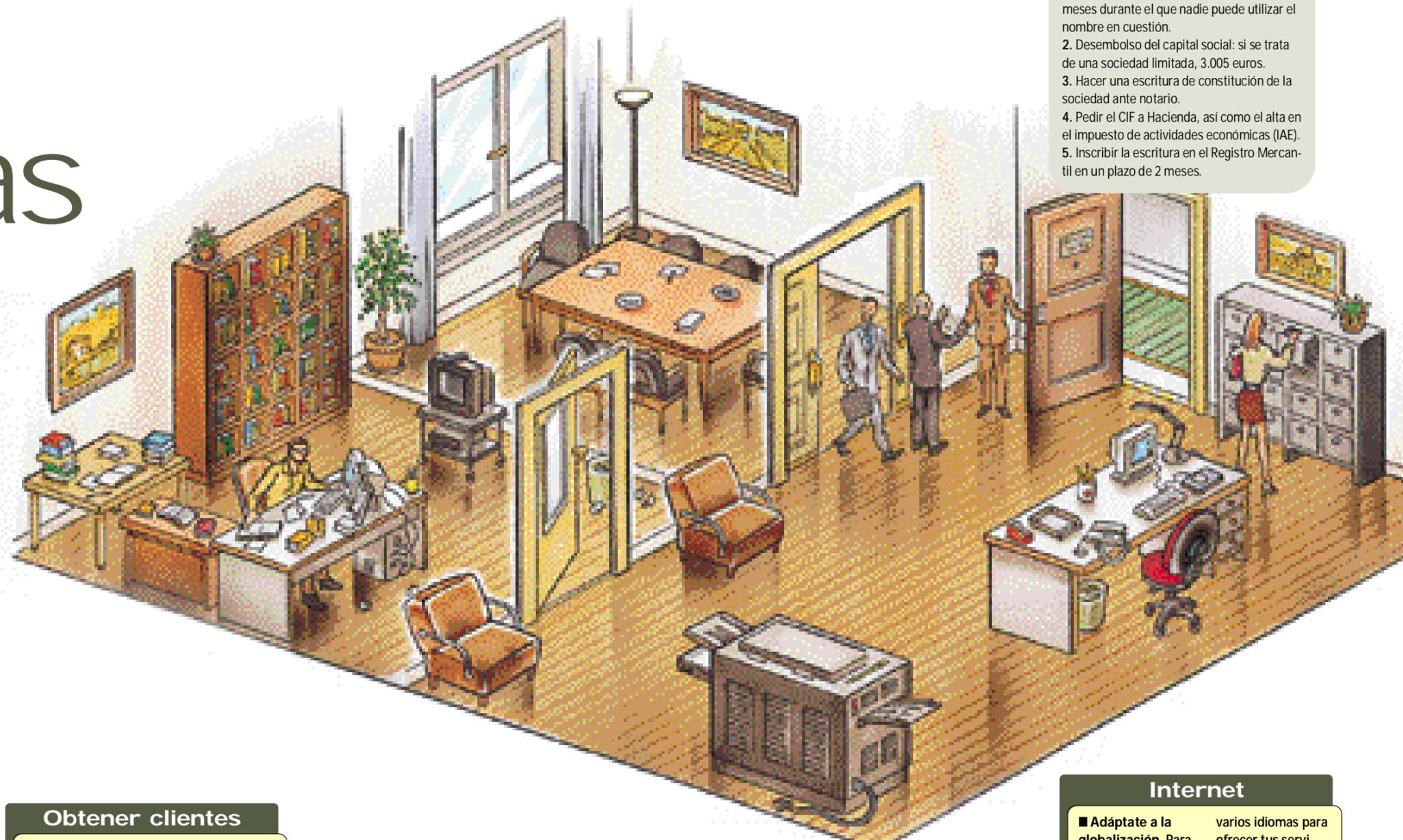
Para poder empezar necesitarás cubrir, al menos, los siguientes gastos:

Gastos de constitución (sociedad limitada + trámites administrativos)*	---3.305 euros.
Alquiler de un piso (primer mes + fianza)	-----1.202 euros.
Mobiliario: mesas, librerías, despacho	-----1.202 euros.
'Hardware' y 'software'	-----3.606 euros.
Página 'web'	-----1.803 euros.
Personal**	-----1.803 euros.

**TOTAL: 12.921 euros.**

\* 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 60 céntimos que ingresas por traducción, tendrás que pagar unos 48 céntimos 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, 3.005 euros.
  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 inmensas. Crea una página 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 incrementar la 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

suelo 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 reflejados en el pasivo los 4.057 euros que empezamos a abonar ese mes. A partir de julio, el pasivo de la cuenta proveedores será nulo.

El plan financiero para el primer año

Cantidades en euros

CUENTA DE RESULTADOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTALES EJERCICIO
Ventas	1.503	2.404	3.005	3.907	4.508	5.409	7.813	3.606	5.409	5.409	5.109	6.761	54.842
Compras (traductores colaboradores)	244	391	488	635	732	879	1.270	586	879	879	830	1.099	8.912
Alquiler del piso	1.202	601	601	601	601	601	601	601	601	601	601	601	7.813
Gastos de personal	2.314	2.314	2.314	2.314	2.314	2.314	4.117	2.314	2.314	2.314	2.314	4.117	31.377
Otros gastos	1.803	601	601	601	601	601	601	601	601	601	601	601	8.414
Amortizaciones (8.114 euros/5 años)	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	1.623
RESULTADOS	-4.196	-1.638	-1.135	-380	124	879	1.089	-631	879	879	627	208	-3.296
PRESUPUESTO DE TESORERÍA	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Tesorería	0	7.419	6.024	5.133	4.672	5.039	6.161	3.112	2.724	3.846	4.644	5.514	
COBROS													
Ventas	1.503	2.404	3.005	3.907	4.508	5.409	7.813	3.606	5.409	5.409	5.109	6.761	54.842
Capital	15.025												15.025
Total cobros	16.528	9.823	9.029	9.039	9.179	10.448	13.974	6.718	8.133	9.255	9.752	12.275	69.868
PAGOS													
Compras	244	391	488	635	732	879	1.270	586	879	879	830	1.099	8.912
Pagos de Inversión	4.057						4.057						8.114
Gastos de personal	1.803	2.206	2.206	2.531	2.206	2.206	4.334	2.206	2.206	2.531	2.206	4.009	30.649
Alquiler piso	1.202	601	601	601	601	601	601	601	601	601	601	601	7.813
Otros gastos	1.803	601	601	601	601	601	601	601	601	601	601	601	8.414
Total pagos	9.109	3.799	3.896	4.367	4.141	4.287	10.862	3.994	4.287	4.612	4.238	6.310	63.902
SALDO TESORERÍA	7.419	6.024	5.133	4.672	5.039	6.161	3.112	2.724	3.846	4.644	5.514	5.966	5.966
BALANCEPREVISIONAL	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
ACTIVO													
Inmovilizado	8.114	8.114	8.114	8.114	8.114	8.114	8.114	8.114	8.114	8.114	8.114	8.114	
Amortización	-135	-270	-406	-541	-676	-811	-947	-1.082	-1.217	-1.352	-1.488	-1.623	
Caja y bancos	7.419	6.024	5.133	4.672	5.039	6.161	3.112	2.724	3.846	4.644	5.514	5.966	
TOTAL ACTIVO	15.397	13.867	12.841	12.245	12.476	13.463	10.279	9.756	10.743	11.405	12.140	12.457	
PASIVO													
Personal, SS, Hacienda	511	619	728	511	619	728	511	619	728	511	619	728	
Proveedores	4.057	4.057	4.057	4.057	4.057	4.057							
Capital	15.025	15.025	15.025	15.025	15.025	15.025	15.025	15.025	15.025	15.025	15.025	15.025	
Resultado ejercicio	-4.196	-5.834	-6.969	-7.349	-7.225	-6.346	-5.257	-5.889	-5.010	-4.131	-3.504	-3.296	
TOTAL PASIVO	15.397	13.867	12.841	12.245	12.476	13.463	10.279	9.756	10.743	11.405	12.140	12.457	

Perfil del negocio

El plan financiero se ha elaborado con estos criterios: la agencia de traducción contará con dos trabajadores en nómina, cada uno con un sueldo de 902 euros, y

varios traductores colaboradores, que cobrarían un porcentaje del precio de la traducción. La sede social costaría 601 euros al mes (en enero el doble por

pagar la fianza), y contaría con un capital inicial de 15.025 euros (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 (3.005 euros) y por la adquisición del mobiliario y los ordenadores que necesitarás en la empresa (4.808 euros). Evidentemente, si ya tienes ordenadores y parte del mobiliario 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 en torno a unos 420 euros en él.

► 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 apartamento 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 7 y 8 céntimos cada palabra, aunque variará 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 ►

## 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 ventas 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 con-

exión 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 huelga 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 consolide 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.navegalia.com](http://www.emprendedores.navegalia.com), podrás consultar los planes de empresa publicados en números anteriores de la revista.