

• Introducció

Aquest treball pretén explicar el mercat de la traducció, els efectes de l'automatització de la traducció en un mercat tant competitiu. Se centra en el cas de Catalunya i a les traduccions del castellà al català i inverses.

Tot i que no és l'objectiu principal del treball, també entrarem en l'ús de les noves tecnologies aplicades a la Traducció, que des de fa uns anys han revolucionat la manera de treballar, que ha permès reduir costos, i per tant abaixar preus.

Per últim tractarem de preveure quin serà el futur, quina serà l'evolució que prendrà la traducció automàtica, la utilització de noves tecnologies, i la permanent evolució d'un sector, que no hem d'oblidar que ens permet comunicar-nos amb la resta del planeta, i per tant entendre'ns.

• Definició i delimitació del mercat, situació actual

Com introduïem, aquest treball pretén analitzar el mercat català de traducció, i tan sols pel que fa referència a les traduccions del català al castellà i del castellà al català, tot i que es compararà amb altres idiomes quan sigui profitós per a la millor comprensió del treball.

La traducció neix d'una necessitat de comunicació entre les llengües que emissor i receptor entenen, és per tant un nexa d'unió i que permet que altres relacions de tota mena siguin més fluides, més entenedores, i per tant econòmicament més viables.

La primera i potser més important consideració que hem de fer és que el mercat al que ens referim és un mercat petit, on el problema de la comunicació no es estrictament greu, ja que l'àmbit geogràfic al que ens referim, és majoritàriament bilingüe. Per tant, és un mercat poc atractiu, i que es sosté per la voluntat social i política dels seus habitants. Com és sabut, les llengües no són immortals, per tant, si no hi ha una ferma voluntat per a mantenir una llengua, aquesta desapareix. Així doncs ens trobem dins d'un mercat protegit per la societat i políticament recolzat, però que degut a la manca d'una necessitat real de comunicació, tendeix a ser minimitzat econòmicament.

La segona consideració important es refereix al propi mercat de traducció, sense tenir en compte les llengües que impliqui. És un mercat madur, altament treballat per persones, empreses i institucions. Això ens porta a un mercat molt problemàtic pel que fa a la seva competència, els freelancers competeixen de manera sagnant, cosa que va en detriment de les seves condicions econòmiques i de la qualitat del producte final.

Cal afegir que és un mercat que darrerament ha experimentat una reducció de costos importantíssima deguda bàsicament a la introducció de noves tecnologies, el que ha fet que els freelancers i les empreses que no s'han modernitzat, hagin pràcticament desaparegut., en el proper apartat parlarem bastament sobre les tecnologies i l'aplicació d'aquestes en aquest mercat, que ha estat un dels primers en incorporar-se i que s'ha adaptat vertiginosament en el seu ús.

Un cop delimitat genèricament el mercat, procedirem a bordar els diferents aspectes de manera més específica

• Agents econòmics del mercat

Al mercat hi ha clients i proveïdors, ens interessa, sobretot analitzar l'aspecte dels proveïdors, degut a que té agents molt diversos i amb diferents maneres d'actuar en un mateix mercat. Les tipologies dels agents proveïdors de traducció és la següent:

• Agències de traducció / empreses de traducció

Aquestes empreses tenen dos funcions bàsiques, com a intermediaris que són, recerquen les necessitats dels clients, i les poden en contacte amb els traductors i els correctors, han de fer una funció de correcció final, per la qual teòricament afegeixen valor afegit a la tasca de traducció. Són també les encarregades de buscar tots aquells recursos necessaris per a satisfer als clients. Són per norma general molt especialitzades pel que fa a llengües.

• Traductors

Poden estar en plantilla o ser freelancers (la majoria), treballen tant amb el client final com amb les agències. Tant si treballen per compte aliè com per compte propi, acostumen a teletreballar, o sigui a treballar des de casa. Són el que podríem anomenar el procés productiu.

• Correctors

Són agents que es dediquen a verificar el treball dels Traductors, sovint també exerceixen les funcions de traductors, és un submercat de l'anterior que s'alimenta bàsicament de les tasques internalitzades a les empreses, però que volen una verificació professional, o de donar valor afegit a la traducció professional fent el que podríem anomenar control de qualitat. És una tasca tant de freelancers com de personal de les agències que volen donar un bon resultat a les empreses.

• Gabinetes interns de traducció

La major part d'institucions públiques, màximes generadores de documentació a traduir, degut a l'obligació de comunicació bilingüe amb la societat. Les empreses han de trametre la informació bilingüe, sempre que aquesta sigui requerida pel client, però en el cas de les administracions, és una constant. El que fa que precisin dels serveis interns. Aquest és un punt que afecta negativament al mercat, ja que el volum de traducció més important entre ambdós llengües, està cobert per la pròpia administració.

• Volum del mercat

És una variable de difícil avaluació, ja que és un mercat que no és exclusiu, per tant un traductor no tan sols tradueix d'una llengua a una altra si no que té més d'un producte. Afegir que al no disposar de comptes d'explotació separats per idiomes, fa impossible un càlcul aproximat. A més és un mercat que quan el traductor tracta directament amb l'agència, la declaració de factures es poc habitual, i hem de tenir en compte que si afegim que moltes de les traduccions no entren al mercat, fa impossible una avaluació real.

Per les indagacions en les diferents associacions, agències i traductors amb els que m'he posat en contacte, crec que parlem d'un mercat real de 700 milions de pessetes, tot i que si descomptem tot allò que l'Administració assumeix internament, l'import podria reduir-se a 200 milions. Aquestes dades s'han de prendre com una avaluació poc científica, ja que caldria un estudi molt més acurat per a donar unes dades tant fixes, tan sols tracten de situar al mercat d'una manera aproximativa. Tan sols em refereixo al mercat empresarial, ja que si afegim el mercat literari, podríem parlar d'uns 500 milions de pessetes més.

• Distribució del producte

L'evolució de la distribució del producte ha estat espectacular, fa uns 10 anys, la distribució era bàsicament documental, en suport paper, el que feia que hi hagués unes despeses de transport, ara impensables, i d'elaboració de la documentació traduïda. Parlem de l'era de les màquines d'escriure, o de l'escriptura en paper.

A partir d'aquí entra la informàtica, el que permet, inicialment i molt tímidament un increment de productivitat important, els documents són traslladats paulatinament a suport digital i són transportats com els

documents de paper. Així els costos de transport es redueixen, degut a que el suport digital permetia un menor cost de transport i els editors de documents, tot i que inicialment molt primaris i no adaptats a les tasques traductores, permetien agilitar les tasques.

El segle XXI, a finals del segle XX i principis de l'actual, apareix Internet, i amb ell el correu electrònic, els costos queden reduïts a quasi zero, els editors ja són personalitzats per a tasques de traducció, i a banda d'editors i eines informàtiques destinades a la traducció, apareixen bases de dades documentals específiques per a la traducció, diccionaris electrònics en format de base de dades que agiliten de manera impressionant el procés productiu.

És important afegir que tot i que els traductors i les agències han evolucionat al mateix ritme que les noves tecnologies, els seus clients encara no estan tant modernitzats, amb el que una eina tant necessària com el correu electrònic, és una eina no habitual encara, a la majoria dels clients.

• Promoció del mercat

Un mercat amb tant poca rendibilitat, i tant competitivitat no presenta grans despeses de promoció, tant sols tres agències de traducció mantenen una promoció constant i de manera mediàtica de la seva producció.

• Tarifes

Un dels esforços d'aquest treball, ha estat el aconseguir informació de primera mà de els imports que els proveïdors cobren als clients, en què es basen per a aplicar aquestes tarifes, etc..

El primer és delimitar la manera de tarificar. M'he trobat que hi ha divergències importants en la manera de imputar costos. En la majoria de casos s'imputa un preu per paraula, però en altres casos era per fila i en altres per pàgina.

Crec que el raonament més interessant o intel·ligent per a fer la imputació és per paraula, ja que les altres consideracions són menys justes, ja que cobrar per fila o per pàgina, farà que depenent del tipus de lletra, de la seva grandària, variï el nombre de paraules d'una fila, o d'una pàgina, i per tant el seu cost. Ja que una fila o una pàgina pot tenir entre una i 2000 paraules. A més si entre les línies o paràgrafs hi ha un espaiat o un altre, també variarà el volum d'informació a traduir en una pàgina.

Un cop informats d'aquestes divergències, sempre parlaré de preu per paraula, en els casos que no he disposat d'aquesta informació, l'he extrapolada a partir de considerar que de mitjana, una fila conté 20 paraules, i una pàgina 450.

A partir d'aquí les tarifes acostumen a presentar les diferents variacions segons el producte a traduir. Les traduccions s'acostumen a distingir entre general, especialitzada (per incorporació de terminologia científicotècnica específica), editorial i jurada (cal tenir autorització per part de la Generalitat per a realitzar aquestes traduccions). Així també existeixen tarifes diferents pel que fa a la correcció com són correcció d'estil d'un original, d'una traducció o correcció tipogràfica.

Pel que fa a les traduccions de les editorials es cobra per pàgines sempre, o per caràcters, aquesta aplicació habitual no contraresta el comentat abans, ja que les editorials entreguen la informació a els traductors d'una manera molt específica que fa que el recompte de paraules no sigui necessari. És en l'únic cas en que crec adient l'aplicació d'aquesta manera de tarificació.

Altres aspectes que poden afectar al cost de traducció seria la urgència en la que s'ha de realitzar, ja que pel que fa a traducció o correcció humana la disponibilitat vindrà donada pel volum de feina, i per la complexitat del document a tractar, no és igual traduir una pàgina web que un document word.

A les taules següents consten les tarifes que l'Associació Catalana de Traductors i Intèrprets considera justes i que recomana per a la bona competència del mercat, apartat que abordarem després d'aquesta taula de tarifes. Afegir les taules incorporen els preus que es cobren per la traducció de documents sense complicacions de tipologia, ni per la variable urgència.

• Tarifes de traducció

	Traductor	Agència de traducció
General	4-5 pessetes/paraula	8-10 pessetes/paraula
Especialitzada	5-6 pessetes/paraula	9-11 pessetes/paraula
Editorial	1.200.- pessetes pàgina de 2.100 caràcters	
Jurada	13,75 pessetes/paraula	

• Tarifes de correcció

	Corrector	Agència de traducció
D'estil d'un original	2-4 pessetes/paraula	3-5 pessetes/paraula
D'estil d'una traducció	3-5 pessetes/paraula	4-6 pessetes/paraula
Tipogràfica	1-2 pessetes/paraula	2-3 pessetes/paraula

• Tarifes de traducció automàtica

Veure annex

• Competència

És un apartat que no hauria de tenir ubicació específica i que hauria d'anar reflectit en la informació del mercat, però degut a la naturalesa del mercat, he cregut interessant donar-li rellevància per tal de situar les carnisseries que sovint es produeixen, i les diferents maneres de competència que s'estableixen.

En un primer lloc hi ha la competència entre els mateixos traductors, la majoria freelancers, que quan passen per dificultats econòmiques, rebaixen les seves tarifes de manera important, a més entre dos idiomes on sovint tradueix algun empleat de l'empresa, han de mantenir unes tarifes baixes com les que hem vist, ja que si les comparem amb les tarifes entre idiomes internacionals, hi ha 10 pessetes de diferència per paraula en tots els apartats. Així doncs no tan sols competeixen entre ells, si no que també amb el personal que hi ha a les empreses i que es considerat com a coneixedor d'ambdues llengües.

Després podem entrar a analitzar la competència entre traductors i agències i entre agències, és una competència molt similar tot implicar agents diferents. Entre agències la competència es produeix per preus i per serveis, i competeixen per a poder disposar dels millors clients i dels millors traductors a millors preus i disponibilitats de treball.

Apareix una nova competència, la traducció automàtica, fins fa un any tan sols existien dos eines per a la traducció automàtica entre el català i el castellà, el Traductor de El Periódico de Catalunya i el traductor d'Incyta, ara ja en són dos mes, l'Autotrad i l'Automatic Translation Server. Aquestes eines, diferents de les de suport, són les que estan afectant més pel que fa a preus. Així com Autotrad no deixa de ser una base de dades que tradueix com els ja coneguts i provats per tots CD-ROMs de traducció, el naixement del Traductor de El Periódico, va donar un gir a la traducció automàtica permetent que un diari aparegui diàriament de manera bilingüe. Pel que fa a Incyta, és ja una tecnologia obsoleta i poc avesada a millorar i l'exponent a tenir en compte és l'Automatic Translation Server, una eina desenvolupada a partir de totes les experiències anteriors i amb unes capacitats realment sorprenents, el que fa que els traductors, si es generalitza el seu ús, passin a ser simples correctors, amb el daltabaix que això provocaria.

A partir d'ara ens centrarem en les eines que han permès la revolució en el mercat de la traducció, i les eines que han entrat en competència amb les traductors humans.

• Estat de l'art, definició dels nous productes de suport a la traducció i els productes de traducció automàtica

Tal i com apuntàvem en l'apartat anterior, en els inicis de l'aplicació d'eines informàtiques destinades a ajudar els traductors, van aparèixer editors més adaptats a les tasques traductores, varen aparèixer les primeres bases de dades de terminologia que permetien fer consultes instantànies. Sobre les primeres, les evolucions de programes com Trados i DejaVu, han estat cabdals per a la millora de la productivitat i simplificació de les tasques dels traductors, són editors que agafen molts tipus de fitxers, els treuen els formats i permeten traduir els textos, un cop els gravem, el document ha passat a ser idèntic a l'anterior en quan a format, però amb el text traduït, a més tenen diferents eines de cerca de bases de dades amb solucions de traducció que permeten afegir terminologies i per tant consultar totes aquelles qüestions on dubta el traductor. Evidentment no són perfectes, i tenen algunes mancances, encara estan en procés d'elaboració i millora, com la majoria de software destinat a qualsevol mercat.

Pel que fa a la segona de les solucions informàtiques, les bases de dades terminològiques, existeixen, però no són suficients, ni abasten tots els camps, ni han solucionat el problema de l'actualització, tot i que amb connexió a Internet i per tant al proveïdor, permeten anar-se actualitzant. Com sabreu, la llengua és un ent viu, apareixen noves paraules, noves formes, etc.. totes aquestes qüestions cal anar-les afegint a les bases de dades tant bon punt l'òrgan rector de la llengua, en aquest treball l'Institut d'Estudis Catalans i la Real Academia de la Lengua Española, normativitzen. Així doncs un cop aquestes entitats han establert un paral·lel, per exemple electronic mail – correo electrónico – correu electrònic, els proveïdors poden actualitzar la base de dades dels tres idiomes, eprò si una de les institucions no s'ha actualitzat, no tenim la parella, i hem de tractar de salvar el problema un cop ens apareix.

Així tenim el temps d'espera de les institucions, el temps d'espera de l'actualització del proveïdor i com és fàcil d'entendre, el problema de la traducció sobre de la taula. Passa també amb les eines de traducció automàtica, de les quals en parlem ara.

Per tal de no estendre en massa el treball en els diferents traductors automàtics, ens centrarem en el que realment és competència directa dels traductors, el que fa les traduccions de qualitat, l'Automatic Translation Server. Evidentment a l'empresa productora del software, em varen informar de totes les característiques tècniques del programari, i de les seves aventatges, però no de la tecnologia ni de la manera que funciona. El primer que comentaren és que no substitueix al revisor posterior, ja que tot i que s'arriba a una qualitat del 99%, mai és el 100%, el que fa que s'hagi de repassar la traducció. Com a nova eina, és capaç de traduir 10.000 paraules per segon, un traductor trigaria prop de quatre hores, i si sumem el procés de revisió, parlariem de mitja hora. Així tasques de 4 hores d'abans, són d'una mitja hora. Però el que més sorprèn és la ductilitat del producte, és capaç de crear tantes maneres de traducció com calgui, així podem crear el que anomenen diccionaris específics, per exemple el A i el B, en el A, la paraula algo es traduirà per quelcom i en el B per alguna cosa, així podem arribar a infinitud d'estils de traducció depenent de les nostres necessitats. És també escalable, això vol dir que quanta més potència tingui la màquina on estigui posat, més ràpid anirà. Finalitzar que marca les coses que no ha traduït de color vermell per a que siguin fàcilment reconegudes, facilitant la revisió i que tots els errors queden enregistrats per a poder-los integrar i que mai més es tornin a donar, o sigui que apren sota la revisió de la persona que l'utilitza.

Aquesta eina té una qualitat inicial del 98%, que passa a casi el 100% a partir de la creació dels diccionaris específics i de la constant actualització dels errors.

Evidentment les tarifes que ofereix AutomaticTrans per a serveis de Traducció són a meitat de preu que els humans, el que suposo que és d'agrair, ja que amb preus més baixos, destrossarien el mercat.

És així una eina o competència?

És força difícil posicionar-se, els traductors o consideren competència, els correctors una eina, els empresaris una manera ràpida, efectiva i barata de traduir, l'Automatic Translation Server porta 7 mesos al mercat i la gent està reaccionant al respecte, suposo que és encara massa aviat per saber com acabarà.

En tot cas, i un cop presentat l'escenari, ara procediré a l'explicació del mercat, de la generació de preus, de manera més acadèmica i segons l'assignatura.

• El mercat, la generació de preus de la traducció automàtica i els efectes en el mercat

Crec que no m'equivoco si parlo de que estem en un mercat en competència perfecta on tant clients com proveïdors, ja siguin agències de traducció i traductors són preus acceptants. On les agències líders son Net Translations Lexware i INK, però sense poder de mercat suficient, tot i que amb volums de facturació importants. Cal però pensar en que això pot canviar en un futur si la traducció automàtica AutomaticTrans, aconsegueix ser líder del mercat.

S S S

D

Dat

Mercat de traducció Agències de traducció Traductors

On D1 és la demanda real del mercat, i D2 la demanda de les agències de traducció als traductors

Si aquesta és encara la situació del mercat, on la oferta s'ha anat progressivament a ser més elàstica i a la dreta degut a la incorporació de les noves tecnologies, a la innovació. Ara tan sols cal veure que passa si introduïm l'Automatic Translation Server com a competència, ja que com a eina, el que aconseguiríem es baixar la gràfica fins als nous preus, i tractaré d'avaluar els possibles canvis.

Val a dir que una reducció de costos, va a favor de la quantitat traduïda quan es tradueix en una reducció de preus, però com la reducció de preus en l'aplicació de l'Automatic Translation Server no és realment així, si comptem amb que si sumem la traducció automàtica més la revisió el preu és molt poc inferior als preus recomanats per l'Associació Catalana de Traducció i Interpretació. Així doncs el guany recau en dos qualitats, la immediatesa, si arribem a percentatges molt bons de qualitat i no ens cal revisar si que és un 50% més econòmic, però a més homogeni, i heterogeni en quant apliquem diccionaris específics. Si tenim en compte que a costos similars valorem la velocitat o valorem homogeneïtat (el que li dona al client imatge d'empresa), és segur que hem de contractar els serveis d'AutomaticTrans, si no és tan urgent, i és necessària la màxima heterogeneïtat (una obra literària), acudirem al clàssic traductor.

Així doncs l'Automatic Translation Server afecta a més de la meitat del mercat, ja que tan sols les traduccions d'obres literàries al català o castellà es veuran no afectades per aquesta eina. M'atreveixo a especular, que si aquesta màquina, es capaç de personalitzar un traducció amb un diccionari específic, podria arribar a agafar l'estil d'un traductor reconegut de un autor original, també reconegut, amb el que al final, podria traduir a l'autor original l'Automatic Translation Server, però la mateixa empresa, AutomaticTrans, ho considera poc probable.

En definitiva, des de les enciclopèdies, a revistes, a documents interns o externs d'empresa, etc.. l'engròs del que seria la traducció es veuria afectada per el predomini de l'Automatic Translation Server, essent així, i per no complicar l'anàlisi no tindrè en compte la part literària, que ja inicialment havia separat del volum de mercat.

Començar pel cicle de vida del producte, per tal de veure si és un relançament, ha fet que vegi, que no ho és, ja que és un mercat madur, però que està sempre en creixement, la necessitat d'entendre's fa que, tot i que al final les traduccions bàsicament es facin en els idiomes econòmicament dominants, és un mercat que creix. Tota la producció documental que genera la Unió Europea en un any, tindria ocupat a un traductor durant 145 anys.

En el mercat que ens ocupa hi ha el problema de la manca real de necessitat, tot i que una llei protegeix a qui vulgui la informació en un idioma o en altre, poques empreses tradueixen la seva documentació a ambdós idiomes, a no ser que sigui informació adreçada al client final, ja que entre empreses, no es produeix aquesta necessitat.

Per tant parlem d'un mercat una mica estrany, hi ha obligació real, i ha necessitat per part de la població, però és més una qüestió sentimental o un cost polític o d'imatge el disposar de la informació bilingüe, de fet, si he de decantar-me per una fase del cicle de vida del producte traducció català – castellà o invers, diria que està en maduresa, i que l'Automatic Translation Server, mentre hi hagi les obligacions esmentades en el paràgraf anterior, tan sols redueix costos, però no relança el producte, si no que el fa més digerible. Així, una innovació d'aquesta magnitud entre aquest dos idiomes, no dona uns resultats espectacular per què el mercat es reduït, i per que no deixa de ser un cost que no prové d'una necessitat real empresarial, sinó per una idiosincràcia sociopolítica i cultural.

En aquest aspecte, preveure les modificacions que presentarà el mercat és complicat, tractaré de esbrinar els possibles estadis que comentaré.

Com hauran pogut observar, les barreres d'entrada al mercat són tecnològiques però insuficients, és evident que un traductor experimentat i emprant tots els recursos tecnològics disponibles (tot exclouent l'Automatic Translation Serve), crea una barrera a una persona bilingüe que es vulgui guanyar la vida així. Però cal tenir en compte com comentàvem en apartats anteriors. Tot i arxí a la major part d'empreses i institucions, són les persones de les mateixes que tot i no donant qualitat, realitzen les tasques de traducció, tot i que el resultat és majoritàriament de qualitat inferior, fins hi tot inferior a l'Automatic Translation Server!

Així doncs sense barreres reals d'entrada o sortida visibles, sense empreses amb real poder de mercat i amb un producte en fase de maduresa i sense possibilitats de relançament, on la diferenciació del producte es produeix per la qualitat, però que no és altament valorada, a no ser que sigui prou institucional, o una empresa que realment persegueixi aquesta qualitat. Què aconseguirà AutomaticTrans ?

Des d'un punt de vista del mercat, un abaratiment dels costos, i per tant que empreses que no traduïen, traduïran, o empreses que traduïen amb inferior qualitat i de manera interna, passin a entrar al mercat.

Pel que fa a la demanda dubto que variï. Des del punt de vista de l'oferta, farà fora a els individus o agències que no s'especialitzin en qualitat literària, i per tant no emprin el Automatic Translation Server, o que innovin i per tant asumeixin com una eina més aquest sistema automàtic de traducció.

No he cregut necessari reduir l'increment de l'oferta, tot i que moltes empreses desapareguin, ja que l'increment de volum de correcció que pot assumir una persona que abans traduïa amb l'ús d'aquesta eina. Com exposàvem abans, el que fa aquest sistema en un segon, és el que fa un traductor humà en 4 hores.

Però és una opció que per a altres idiomes en constant creixement, com l'anglès, el castellà, el xinès o el japonès, serien d'una efectivitat i de una provocació de canvi importantíssima. Desgraciadament, no podem parlar d'aquests mercats, per que segons m'explicaven a AutomaticTrans, no hi haurà altres idiomes fins a aquest estiu on tenen previst llençar el Castellà Portuguès del Brasil, i a finals del 2001 l'Anglès. Segurament, hauria estat més interessant i sucós analitzar els efectes d'una eina així amb aquests idiomes, però es fa prou difícil ja preveure el que passarà en un mercat com el castellà – català, amb 7 mesos de vida del producte.

Una variable que encara no havíem inclòs a l'anàlisi és que l'Automatic Translation Server no tan sols es comercialitza com a serveis de traducció, si no que per a grans volums es ven la llicència, amb el que el client té el traductor a casa seva, i el cost per paraula passa a ser un cop amortitzada l'adquisició a 0,28 ptes./paraula. Evidentment és un producte destinat a grans institucions i entitats amb necessitats reals de bilingüisme entre català i castellà, alguns dels clients són l'Agència EFE, Caixa de Catalunya, l'Agència Europa Press, etc... És un producte amb clients naturals grans, que sí que per imatge d'empresa tenen una obligació com les institucions públiques, i que precisen de velocitat, qualitat i baix cost. Són també Editorials com Planeta, RBA, etc... amb qui em comentaren que estaven en tractes. Els efectes sobre el mercat poden ser devastadors, els grans clients de les agències ja no compraran traducció, en tot cas correcció, el que fa baixar la facturació a menys de la meitat, evidentment també els costos. En aquest cas el mercat reaccionaria d'aquesta manera:

Mercat de traducció Mercat de correcció

El decreixement de traducció, vindrà parcialment compensat per un increment de correcció, que crec que per a mantenir ingressos, i amb la seguretat d'oferir la qualitat total, és aquí on caldrà veure la ductilitat del traductor automàtic, si realment s'adapta com deien a AutomaticTrans, realment la pèrdua de posicions de força dels traductors humans, farà que aquest increment de preu per paraula per revisió no sigui tant important com a primera vista caldria preveure.

Consultats dos dels clients d'adquisició del traductor, comentaven que estaven molt satisfets i que havien reduït en un 80% els seus costos de traducció, i ambdós esperaven el traductor a l'anglès i un d'ells també el Portuguès del Brasil.

És possible que la tecnologia substitueixi a la persona ? Com comentàvem a AutomaticTrans tenien clar que tot i ser una nova era, calia una revisió posterior. Per tant, podria arribar a ser que el mercat de traducció desaparegués i que tot el mercat passés a ser correcció o revisió ?. És quelcom que afirmaven aquests dos clients, Albert Farré, Director d'Organització de la Caixa de Catalunya, i Albert Pérez, Director-Gerent de l'Agència EFE a Catalunya.

• Conclusions

Pel que fa al treball he de concloure que ha estat una mala tria, ja que creia que hem donaria més joc per l'assignatura, però després d'analitzar, modestament, els aspectes econòmics d'aquest mercat, no he pogut aplicar ni poder de mercat, ni teoria de jocs, així que ha estat tot més a nivell de competència perfecte amb inclusió d'innovacions. I tot i que he provat de aplicar els ensenyaments de l'assignatura, tant sols he pogut fer certes referències a diferents aspectes.

Pel que fa a les conclusions pròpies de l'estudi, val a dir que ha estat interessant entrar en un mercat tant poc visitat, ja que per norma general observem mercats de gran consum amb client final, o de productes coneguts per a tots, però existeixen infinitat de mercats com el de la traducció, i específicament el de la traducció castellà – català i inversa que hi són, que facturen i mantenen famílies, i que poden rebre trasbalsaments com el que pot crear l'Automatic Translation Server.

Pel que fa a conclusions purament econòmiques, crec que el punt quatre portava els desenvolupaments i en certa manera les conclusions, he tractat d'anar del més semblant, serveis de traducció i per tant competència real, a l'adquisició de llicències de traducció i opinions de clients, on els preus transfugaven de la traducció a la correcció, però sempre amb el neguit de que, si el producte és tant bo com diuen, aquest traspàs de clientela de traducció a correcció, no sigui suficient com per a mantenir el mercat que hi havia. Els traductors treballaran més informació, ja que les revisions són més ràpides que no pas les traduccions, però a canvi, cobraran o una mica més o igual, es de preveure el canibalisme mentre es relança el mercat de la correcció i un reposicionament de les agències.

Amb les llicències tampoc es produeix una posició de força del mercat, ja que un cop venuda, no es pot influir sobre el preu de mercat, la pròpia empresa gestiona el seu volum de traducció, i com abans buscarà persones per a que facin la correcció (tot i que abans, si les buscaven, era per a fer traduccions).

Tenim doncs interrogants a resoldre, que hem d'esperar que a mig llarg termini (entre i cinc anys), vagin resolent aquesta manca d'informació que té el mercat sobre aquest producte, i sobre tot de les seves virtuts. Per a constatar si la previsió d'aquest treball era correcte, tan sols ens queda esperar i observar.

La INCORPORACIÓ DE LES INNOVCACIONS TECNOLÒGIQUES AL MERCAT DE LA TRADUCCIÓ I LA GENERACIÓ DE PREUS	1
---	---

D1

D2

Cicle de vida del producte