



Asociación Española de
Traductores, Correctores
e Intérpretes

Análisis de la licitación TRAD19 convocada por la Comisión Europea

Índice

1. Introducción.....	4
2. Descripción general del sistema de licitación.....	4
2.1. Sistema «en cascada».....	4
2.2. Lotes y plazo.....	4
2.3. Forma jurídica para presentarse a la licitación.....	4
2.5. Selección de ofertas: calidad y precio.....	5
2.6. Control de calidad.....	5
3. Aspectos que Asetrad considera conflictivos.....	6
3.1. Análisis de la modalidad de presentación conjunta (joint tender) y acceso de los profesionales autónomos a la licitación.....	6
3.2. Problemas relacionados con la subcontratación.....	7
3.3. Evaluaciones previas y control de calidad.....	7
3.4. Otros puntos que nos preocupan en el sistema actual de externalización.....	8
4. Recomendaciones para traductores y revisores.....	9
5. Conclusiones.....	9

1. Introducción

La Dirección General de Traducción de la Comisión Europea (DGT) acaba de publicar un anuncio para la licitación TRAD19, que cubrirá sus necesidades de traducción externa del 1 de julio de 2020 al 29 de febrero de 2024 (se puede encontrar más información en https://ec.europa.eu/info/tender/trad19_en). Se trata de uno de los contratos institucionales de traducción más importantes, y a Asetrad le preocupa especialmente por la incidencia que tiene en el mercado de la traducción en su conjunto.

La DGT organizó una serie de presentaciones en Bruselas (la grabación se puede ver en <https://youtu.be/A4LPWtLy65I>) y los diferentes Estados miembros, entre ellos España. Asetrad asistió a la presentación celebrada en la sede de la Comisión Europea en Madrid y se reunió posteriormente con sus representantes para dar a conocer sus primeras impresiones sobre esta licitación.

Tras estudiar la documentación disponible, en este documento analizamos las características de la licitación, así como su interés para los traductores y los revisores autónomos, que son la mayoría de nuestros socios.

2. Descripción general del sistema de licitación

2.1. Sistema «en cascada»

La novedad fundamental de TRAD19 es que la DGT plantea un sistema «en cascada» con una lista de cinco contratistas por lote como máximo —un titular y cuatro suplentes—, en contraposición con la lista dinámica de la licitación anterior. Eso supone que el licitante seleccionado como titular debe tener capacidad para hacerse cargo de todo el volumen de su lote (en el caso de la combinación EN-ES, la capacidad anual mínima asciende a 19 000 páginas, es decir, algo más de cinco millones y medio de palabras).

2.2. Lotes y plazo

En esta licitación hay menos combinaciones de trabajo que en la anterior, con un solo lote hacia el español (EN-ES) y dos lotes desde el español (ES-EN y ES-FR) de un total de 49.

El 31 de agosto finaliza el plazo de presentación de ofertas, que se valorarán a lo largo del mes de septiembre.

2.3. Forma jurídica para presentarse a la licitación

Pueden presentarse a la licitación tanto las personas físicas como jurídicas. En el primer caso, se prevé una modalidad de presentación a través de un grupo informal (*joint tender*), con responsabilidad conjunta y solidaria, siempre que haya un solo representante y una sola factura. Más abajo analizamos de forma más detallada esta posibilidad.

2.4. Subcontratación

La subcontratación está permitida. Se especifica que la DGT no asume ningún compromiso directo con los subcontratistas, que, a efectos de esta licitación, son todos aquellos traductores, correctores o revisores que forman parte del equipo del licitante.

El licitante debe incluir en su oferta la lista de subcontratistas, los contratos o contratos potenciales acordados con ellos y las cartas de intención firmadas por los subcontratistas. Además, el cambio de subcontratista sin autorización previa de la DGT supone un incumplimiento de contrato, aunque no se establece ningún mecanismo de control para comprobar este aspecto.

2.5. Selección de ofertas: calidad y precio

Tras descartar los licitantes que no cumplen con los criterios básicos habituales en la contratación pública, se aplican los criterios de selección, divididos en tres grupos: capacidad mínima (medios para asumir el volumen correspondiente), capacidad técnica (que incluye el uso de memorias de traducción y el sistema de traducción automática de la Comisión) y capacidad profesional (titulación y años de experiencia de las personas que vayan a encargarse de la traducción, la revisión y la corrección, además de los de la persona que actuará como coordinadora de calidad). Todos estos requisitos se detallan en el apartado 14 de las [especificaciones de la licitación](#).

Por último, y esta es otra de las novedades fundamentales de la licitación, se establecen criterios de concesión basados en la calidad de los servicios. Se trata de un sistema de evaluación *ex ante* consistente en una prueba de traducción, otra de revisión y la resolución de un estudio de caso. Se hará una única prueba de cada modalidad por licitante (es decir, por contratista, no a cada uno de los subcontratistas incluidos en la oferta). Estas pruebas se harán simultáneamente en septiembre mediante un sistema en línea y **el resultado tendrá un peso de un 70 %** en la valoración final de la oferta. **El 30 % restante lo constituirá la oferta económica**. La fórmula exacta de ponderación está en el apartado 15.4 del documento de [especificaciones](#).

Por lo que respecta al componente del precio, cabe destacar que, aunque la DGT pide un precio único por página para la oferta, en el pago de los servicios al contratista se aplica un baremo de descuentos según las coincidencias en los proyectos «preprocesados», así como una reducción del 50 % del precio de referencia por página para las revisiones. El precio ofertado deberá tener en cuenta todos estos aspectos, además de los costes administrativos y operativos (seguridad social, impuestos, seguros, gastos bancarios, etc.).

2.6. Control de calidad

Las especificaciones de la licitación indican que el licitante deberá entregar traducciones de la máxima calidad, totalmente revisadas y listas para su uso, siempre cumpliendo estrictamente los plazos, que suelen ser muy ajustados.

La DGT describe un proceso de control mensual de las traducciones entregadas que consiste en la evaluación del texto y su puntuación de acuerdo con una escala de cuatro categorías: muy bueno, bueno, insuficiente e inaceptable. Esta evaluación supondrá importantes penalizaciones

(de hasta el 50 %) de no superarse el umbral de páginas aceptables o incluso la resolución del contrato en caso de segunda reincidencia.

El planteamiento de la DGT no incluye ningún sistema de trazabilidad para verificar quiénes son los autores reales de las traducciones. Aunque el [documento de preguntas y respuestas](#) alude al formulario de propiedad intelectual (IPR) como sistema de control, no se especifica en la documentación que se vaya a procesar esta información o se vaya controlar nada en este sentido.

3. Aspectos que Asetrad considera conflictivos

3.1. *Análisis de la modalidad de presentación conjunta (joint tender) y acceso de los profesionales autónomos a la licitación*

La DGT insiste en que la presentación conjunta sea la forma en que los autónomos puedan optar directamente a esta licitación. Es de agradecer que lo intenten, porque muestra que, como es lógico, les preocupa la expulsión de los autónomos de un mercado como el suyo.

No obstante, en su forma actual, la presentación conjunta presenta algunos problemas prácticos que hacen que, a pesar de que la DGT considere esta modalidad como un acceso directo de los autónomos a la licitación, en la práctica estemos hablando de una estructura central con subcontratistas.

En realidad, que se exija una factura única y que la responsabilidad también esté centralizada abunda en el sentido de que se trata de dos niveles distintos formados por un contratista y una serie de subcontratistas, le den el nombre que le den, que no se diferencia en nada de una agencia que subcontrata traductores. Decir que solo porque se les presupone algún tipo de autogestión se va a permitir el acceso directo de los autónomos al contrato es solo un abuso de lenguaje, y los problemas que contemplamos a continuación son la prueba de que la presentación conjunta crea problemas adicionales, en lugar de resolverlos.

- **Volumen:** el volumen (19 000 páginas al año) y, sobre todo, el hecho de que se pretenda trabajar con un solo subcontratista, que debe comprometerse a asumir el volumen total, hace muy poco viable trabajar con agrupaciones informales. Para un lote de tamaño medio, harían falta al menos 20 personas, entre traductores y revisores, lo que supone unas funciones de coordinación y administración importantes e imposibles de resolver mediante autogestión. Por lo tanto, estamos hablando *de facto* de dos niveles de subcontratación, no de una agrupación de profesionales independientes.
- **IVA:** además de otros problemas de administración, el hecho de que se exija una sola factura supone, dadas las normas relativas al Impuesto sobre el Valor Añadido en España, que una sola persona abone el IVA al resto de los traductores y los revisores al 21 % y que, posteriormente, solicite a la Hacienda española la devolución del mismo. Este trámite no es breve ni sencillo y puede tardar cerca de un año. La cifra puede variar y es difícil de calcular, pero al menos estamos hablando de 100 000 euros al año, lo que exigiría una línea de crédito específica.

- **Contrato y responsabilidad:** que la DGT pretenda trabajar con un solo interlocutor al que considera responsable hace indispensable la existencia de contratos específicos para gestionar los problemas que puedan presentarse respecto a calidad y las penalizaciones, lo que nos vuelve a colocar en un entorno con dos niveles de subcontratación, solo que más desprotegido, si cabe.

3.2. *Problemas relacionados con la subcontratación*

Si asumimos que la DGT va a trabajar con dos niveles de subcontratación y con un solo contrato, al menos no debería desentenderse de lo que ocurre con el segundo nivel. Concretamente, hay algunos puntos que nos parecen muy graves y suponen un grado de desprotección elevado:

- **Contratos:** nos parece un avance que se exija adjuntar a la oferta los contratos con los subcontratistas, pero eso no es suficiente: para que esta exigencia tuviera alguna utilidad debería ser obligatorio que conste en ellos la **tarifa acordada, el procedimiento en caso de litigio (especialmente en caso de penalizaciones), la productividad mínima garantizada y los plazos de pago**. Además, debería notificarse cualquier cambio en estos elementos mínimos y **la DGT debería vigilar su cumplimiento**.
- **Cambio de subcontratista:** no sirve de nada recalcar que cambiar de subcontratista supone un incumplimiento de contrato. Para que esta exigencia sea efectiva, hay que hacer **controles sistemáticos** de coherencia respecto al número de páginas traducidas o revisadas por cada subcontratista, de acuerdo con unas reglas de productividad estándar, así como controles aleatorios efectivos sobre el equipo de subcontratistas. Para ello, la trazabilidad es indispensable. La DGT alegó en la presentación que no hay medios para hacerlo, pero tendrían que hacer un esfuerzo porque si hay incumplimientos los perjudicados son la parte más débil de la cadena.
- **Penalizaciones:** no dudamos de los efectos positivos de que el ganador de la licitación deba enfrentarse con penalizaciones importantes en caso de déficit en la calidad, pero creemos que este sistema puede tener consecuencias perversas. Una penalización que afecta a la agencia en su conjunto pone en peligro a todo el equipo, dejando desprotegidos a los subcontratistas que hagan correctamente su trabajo. Por eso pensamos que debería exigirse **un procedimiento específico para la repercusión de las penalizaciones** y que debería vigilarse su cumplimiento.
- **Responsabilidad subsidiaria:** actualmente no se prevé ningún tipo de responsabilidad subsidiaria, ni se vigila el **cumplimiento de los contratos**, especialmente en lo que se refiere a los pagos a subcontratistas, algo que no está ausente de las legislaciones nacionales, todo ello a pesar de que los subcontratistas son el eslabón más débil de la cadena.

3.3. *Evaluaciones previas y control de calidad*

La licitación prevé un peso del 70 % para la calidad en la selección del contratista, lo que supone un claro avance, pero esa calidad se evalúa con un solo examen válido para toda la oferta. Un solo

examen solo puede dar cuenta de la mejor calidad que puede obtener ese contratista, no de la calidad que podría mantener a largo plazo, máxime cuando no hay ninguna garantía de que los traductores y revisores que realizaron las pruebas asuman el trabajo diario. Pensamos que se está perdiendo una excelente oportunidad de **acreditar directamente a los subcontratistas**, lo que de entrada les permitiría negociar en condiciones más justas y circular entre diferentes contratistas y diferentes licitaciones de las instituciones de la Unión Europea. De esta forma, los contratistas también tendrían un incentivo para seleccionar a los mejores profesionales, y no solo a los más baratos.

3.4. *Otros puntos que nos preocupan en el sistema actual de externalización*

- El **diferencial de tarifas** por combinaciones de idiomas dentro de la traducción externalizada por la Comisión Europea es excesivo (en algunos casos supera el 300 %, según los datos de [Omnibus 15](#)), lo que *de facto* supone una discriminación en materia retributiva a los traductores en función de su lengua materna y una distorsión en el mercado. Dada la influencia que, por sus volúmenes, tiene la Comisión Europea en el mercado de la traducción europeo, debería plantearse el análisis de esta situación y proponer soluciones paliativas, porque no es posible que en un mercado deslocalizado y virtual (y, por lo tanto, ajeno al nivel de renta de un país concreto) se den diferencias de tanto calibre.
- En general, y con todas las reservas, estamos dispuestos a aceptar que **la libre competencia** funciona entre contratistas de primer nivel, pero **no funciona en absoluto entre contratistas de segundo nivel**. Con el nuevo sistema, todo el volumen de una combinación se concentra en una única adjudicataria que ya ha decidido de antemano cuál va a ser su horquilla de tarifas. Como consecuencia, los subcontratistas del segundo nivel no pueden hacer valer su experiencia o su calidad a la hora de negociar: o bien aceptan las condiciones impuestas por la adjudicataria o bien son expulsados del mercado. Entendemos que los traductores y los revisores más cualificados, que son los que más posibilidades tienen de optar a segmentos mejor remunerados, tendrán pocos incentivos para seguir trabajando para la Comisión Europea. En la medida en que una de las prioridades de la Comisión es garantizar la calidad de las traducciones, debería plantearse un análisis de esta situación y adoptar medidas que puedan mitigar el **desequilibrio que se da entre la capacidad negociadora de los diferentes actores económicos**. La acreditación personal de los subcontratistas y la trazabilidad de los traductores y los revisores son algunos de los medios que proponemos para ello.
- El **acceso a la información** sobre licitaciones, es complejo, no está centralizado (hay documentos sin referenciar dispersos por diferentes lugares del sitio web de la Unión Europea) y no está adaptado a pequeñas estructuras. Reconocemos que con esta licitación se ha hecho un esfuerzo importante, pero todavía queda mucho camino por recorrer en este sentido. Por ejemplo, el resultado de la licitación y todos los **documentos** que, por su naturaleza, tengan **carácter público** deberían ser **accesibles** desde la misma página que han habilitado para la licitación, así como todas las incidencias que afecten a su desarrollo a lo largo de sus cuatro años de vigencia.

4. Recomendaciones para traductores y revisores

Invitamos a todos los profesionales autónomos que se planteen la posibilidad de aceptar la propuesta de una agencia para presentarse con ella a la licitación a tener en cuenta las siguientes observaciones:

- Hay que recordar que el peso del precio en la selección es solo un 30 %. Por lo tanto, no parece que apostar por la bajada de tarifas como estrategia principal para obtener el contrato sea lo más adecuado. Esta observación vale tanto para subcontratistas como para contratistas, que tendrían todo el interés del mundo en captar a los mejores traductores y revisores.
- Las penalizaciones son muy importantes en caso de problema de calidad, tanto que una empresa afectada puede verse en serios apuros para pagar a sus proveedores. Es recomendable que los traductores y los revisores se aseguren de que el procedimiento a seguir en caso de penalizaciones está claro (preferiblemente por escrito) para no verse perjudicados innecesariamente, especialmente si se da el caso de que esos problemas no les sean imputables directamente.
- A la hora de negociar unas tarifas, los traductores y los revisores deben tener en cuenta que la DGT paga los encargos de revisión al 50% de la tarifa base. En principio, y salvo modificación posterior, no se prevén encargos de posesión, por lo que los que reciban estarán preparados por la propia agencia. Es interesante en este sentido vigilar la evolución del acceso al motor de traducción de la Unión Europea ([e-Translation](#)) para que todas las partes puedan tener acceso a él en las mismas condiciones.
- Los traductores y revisores deben tener en cuenta, si los solicitan para realizar las pruebas en nombre de algún contratista, que, al ser todas simultáneas, solo podrán participar en una y, por lo tanto, les conviene elegir lo mejor posible el contratista por el que van a apostar y negociar bien las condiciones.
- Los ofertantes están obligados a informar a sus subcontratistas potenciales sobre las condiciones de la licitación. En cualquier caso, antes de aceptar una propuesta de colaboración, es recomendable revisar la documentación que se encuentra en la [página de la licitación](#), especialmente el vídeo y las preguntas y respuestas, y negociar, si es posible por escrito, todas las circunstancias relativas al desarrollo futuro del contrato, y no solo las tarifas.

5. Conclusiones

En Asetrad, pensamos que un **sistema de plataforma de contratación y lista dinámica** sería mucho más adecuado para un mercado como el de la traducción, con un sistema de **acreditación individual** para cada subcontratista, **trazabilidad** de los autores de la traducción y la revisión y **evaluación vinculada al subcontratista**, no al contratista principal. Permitiría la desintermediación y sería más justo con la cualificación, la calidad y la experiencia de cada traductor y revisor. Quizá no sea posible hacerlo con proyectos complejos, pero seguro que una

parte importante de los textos puede gestionarse desde una lista de contratistas autónomos, tal y como ha optado por hacer el **Parlamento Europeo**.

Consideramos en cualquier caso que el sistema actual aumenta los desequilibrios entre los diferentes operadores económicos del sector, dejando a los subcontratistas, traductores y revisores, sin ningún tipo de capacidad de negociación. Ya sabemos que hay escasez de medios, nos lo han repetido hasta la saciedad, pero eso es una excusa muy pobre frente a **las carencias del sistema actual**, por lo que pensamos que la Unión Europea, y la DGT, deberían **hacer un esfuerzo** en este sentido.

Finalmente, este sistema concentrado en un solo ganador para un periodo de cuatro años se parece peligrosamente al sistema de licitaciones que se usa en España para la interpretación judicial, que ya ha demostrado su capacidad para expulsar del mercado a los profesionales más cualificados. La DGT debería plantearse si es eso lo que está buscando y con qué problemas se van a encontrar durante cuatro años si la amenaza de sanciones futuras no se traduce automáticamente en una mayor calidad de la oferta.

Una mayor calidad de la oferta solo puede ser el resultado de una mayor atención al eslabón de la cadena del que depende principalmente esa calidad: el profesional que realiza el trabajo.