



Com **reduir costos,**
millorar la qualitat i
incrementar el control dels processos
en la compra dels serveis de traducció



Metzger Translations Case Study

“Traslladar les economies d'escala dels processos productius als nostres clients i proporcionar transparència i control online dels projectes i els costos és la millor manera de ser eficients, complint en tot moment les normatives europees de qualitat.”

Resum

Una empresa farmacèutica amb necessitats de traducció altament tècnica a 16 idiomes ens va demanar com els podíem ajudar a reduir els seus costos globals de traducció, millorant la qualitat actual de les traduccions i assegurant el control per part dels diferents centres de cost de l'empresa.

Antecedents

Si bé l'empresa no tenia cap queixa específica sobre la qualitat de les traduccions del seu proveïdor, sí que tenia la sensació que no treballava de forma eficient, tant pel que fa als processos com als costos, fins i tot havent arribat a un acord de preus molt baixos amb el proveïdor.



Primers passos

En primer lloc, Metzger Translations va fer una auditoria sobre els processos de generació de la documentació, indicant quines eren les àrees de millora tenint en compte que els documents es traduïen amb posterioritat a diversos idiomes.

A continuació, es va seleccionar, juntament amb el client, un corpus de traduccions ja fetes i validades pel mateix client, per tal de fer-ne una extracció de vocabulari, el qual van revisar i millorar els nostres traductors amb formació tècnica. Així mateix, es va fer una alineació de documents per a poder aprofitar les traduccions fetes anteriorment com a base per a futurs projectes de traducció, amb l'objectiu de reduir costos des del primer minut de la col·laboració.

Es van crear glossaris multilingües i llistes de paraules prohibides que el client no volia que apareguessin en la documentació

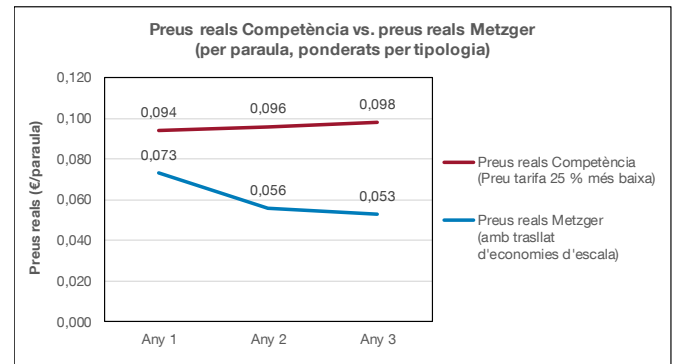
Millora dels processos de treball i traçabilitat

Utilitzem les tecnologies del mercat de la traducció més recents (no relacionades amb la traducció automàtica) per a reduir els costos dels nostres clients de manera progressiva, mitjançant la classificació de paraules segons l'esforç de traducció que representin, tenint en compte les traduccions similars ja fetes fins aleshores.

Així mateix, a través de la nostra plataforma per a clients, els sol·licitants de traduccions van passar a disposar d'un accés online per a seguir els processos productius dels projectes en temps real. Per la seva part, els responsables dels centres de cost de l'empresa van tenir accés, a través d'aquesta plataforma, a diversos informes, segons les variables de l'evolució dels costos i de la facturació (volums de contractació i costos unitaris per tipologia de paraules traduïdes, combinacions d'idiomes, etc.).

Resultats

Malgrat que el proveïdor anterior va aplicar una tarifa pràcticament un 25 % més baixa, el trasllat de les economies d'escala no només va permetre reduir els preus reals per paraula pagats pel client el primer any un 28 %, sinó també obtenir una rebaixa addicional any rere any, gràcies al canvi del sistema de tarifació (-35 % el segon any i -38 % el tercer any).



“El més rellevant per a reduir costos no és el preu per paraula acordat en una negociació amb el proveïdor, sinó que el proveïdor mateix traslladi al client tot el potencial de reducció de costos, i que ho faci de forma transparent”

Conclusions

L'empresa farmacèutica va reduir els seus costos de forma molt substancial i immediata gràcies al canvi de sistema de tarifació i a l'aprofitament de les traduccions fetes anteriorment. També va millorar la traçabilitat dels projectes i el control dels costos gràcies a la plataforma online de gestió de Metzger Translations.

I el més important és que no només va reduir la despesa en la partida de traducció, sinó que la continua reduint any rere any gràcies al trasllat de les economies d'escala per part del proveïdor de serveis lingüístics, sempre amb la garantia d'una empresa certificada en la normativa europea de traducció ISO 17100.