

## ¿Futuro incierto?

Los días 23 y 24 de julio pasados se realizó la cuarta edición del [Vendor Management Seminar](#) que [IMTT](#) viene organizando hace ya 3 años en diferentes lugares del mundo. Esta vez, la sede fue Las Vegas, Nevada e IMTT unió esfuerzos con uno de sus clientes, [Masterword Services](#) para organizar el primer evento de este tipo en los Estados Unidos.

En este oasis en medio del desierto que sólo quien lo ha visto puede apreciar por su originalidad a pesar de todas las réplicas de íconos de otras ciudades del mundo, se reunieron vendor managers y dueños de empresas de traducción y servicios lingüísticos en general para debatir temas que, por ser tan cotidianos, podrían parecer menos importantes pero que las 40 personas allí presentes debatieron con entusiasmo durante dos días de jornada completa.

Si bien es cierto que tenemos la suerte de contar siempre con la generosidad en las presentaciones de figuras de nuestra industria, hubo muchas caras nuevas con aportes igualmente valiosos. Lo que hace a estos eventos tan especiales es la interacción durante las mismas presentaciones que permite ahondar en cada tema planteado y, una vez más, este objetivo se cumplió.

Hacer una revisión de cada presentación resultaría demasiado extenso así que prefiero concentrarme en los que considero los valores principales de un evento de estas características y en apenas un par de temas de todos los que se trataron durante dos enriquecedores días con un cierre que dejó mucho para pensar. Sólo quien ha participado del Vendor Management Seminar conoce el valor de analizar en profundidad temas clave de nuestras tareas diarias con un máximo de 50 colegas de todo el mundo y de empresas de todo tipo y tamaño.

Uno de los puntos en común que surgieron de diez presentaciones durante dos días fue la importancia de las relaciones que se construyen entre clientes y proveedores desde la etapa de reclutamiento y selección en adelante, incluso en el “tiempo entre proyectos”, como lo expresó [Marie Flacassier](#) de BeatBabel. [Eve Lindemuth Bodeux](#) de Bodeux International habló de la importancia de buscar proveedores que concuerden con la filosofía de la empresa y [Arturo Quintero](#) de Moravia mencionó la necesidad de estar “alineados con la cadena de suministro” y de construir relaciones sinceras y transparentes. [Luciana Ramos](#) hizo hincapié en la transmisión de información que incluye desde contactos hasta expectativas pasando por la filosofía de la empresa y los procesos.

También se compartieron datos muy interesantes y se habló sobre lo que podemos esperar para los próximos años. Según [Kirti Vashee](#), Asia Online, en 2012 las empresas procesarán y manejarán 15 veces más información que en 2007. La traducción automática ofrece un aumento de productividad que podrá brindar suficiente calidad para muchas aplicaciones siempre que se combine con el trabajo de lingüistas preparados para amalgamar sus habilidades con

esta nueva herramienta. Arturo Quintero también mencionó el uso de traducción automática para el futuro de la industria además de la automatización del flujo de trabajo.

El cierre del evento estuvo a cargo de [Renato Beninatto](#) y [Bob Donaldson](#) que hablaron sobre la tendencia que se observa de volver a los profesionales independientes, prescindiendo de las agencias, con la consecuente modificación de las tareas de los vendor managers y los project managers. Kirti Vashee publicó un excelente resumen de esta última presentación del Vendor Management Seminar en su [blog](#) la semana pasada.

El futuro puede parecer incierto pero sabemos que siempre habrá cambios y que para poder acompañar esos cambios, tenemos que estar preparados, contar con información y herramientas para poder adaptarnos tanto a la situación general como a las demandas y necesidades de nuestros clientes.

Cecilia Iros  
Operations Manager  
IMTT