This document was translated from English by machine and may contain mistakes. The English original is at https://www.novaracg.com/2026/09/29/the-price-of-admission/.

El precio de la admisión

Heather Grizzle · September 29, 2026

Cuando las empresas lideradas por personas Deaf rechazan a oficinas estatales que no pueden pagar, la brecha entre los residentes Deaf se amplía. El intercambio, no el rechazo, es la mejor respuesta.

Contenidos

1. Las oficinas que no pueden pagar son las que más lo necesitan
2. Lo que cuesta un no rotundo
3. El intercambio no es caridad
4. Cómo se ve una respuesta mejor
5. Para quién es la experiencia
6. Referencias

Cuando la experiencia liderada por personas Sordas tiene un precio fuera del alcance de los estados que más la necesitan

Algunas de las oficinas estatales que atienden a residentes Sordos, sordociegos y con dificultades auditivas funcionan con un puñado de personal y poco margen en sus presupuestos para contratar experiencia externa. Cuando esas oficinas buscan ayuda, la conversación puede terminar en la tarifa: sin reducción de alcance, sin contrapropuesta y sin preguntar qué podría ofrecer la oficina en lugar de dinero en efectivo. Este no es el relato de una firma ni de un estado en particular, y aquí no se nombra a ninguno. Plantea una pregunta que la comunidad Sorda suele hacerle a las instituciones dirigidas por oyentes, y que hace con menos frecuencia a su propia clase profesional.

Nada en esa pregunta cuestiona el derecho de una firma liderada por personas Sordas a recibir pago. Los profesionales Sordos llevan mucho tiempo exigiendo que se les compense como expertos en lugar de consultarlos como voluntarios, y una firma que regala su trabajo indefinidamente no sobrevive lo suficiente para ayudar a nadie. La

pregunta es más acotada y más difícil. La experiencia construida sobre la lengua Sorda, la experiencia vivida Sorda y la confianza de la comunidad Sorda conlleva cierta obligación hacia las comunidades sobre las que se construyó, incluidas las que no pueden pagar tarifas de mercado. Cuando se rechaza a una oficina estatal con pocos recursos sin ofrecer una alternativa, esa obligación no se ha cumplido, y el rechazo dice algo sobre para quién es ahora esa experiencia.

Las oficinas que no pueden pagar son las que más lo necesitan

State infrastructure for Deaf, DeafBlind, and hard of hearing residents is uneven. Massachusetts established a standalone commission in statute, with its own commissioner and advisory board[1]. Minnesota runs its services as a division inside the Department of Human Services, whose commissioner receives the division's appropriations[2]. Idaho's council receives its appropriation through the Division of Vocational Rehabilitation[3], and in fiscal year 2023 reported a budget of about $510,400 and roughly five full-time-equivalent staff, about 25 cents per Idahoan, for an estimated 257,573 deaf and hard of hearing residents[4]. A state with a thin appropriation does not have fewer Deaf residents, fewer interpreter shortages, or fewer schools making placement decisions. It has fewer people available to work on those problems.

Many of the policy questions reaching these offices are shared across states. Courts already use video remote interpreting, and the National Association of the Deaf has warned that "many courts and legal service providers do not always understand or recognize that VRI may not provide the effective communication" deaf people need[5]. Public authorities have been deciding where to use signing avatars since at least 2018, when the World Federation of the Deaf and WASLI jointly raised concern about how those decisions were being managed[6], and Gallaudet's Department of Linguistics has since warned that AI developers are training on ASL video collected without community involvement[7]. A well-resourced state can hire or contract the expertise to write procurement language, test vendor claims, and push back before a contract is signed. An under-resourced state is more likely to take vendor materials at face value, because nobody on staff has the time or the specialist background to do otherwise. When outside Deaf-led expertise flows only to the states that can pay for it, the likely result is that the states with the most capacity get stronger, the states with the least

absorb whatever is sold to them, and the gap between Deaf residents in different states widens where governance is weakest.

Lo que cuesta un no rotundo

Una firma tiene todo el derecho a rechazar trabajo. La capacidad es finita, algunos encargos conllevan una responsabilidad que no se puede asumir sin pago, y una práctica que dice que sí a todo termina por no entregar nada bien. El problema no es el rechazo. El problema es un rechazo que cierra la conversación en lugar de reformularla, porque esa elección tiene costos que van mucho más allá de un solo encargo.

El primer costo recae sobre los residentes a los que sirve la oficina, que ahora se quedan sin nada, o con lo que un proveedor estuvo dispuesto a dar de forma gratuita. El segundo recae sobre la propia firma. Las relaciones con pequeñas oficinas estatales pueden ser duraderas: su personal pasa a ocupar cargos mayores, forma parte de comités nacionales, redacta solicitudes de subvención y recuerda quién respondió cuando no tenían nada que ofrecer. Un rechazo basado únicamente en el precio cambia una relación duradera por evitar un compromiso breve y sin pago. El tercer costo recae sobre el campo profesional. El argumento a favor de la experiencia liderada por personas Sordas se ha basado durante mucho tiempo en la idea de que el liderazgo Sordo cambia los resultados, no simplemente la representación. Una firma liderada por personas Sordas que se comporta exactamente igual que cualquier otro proveedor, sirviendo a quien puede pagar y a nadie más, debilita ese argumento para todos los profesionales Sordos que lo sostienen. Ser liderada por personas Sordas es una declaración sobre quién ostenta la autoridad; no es, por sí sola, prueba de que esa autoridad se esté ejerciendo de manera distinta.

El intercambio no es caridad

La objeción habitual es que trabajar sin pago devalúa el trabajo. Esa objeción confunde dos cosas distintas. Regalar el trabajo es caridad. Intercambiar trabajo por algo distinto del dinero en efectivo es una práctica económica común, y las instituciones que financian el trabajo público ya lo tratan así.

Federal grant rules are the clearest example. Under the Uniform Guidance, recipients may meet cost-sharing requirements with third-party in-kind contributions. Their fair market value must be documented and, to the extent feasible, supported by the same

methods the recipient uses internally, and services donated by another organization's employees are valued at the employee's regular rate of pay plus allowable fringe benefits and indirect costs[8]. A consulting firm's donated hours on a federally funded project can therefore count toward a state office's required match, at a documented dollar value, provided the contribution meets the rule's conditions. The firm is not giving its work away so much as converting it into something the office can use and a funder will count.

The professions have also long accepted that expertise carries a duty toward those who cannot pay. The American Bar Association's Model Rule 6.1 states that "every lawyer has a professional responsibility to provide legal services to those unable to pay," sets an aspirational figure of 50 hours a year, and directs that a substantial majority of those hours go to persons of limited means or to "charitable, religious, civic, community, governmental and educational organizations" serving them[9]. The Deaf community's own professional codes already contain the same idea. The NAD-RID Code of Professional Conduct, which governs sign language interpreters, directs them to "charge fair and reasonable fees" and, in the same section, to "render pro bono services in a fair and reasonable manner"[10]. No comparable written standard appears to exist for Deaf-led consulting firms, which sit outside that code.

Cómo se ve una respuesta mejor

Ninguna de las alternativas siguientes exige que una firma trabaje gratis, y la mayoría de ellas dejan a la firma en mejor posición que un rechazo. Cada una parte del mismo gesto: preguntar qué tiene la oficina, en lugar de detenerse en lo que le falta.

1. Reducir el alcance antes de rechazar. Muchas solicitudes contienen una pieza mínima útil: una revisión de una página sobre la afirmación de un proveedor, un conjunto de preguntas para incluir en una convocatoria, una hora con el personal que redactará el contrato. Una firma puede ofrecer esa pieza y fijar su precio o intercambio en consecuencia.

2. Trade for what the office controls. State offices hold things firms cannot buy: access to program data, standing to co-author, the ability to name a partner in a grant application or budget request, and formal letters of support. Those have real value to a firm building a track record, and the firm's own donated hours, properly documented, can count as the office's match on a federal award.

3. Tie the fee to future funding. A firm can be written into the office's next grant proposal or appropriation request as a named partner, with the fee paid if and when the funding arrives. The firm takes a risk; it also gets a seat in the application rather than a line on a vendor list.

4. Publicar una escala móvil. Una estructura de tarifas fijada de antemano, vinculada al tamaño del presupuesto de la agencia, elimina la negociación del momento de necesidad y señala que las oficinas pequeñas fueron previstas, no simplemente toleradas.

5. Agrupar a estados pequeños. Varias oficinas con pocos recursos que enfrentan la misma cuestión pueden compartir un solo encargo y dividir su costo. Los estados ya compran de manera conjunta a través de programas de adquisición cooperativa como NASPO ValuePoint[11].

6. Reservar una parte fija de la capacidad. Siguiendo el modelo pro bono, una firma puede comprometer un número fijo de horas cada año para oficinas que no pueden pagar, y decidir de antemano cómo se asignan esas horas para que ninguna solicitud dependa de quién haya preguntado primero.

Una firma que genuinamente no pueda hacer nada de esto todavía puede hacer una cosa: decirlo, explicar por qué y remitir a la oficina a alguien que sí pueda. Un no acompañado de una referencia es un acto distinto de un no que cierra la conversación.

Para quién es la experiencia

The modern Deaf rights movement took one of its defining stands on the principle that Deaf people should hold authority over Deaf institutions. In March 1988, the Deaf President Now protest at Gallaudet demanded a Deaf president and a Board of Trustees with a 51 percent Deaf majority, and the board agreed to all four of the protesters' demands within a week[12]. That principle does not lose its force when the people holding authority are Deaf. A Deaf-led firm that serves only the states able to pay full rate has, in practice, let the market decide which Deaf residents receive Deaf-led expertise, and the market tends to choose the ones who already have the most.

Much of grassroots Deaf community life has long depended on informal exchange: skills shared, favors traded, letters written for one another's applications. Professionalization can add payment to that tradition without replacing it. The standard worth holding is simple enough to state. When a state office with real need and no budget

asks for help, the first answer should be a question about what it can offer, and the last answer, if the answer is no, should include somewhere else to go. That is not yet the norm. Until it is, any office turned away on price can bring that decline to Novara Consulting Group, where an empty budget is met the way grassroots Deaf communities have long met it, by sitting down together and working something out, and treated as the start of a beautiful future rather than the end of a conversation. Applications gladly accepted.

Referencias

1. Massachusetts General Laws, Chapter 6, § 192. https://malegislature.gov/Laws/GeneralLaws/PartI/TitleII/Chapter6/Section192
2. Minnesota Statutes § 256C.233. https://www.revisor.mn.gov/statutes/2024/cite/256C.233
3. Idaho Legislature. (2025). House Bill 460, appropriation to the Division of Vocational Rehabilitation. https://legislature.idaho.gov/wp-content/uploads/sessioninfo/2025/legislation/H0460.pdf
4. Idaho Council for the Deaf and Hard of Hearing. Annual Report, Fiscal Year 2023. https://cdhh.idaho.gov/wp-content/uploads/2025/03/CDHH-FY-2023-Annual-Report-Infographic.pdf
5. National Association of the Deaf. (2022). Position Statement on Video Remote Interpreting in Courts and Legal Settings. https://www.nad.org/wp-content/uploads/2023/04/NAD-Position-Statement-on-VRI-in-Court_final.pdf
6. World Federation of the Deaf and World Association of Sign Language Interpreters. (2018). WFD and WASLI Issue Statement on Signing Avatars. https://wfdeaf.org/wfd-wasli-issue-statement-signing-avatars/
7. Gallaudet University, Department of Linguistics. (2025, July 24). ASL and AI Tools [Position statement]. https://gallaudet.edu/linguistics/position-statements/asl-and-ai-tools/
8. Uniform Administrative Requirements, Cost Principles, and Audit Requirements for Federal Awards, 2 C.F.R. § 200.306 (Cost sharing). https://www.ecfr.gov/current/title-2/subtitle-A/chapter-II/part-200/subpart-D/section-200.306

9. American Bar Association. Model Rules of Professional Conduct, Rule 6.1: Voluntary Pro Bono Publico Service. https://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/model_rules_of_professional_conduct/rule_6_1_voluntary_pro_bono_publico_service/
10. National Association of the Deaf and Registry of Interpreters for the Deaf. (2005). NAD-RID Code of Professional Conduct, 6.7 and 6.8. https://rid.org/wp-content/uploads/2023/03/NAD_RID-Code-of-Professional-Conduct-508-Accessible.pdf
11. NASPO ValuePoint. Why Use Cooperative Purchasing. https://www.naspovaluepoint.org/why-cooperative-purchasing/
12. Global Nonviolent Action Database. Gallaudet University students protest for a deaf university president (Deaf President Now), 1988. Swarthmore College. https://nvdatabase.swarthmore.edu/content/gallaudet-university-students-protest-deaf-university-president-deaf-president-now-1988

TIPS

Know something about a sign language AI system that the public should know? Send it to tips@novaracg.com. Every tip is read by me and kept confidential. If you work in the UK, writing to us is not by itself a protected disclosure under the Public Interest Disclosure Act 1998, so before you share employer information, check your options with Protect (protect-advice.org.uk), the free whistleblowing advice line.

SUPPORT NCG

NCG does this work without vendor money, so our findings stay ours. If it has been useful to you, you can support NCG's independent work here. NCG is a for-profit company, not a charity. Contributions are not tax-deductible and buy no service or influence.

Cómo citar

Grizzle, H. M. (2026, September 29). El precio de la admisión. Novara Consulting Group. https://www.novaracg.com/es/2026/09/29/the-price-of-admission/