

UNIVERSIDAD NACIONAL
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS
SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSGRADO
ESCUELA DE LITERATURA Y CIENCIAS DEL LENGUAJE
MAESTRÍA EN TRADUCCIÓN (INGLÉS-ESPAÑOL)

**TRADUCCIÓN INVERSA PARA EL CARIBE:
¿QUÉ INGLÉS USAR?**

**DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL PARA
PRODUCTOS ALIMENTARIOS SENSITIVOS: UN ENFOQUE BASADO EN LA
METODOLOGÍA DE ANÁLISIS DE CADENA
DE DANILO HERRERA**

Traducción e informe de investigación

Trabajo de investigación para aspirar al grado de
Magíster Profesional en Traducción
(Inglés – Español)

presentado por

OLGA VARGAS CORDERO

Carné #230063-1
Cédula # 1-0896-0247



2007

La traducción que se presenta en este tomo se ha realizado para cumplir con el requisito curricular de obtener el grado académico de la Maestría en Traducción Inglés – Español, de la Universidad Nacional.

Ni la Escuela de Literatura y Ciencias del Lenguaje de la Universidad Nacional, ni el traductor, tendrán ninguna responsabilidad en el uso posterior que de la versión traducida se haga, incluida su publicación.

Corresponderá a quien desee publicar esta versión gestionar ante las entidades pertinentes la autorización para su uso y comercialización, sin perjuicio del derecho de propiedad intelectual del que es depositario el traductor. En cualquiera de los casos, todo uso que se haga del texto y de su traducción deberá atenerse a los alcances de la Ley de Derechos de Autor y Derechos Conexos, vigente en Costa Rica.



*A mis estrellitas:
Sofía y Esteban*



Agradecimientos

Agradezco infinitamente a Dios por haberme permitido cumplir este sueño.

También quiero dar las gracias a todas las personas que de alguna u otra forma contribuyeron con la preparación de este proyecto de graduación, en especial, a:

Los profesores Judit Tomcsányi, Sherry Gapper, Carlos Francisco Monge y Ginnette Pizarro, por su invaluable guía, consejo, palabras de aliento y disponibilidad.

Mis padres, mi esposo y mi hermana, que me han apoyado incondicionalmente y han mostrado gran paciencia y comprensión.

Helen Masís y mis otros amigos y compañeros del IICA, que siempre me apoyaron y creyeron en mí.

Danilo Herrera, por proporcionarme su texto para realizar la traducción.

Todos los profesores de la Maestría, por compartir conmigo no solo sus conocimientos sino también parte de su vida.

A Florizul y Floria, por ser tan buenas compañeras y amigas.

Al IICA, por darme tiempo y apoyo económico para realizar mis estudios.

Resumen

En este trabajo de graduación se analizan las normas de traducción, tanto de la cultura fuente como de la cultura meta, del texto técnico: *Diseño de estrategias de negociación comercial para productos agroalimentarios sensitivos: un enfoque basado en la metodología de análisis de cadena*, de Danilo Herrera¹. Dicho análisis se realiza con el fin de decidir cuál variante se debe utilizar en la traducción al inglés de ese documento (dirigida principalmente a los países del Caribe en los que se habla esa lengua), la estadounidense o la británica. Para realizar dicho análisis, se utiliza como hilo conductor la Teoría del Polisistema de Gideon Toury. Como primer paso, se contrastan ambas variantes y se reflexiona sobre su validez en la traducción del documento. Después, se evalúan los resultados de una encuesta realizada a la cultura meta para medir los niveles de aceptabilidad y preferencia de ambos dialectos. Posteriormente, se exploran algunos elementos de carácter social y cultural que pueden influir en la aceptabilidad de una u otra variante. También se caracterizan los elementos definitorios de posibles normas de traducción y de traductor en el IICA, con el propósito de evaluar la situación de las mismas. Finalmente, se incluyen conclusiones que ofrecen posibles soluciones a problemas traductológicos similares a los expuestos en este proyecto.



¹ Herrera, Danilo. *Diseño de estrategias de negociación comercial para productos agroalimentarios sensitivos: un enfoque basado en la metodología de análisis de cadena*. IICA, San José, 2002.

Descriptores: TRADUCCION INVERSA, NEGOCIACION COMERCIAL, NORMAS DE TRADUCCION, CULTURA, SOCIEDAD, DIALECTOS, INGLÉS ESTADOUNIDENSE, INGLÉS BRITÁNICO.

Info



Índice general

Portada	i
Advertencia	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimientos	iv
Resumen	v
Índice general	vii
Prólogo	x
Traducción	1
<i>Foreword</i>	2
<i>Acknowledgments</i>	4
<i>Introduction</i>	5
<i>The Conceptual Framework</i>	12
<i>Negotiation Strategy Preparation for Commodity X</i>	32
Informe de investigación	94
<i>Introducción</i>	95
1. <i>Presentación del texto traducido</i>	95
2. <i>Justificación y relevancia de la selección del texto</i>	96
3. <i>Antecedentes</i>	98
4. <i>Problemas, objetivos e hipótesis</i>	98
5. <i>Contenidos del trabajo</i>	100

Capítulo uno: Marco teórico	103
1. <i>Teoría del Polisistema de Gideon Toury</i>	103
2. <i>Contexto histórico</i>	103
3. <i>Conceptos utilizados en esta investigación</i>	104
3.1 <i>Polisistema</i>	104
3.2 <i>Normas de la traducción</i>	105
3.3 <i>Aceptabilidad</i>	107
Capítulo dos: Descripción contrastiva parcial del inglés estadounidense y el británico y análisis de aceptabilidad de ambos en la cultura meta	109
1. <i>Descripción contrastiva parcial del inglés estadounidense y del inglés británico a partir de la traducción del documento: Reflexión de la validez de ambos tipos de inglés en la traducción de un documento dirigida al Caribe</i>	109
1.1 <i>Diferencias en vocabulario</i>	111
1.2 <i>Diferencias en gramática</i>	112
1.3 <i>Diferencias en ortografía</i>	115
1.4 <i>Reflexión de la validez de las dos variantes en la traducción del texto</i>	122
2. <i>Análisis del nivel de aceptabilidad de ambos dialectos en la cultura meta</i>	125
2.1 <i>Justificación y relevancia de la elaboración de la encuesta</i>	126
2.2 <i>Descripción del cuestionario</i>	127
2.3 <i>Ventajas y desventajas de la encuesta aplicada</i>	134
2.4 <i>Resultados del cuestionario</i>	136
2.5 <i>Promedio de variantes por página</i>	140

Capítulo tres: ¿Cuál inglés usar de acuerdo con las normas de traducción?	143
1. <i>Caracterización de los elementos definitorios de las posibles normas de traducción en el IICA</i>	143
1.1 <i>Fuentes documentales</i>	143
1.2 <i>Entrevistas</i>	147
1.3 <i>Traducciones</i>	150
2. <i>Evaluación preliminar de la situación de las normas de traducción en el IICA</i>	153
Conclusiones	158
Bibliografía	163
Apéndice: Texto original	168



Prólogo

Este trabajo de graduación corresponde a la modalidad de *Traducción e informe de investigación*. El mismo incluye la traducción inversa de un texto técnico y un análisis de los problemas relativos a la actividad traductora en este caso en particular. Ese análisis está constituido por una introducción, un capítulo constituido por el marco teórico, dos capítulos de desarrollo y un apartado final para las conclusiones. Además, se adjunta la bibliografía general y un apéndice, que contiene el texto traducido en su versión original (en fotocopia).

Traducción

FOREWORD

Traditionally, IICA has developed actions of technical cooperation with the aim of supporting the efforts that the different members of the broad food industry make to improve competitiveness. Perhaps this has never been so important as it is now, as this document is being published, when the way to a greater opening to international markets is a fact and the countries cannot be excluded from such opening.

As one of the tools to improve competitiveness, IICA has developed and improved the instrument “Chains Focusing and Dialogue for Action.” This methodology comprises a set of activities directed toward the identification of problems affecting the competitiveness of specific chains, but even more importantly, it makes it possible to reach a series of agreements among different actors in the chains to find solutions and define solution strategies. In other words, this methodology is a powerful tool that allows agile and timely decision making. It is applicable not only for production and marketing internal processes, but also for those oriented fundamentally toward the external market.

This document is an adaptation of the original methodology, designed to generate useful information during the processes of business negotiation among countries and therefore, it implies a quicker implementation. Also, this is particularly useful to those highly sensitive goods in the economies of the countries due to their economic or social relevance, or both. However, this can be applied to any agrifood or agroindustrial product. In order to contribute to a better understanding, a diskette including two Excel files simulating the comparison of the internal and the

international price will be attached. One of them includes an example of a commodity for internal consumption while the other one includes an example of a product that would be intended mainly for exportation. A real case for rice importation in a country (un-polished and polished rice) is included as well. We hope these examples will develop the understanding of the methodology and above all, of its potential uses.

Finally, through this document, the commitment that IICA's experts have of constantly looking for useful alternatives for the different actors involved in rural life and agriculture goods production in its broader sense is reiterated.

Miguel García Winder

Director of Trade and Agribusiness

IICA

ACKNOWLEDGMENTS

The aims of the production of this document were reached thanks to many people's contributions that would be difficult to mention. I want to state hereby my thankfulness to all of them for their esteemable involvement.

I want to recognize the very valuable contributions made by the following people who participated directly: Rodolfo Quirós, because of his guidance and encouragement to carry out this work; Henry Benavides, a colleague to whom I always consulted form and core aspects of this work. In addition, special thanks go to Miguel García, Gloria Abraham, Jorge Caro, Rafael Trejos, Guillermo Toro, Francisco Enciso, Tania López, Jorge Torres, Joaquín Arias, Silvia Alemán, and Luis Lizarazo, all colleagues of IICA, for their comments and suggestions. I would like to thank also Adolfo Solano, from the Ministry of Agriculture and Livestock of Costa Rica, Rafael Díaz from the Universidad Nacional, Heredia, Costa Rica and Erick Quirós, Executive Director of the Costa Rican Chamber of Food Industry (CACIA, its Spanish acronym).

I. INTRODUCTION

In the Latin American and Caribbean countries, the process of trade opening has been very intense. Without any doubt, this will continue in the coming years. The elimination of trade barriers is not completely new to these countries, if we consider that during the sixties, within the import substitution model framework, several areas of economic integration flourished; this favored the free trade of products among the member countries and protected the common market against third parties, imposing common custom tariffs and tariff restrictions. Today, the difference lies in the current tendency to expand the areas of free trade to more countries (FTAA, for instance) with lower protection levels that seek a higher efficiency in production, taking into account that these regional processes are inserted in a trend toward the removal of trade restrictions at the multilateral level (WTO).

In fact, by the end of the eighties, there was great excitement around the trade opening. This opening has the intention of reducing protection in the integration areas and increasing the possibilities for freer trade. Indeed, during the 1980s, countries like Chile and Bolivia adopted processes of structural adjustment and trade opening that the rest of the FTAA countries imitated (in their own way) during the nineties, looking toward generating more competitive national economies. Rosenthal says: “unlike the frame of formality of economic integration of the eighties, agreements of different kinds have proliferated in the last years, which modalities and geographic context are very diverse. There are bilateral and multilateral agreements, some among countries with similar development and economic levels; others in which the situation of the parties is unequal” (Rosenthal 1999:122).

Starting in the 1990s, the subject of opening started to be taken seriously by the agricultural sector. Until then, that sector had been considered as “untouchable” since it was thought to be especially sensitive from the socioeconomic and food safety points of view; in addition, the food safety concept was related to self-sufficiency. Since 1986, the incorporation of the agriculture subject into the process of international trade negotiations is formalized within the multilateral trade negotiations framework with the execution of the Uruguay Round agreements as well as the North American Free Trade Agreement (NAFTA) in January, 1994.

Generally speaking, the opening process in the agricultural sector has made progress with no technical and political support from its institutions and organizations. Some reasons are the weakening of human and material resources experimented by the Ministries of Agriculture and other institutions and organizations of the sector within the institutional adjustment and reform context. Additionally, the role played by the sector institutions during the preparation and negotiation of trade negotiations is not clearly defined. On the other hand, the nature of the new economic model gives a significant specific value to the Ministries of Foreign Trade, Economy and/or Foreign Affairs, which are institutions that often make decisions on agriculture without getting the agricultural sector approval. It must be remembered too that negotiations include many other sectors than the ones related to agriculture and food and that normally, there is a chief negotiator in charge of their balance. Finally, the typical topics and concepts of the trade subject tend to be excluded from the academic and professional training of most agriculture technicians. This complicates the development of

proposals and the definition of technically supported positions, even though, in some cases, their participation has been encouraged.

These facts are obstacles that agriculture sectors must surmount as soon as possible. Significant steps have been taken by some countries through the creation of teams of specialized technicians in trade issues. The challenge will be even greater during next years, considering the great quantity of negotiation entities included in the national agendas. That is the case of the multilateral negotiations in WTO that receive a new impulse from The Doha Declaration in November 2001 (see attachment 1), negotiations in FTAA and the ones inside integrating groups such as the Southern Common Market, Central America, the Andean Region, CARICOM, etc. In addition, countries advance through bilateral agreements, what completes a heavy work plan.

BOX 1 TRADE AGREEMENTS PROLIFERATION

Among the large number of agreements adopted lately, at least four kinds are distinguished; they are classified according to the level of commitment of the parties.¹

This document can be useful to government workers in charge of preparing technical materials on agriculture for trade negotiations, associations of producers, guilds, agrifood enterprises and other private sector users. Ideally, this should be used from a joint collaboration among the Ministries of Agriculture and the different

¹ **Translator's Note:**

The rest of the text corresponding to this box has been omitted since this document is an academic text including almost exclusively what is translated by the student.

guilds involved in the chain; on this purpose, a technical team must be constituted to prepare the information. Such constitution of a technical team would allow the design of well-maintained technical positions to be discussed with the Ministries of Foreign Trade, Economy or Foreign Affairs, according to the case. Additionally, the distribution of work would facilitate the recollection of certain useful information particularly to the exporting private sector, for example, the identification of access costs to the marketing circuits in the market destinations. The irreversible need for a direct integration of the private sector in the processes of generation of data and adoption of national positions is foretold. Many experiences show also the need for joint sections; in other words, public and private sector collecting quantitative and qualitative information directly in the countries with which a trade agreement is going to be negotiated.

BOX 2 THE PRIVATE SECTOR INTEGRATES TO THE NEGOTIATIONS PROCESS

“We, sugar producers know the economic advantages related to external sales that the Free Trade Agreement with Canada would bring, since it would allow the entry of a minimum quota of 20,000 metric tons,” said Edgar Herrera, Executive President of the Sugar Cane Agricultural League. However, he regretted that this agreement had not been accepted by the Congress, as it has been expected from several months ago, and insisted that the agreement be approved since it would be a window of trade between a strong economy and a developing country. He said **they have visited that country four times**, some with the League’s financial support and others through the next room modality, **in the company of the foreign trade delegation**, trying to define trade relations.

Source: La Prensa Libre Newspaper; July 8, 2002. Costa Rica

Note: Bold used by the author.

The information traditionally prepared for trade negotiations purposes, for example, production and trade schedules, reciprocal trade flows, and tariff levels, **is not enough to define negotiation strategies on sensitive products**; data on issues affecting the competitiveness of the commodity production should be added.

■ Information on trade prices, tariffs and flows is required but is not enough to elaborate a negotiation strategy for a sensitive commodity. Agricultural prices tend to be changeable and volatile; so further data should be found to show why the production of certain product is competitive or not with regard to other countries' production, the countries with which a trade agreement is going to be negotiated. Such information must also show the capacity of domestic production to remain in the market.

Examples of the data required are:

- “Non-price” factors like packaging and quality of the product, including two of its attributes: health and safety. These factors take into account also the environmental concern, which strengthens itself with marketing tools such as the “Green Seals.”
- Elements of trade thinking and qualitative information: It is possible that the trade statistics of a socio-commercial country do not include exportations of fruits; however, that country may be implementing control and/or eradication of pests that, after some years, could mean competition to local production. This modifies essentially the negotiation strategy.
- Support and subsidies to production and exportations
- Restrictions such as rules of origin, quality, labeling, sanitary standards, and so on
- Quality and prices of inputs and critical services during production
- Macroeconomic indicators

Since most of the agriculture goods are at the same time inputs used in the production of agroindustrial goods, and therefore, they affect the competitiveness of the latter, generating information is imperative not only for the primary product, but also for the processed product

under the agrifood chain concept.

The trade opening implies risks and opportunities for agriculture producers and other actors of the agrifood chains; however, risks are the ones that make this a highly controversial process. During a trade negotiation, the actors of a commodity whose production is oriented toward domestic market run the risk of that the decrease in internal tariffs and the removal of restrictions to importation making their external rivals competitive in the local market. This is why they commonly oppose to the opening and bring pressure to bear to make sure that barriers to import are kept. Those who produce for exportation run the risk of losing participation in external markets since the country with which an agreement is going to be discussed negotiates with other countries to which it grants concessions too. In this sense, they expect that trade negotiators get maximum concessions for the entry of their products in the Socio-commercial Countries' markets.

Table 1. Some concepts used in this document

NAME	DEFINITION
Agrifood system (AFS)	Set of activities and actors related to each other to make a product of agricultural origin available to consumers.
Agrifood chain (AFC)	Simplified representation of (AFS)
Primary Product (PriP)	Agricultural raw material used for the production of the processed commodity
Processed Product (ProP)	The agroindustrial commodity resulting from the primary product processing
Commodity X	Commodity for which the information will be prepared; it involves the primary and the processed product (milk, grains, sugar, wheat, etc.).
The country	The country that is going to prepare the information for trade negotiation.
Socio-commercial Country (SC Country)	Country with which the Country is going to have a trade negotiation
Socio-commercial Countries (SC Countries)	Countries with which the Country is going to have a trade negotiation
Third Countries	Countries with which a trade negotiation is not being had but the countries intervening in a negotiation have a trade policy that applies to them.

During a trade negotiation, there are political and technical issues affecting it. They are political in terms of the pressure that the different groups and guilds exert on the country representatives to make them adopt their points of view, sometimes with extreme positions, for example, managing to make their products to be excluded of the negotiation. Technical elements are required, such as an adequate knowledge of the disciplines regulating trade and the preparation of very specific technical data to support interesting positions for the country. This document is centered on technical aspects; however, technical teams must take into account the political interests intervening in trade negotiation.

II. THE CONCEPTUAL FRAMEWORK

This chapter presents the conceptual framework orienting the selection of information for a determined agrifood product, which exchange conditions will be defined during the negotiation of a trade arrangement.

2.1 Kinds of agreements and rules of origin

There are different ways in which the countries can agree to stimulate their commercial exchanges. In the hemisphere, there are diverse kinds of agreements, among them: partial, of economic complementation, free trade, customs unions (perfect and imperfect), etc. Even if each one of them has its own characteristics, all of them try to facilitate the trade of goods produced in the signatory countries. This leads us to the topic of rules of origin. In fact, to enjoy the advantages that the countries grant to each other, there should be mechanisms guaranteeing that the products imported are really produced in the country that exports them and in this way, avoiding the “triangular trade” or the exportation of products from a country as if they were originally produced there. The following Box complements Box 1 and emphasizes the rules of origin and their purpose.

BOX 3 KINDS OF INTEGRATION

A free trade agreement or the constitution of a *free trade agreement area* occurs when two or more countries eliminate obstacles to merchandise trade.²

² **Translator’s Note:**

The rest of the text corresponding to this box has been omitted since this document is an academic text including almost exclusively what is translated by the student.

On the other hand, we should remember that the Agricultural Commodity X is one of many goods, agricultural and not agricultural, negotiated in a trade agreement. Therefore, the negotiation strategy for Commodity X, proposed as the result of the application of this guide, will not be necessarily definitive. It could be subjected to interests of global strategy that lead the country to negotiation.

2.2 The chain analysis as a guiding framework to generate information

To prepare the negotiation strategy, data should be prepared not only for the primary activity, but also for industrialization and marketing stages; then, it should be analyzed jointly. For example, if pasteurized cheeses are included in the goods to be negotiated and the country produces fluid milk, information on the competitiveness of the production of fluid milk should be prepared and its influence on cheeses competitiveness should be analyzed with an agrifood chain overall vision.

The subject in analysis is not strictly the agrifood chain but the agrifood system (AFS). The AFS is defined as “the set of activities that converge on the formation and distribution of agrifood products and as a consequence, on the fulfillment of the function of feeding humanity in a particular society” (Malassis 1979: 437). Then, “the agrifood system concept is applied to specific products, such as beef and rice. For agricultural products whose final destination, once transformed, is not human consumption, such as rubber and tobacco, the term agro-industrial commodity chain will be used” (Bourgeois and Herrera 2000: 6).³

³ **Translator’s Note:**

Taken from the English version of the same book (translated into English):

On the other hand, the agrifood chain (AFC) is a useful concept to represent the AFS since such concept is a simplification of it.

The AFC concept *is used to represent an economic reality in all its dimensions. It can be applied to many sectors of the economy. In the case of agriculture, it enables the traditional reductive vision of primary production to be surpassed. It also allows us to take into consideration the complexity of existing interactions; all the actors involved in primary production, processing, transport, marketing, distribution, and consumption are linked in the same analytical process* (Bourgeois and Herrera 2000: 7).⁴

Support activities such as inputs and services supplies should be taken into account too. Even if they are not strictly part of the AFS, they contribute to its operation. Finally, this chain is linked to a national environment and an international context influencing its performance and should be incorporated as part of the analysis.

Therefore, the use of the AFC tool in this document is suggested to create basic information on the competitive situation of a particular agrifood system to facilitate the adoption of decisions during trade negotiation; for example, decisions on tariff levels for agricultural raw material and the processed commodity, the rate of tariff reduction, protection for the main inputs, etc.

At IICA, the chain analysis methodology has been used mainly to support the transformation of agricultural production through research work aimed at the

Bourgeois, Robin and Danilo Herrera *Actor-Led Change for Efficient AgriFood Systems: Handbook of the Participatory Actor-Based CADIAC Approach*. CGPRT Centre, Bogor, 2000.

⁴ **Translator's Note:**
Idem.

identification of “bottlenecks” hindering the ASF and the proposal of ideas to overcome them. All this work has been done within a set of activities supporting the discussion and agreement among the actors to facilitate the realization of action plans for enhancing the competitiveness of the commodity. In this document, the chain is adapted and used as a tool to obtain data for trade negotiation. In short, the research components of a project directed toward competitiveness are listed below.

The research consists of four sections and a synthesis.

- a. International context
- b. National context
- c. Chain structure
- d. Chain operation

The synthesis is developed from these four sections.

In **section 1**, on *the relations with international economy*, quantitative (trade flows) and qualitative information (legal framework, leader countries and enterprises, policies, etc.) is created about those markets to analyze how the environment affects the current and future competitiveness situation of the chain and assess the risks and opportunities of world and preferential markets.

In **section 2**, on *the relations with national economy*, the AFS socioeconomic contribution and the way in which the sociopolitical and institutional context affects it are evaluated. In particular, data about the AFS economic and social relevance, its interaction with public and private institutions and the policies framework that influences its development are required.

Section 3, about *the agrifood system structure and operation*, corresponds to the technical and economic identification and description of the actors of the basic activities of the system (agriculture production, transformation, marketing, and consumption) and of the actors of the support activities⁵ (inputs, equipment and services supply), all aimed at facilitating comparisons about the current and potential capacity of the different categories to compete among them and with the world economy. Therefore, homogeneous groups of actors are wanted in order to 1) understand how the international and national environment affects them; and 2) define specific actions to achieve major competitiveness in each case. Each group is technically and economically assessed from the data of costs per commodity, total costs, costs for unit produced, sale prices, profits, factors productivity, etc.

Section 4, concerning *the agrifood system operation*, includes the identification and characterization of the technical and economic relations among the different kinds of actors. The aim is to analyze and understand the operation of the chain from the web of technical and economic relations developing among activities and actors. For these purposes, it is necessary to 1) identify the main circuits where the products flow; 2) characterize those circuits operation. A circuit is a representation of the route followed by the product from its production to its consumption (a route constituted by a set of actors and specific relations).

In this **synthesis**, the previous issues are related logically, so that the decisive factors of the system strengths, weaknesses and potentialities appear partially and as

⁵ Some authors consider that, even if support activities are closely related to the AFS, they are not part of it.

a whole, in such a way that technical, economic and organizational proposals can be identified to improve the chain competitiveness.

2.3 Information requirements for trade negotiation

To select important information, the typical subjects of a chain research aimed at competitiveness are taken as a reference framework and adapted to the objectives of trade negotiation. In this case, as we will see, a detailed definition is not necessary as it is when defining redeployment of production strategies.

The information to be prepared is classified in three sections: national environment, international environment and chain structure and operation. From this, the synthesis is developed and the trade negotiation strategy is defined. Figure 1 summarizes the information required.

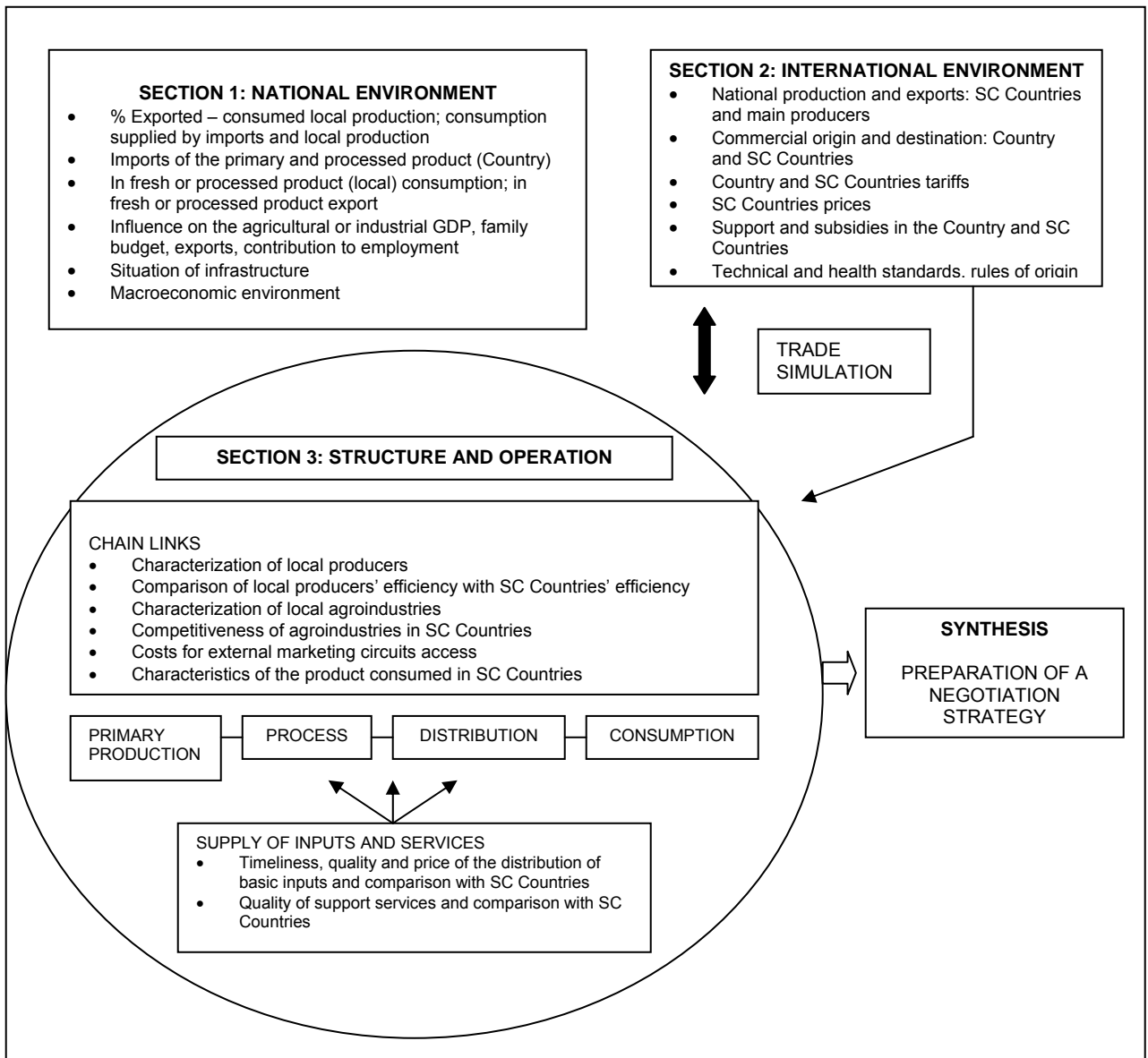


Figure 1. Basic information to design negotiation positions

Section 1: National environment and general information about the product

Cash accounts to observe the production, consumption and imports evolution; data showing the economic and social importance of the activity; information on the

infrastructure situation and elements to evaluate the macroeconomic environment conditions.

Section 2: International environment

Production of the country, the SC Countries and the main producers of the world; origin and destination of the Commodity X trade for the country and the SC Countries; data on bound, current and committed tariffs in the tariff reduction programs; information on prices in the SC Countries; subsidies granted in the country and the SC Countries and the subject concerning technical and sanitary standards, rules of origin and preferential agreements of the SC Countries with third countries.

Section 3: Structure and operation

According to studies available in the country on actors' typology,⁶ it is required to include some elements that help distinguish the various competitiveness levels of different groups, investment levels required to interfere in the markets of the Socio-commercial Countries and information on tastes and habits of consumption in the Socio-commercial Countries related to Commodity X. In addition, costs and internal prices schedules are created to compare those costs and prices with the international ones and make simulations from the modification of variables like prices, tariffs and others. Information on the markets of the main raw materials and services, particularly on prices, markets quality and transparency should be included too.

⁶ When a methodology aimed at transformation is applied, characterizing the chain actors by using a very participative low –cost method is required (Herrera 1998). Because of the time, only already carried out studies are consulted.

Synthesis

The previous information is analyzed to come to conclusions with regard to which negotiation strategy should be used for Commodity X. As a support tool, two simple spreadsheets are included in Chapter 3 to compare the country's prices with the ones of the Socio-commercial Country or Countries, based on the Border Price Methodology, including therefore, tariffs, entry expenses and other objects of expenditure. (Both spreadsheets are included in the diskette. A real case, the sheet "import price calculation" is included too).

Table 2 contains the charts and topics shaping the guide developed in detail in the following Chapter. The chart number and the subject are indicated in the first column; the content of each chart is shown in the right-hand column.

Table 2: Information for Trade Negotiation Regarding Commodity X

<i>NATIONAL ENVIRONMENT. GENERAL ASPECTS CONCERNING COMMODITY X</i>		
CHART		CONTENT/OBSERVATIONS
#	SUBJECT	
1	Commodity X cash accounts	Production, exports and imports
1-a	Different descriptors for Commodity X	% of the production that is exported and consumed, consumption supplied by imports; consumption supplied by local production
1-b	Imports structure	Agricultural product and processed product imports
1-c	Agricultural production destination	Consumption of fresh products or products aimed at industrialization
1-d	Exports structure	Agricultural product and processed product exports
2	Participation of the primary product added value in the agricultural GDP	At going and constant prices
3	Participation of the processed product added value in the industrial GDP	At going and constant prices
4	Relative influence of Commodity X on family budget	Percentage of family budget assigned to Commodity X
5	Participation of Commodity X in agricultural and agroindustrial exports	In X concerning agricultural and agroindustrial exports

6	Commodity X contribution to employment	Regular and temporary workers estimate
7	Primary production structure	Producers and production proportion per small farm size
8	Infrastructure in the country and Socio-commercial Countries	Ports, airports, roads, electric power, fuels, telephony, etc.
9	Macroeconomic indicators	Inflation, devaluation, interest rate, employment
10	Commodity X: Production in Socio-commercial Countries, the country and main producer countries	A socio-commercial country can be a world main producer at the same time. In this chart, it should be considered only once.
11	Commodity X: The Socio-commercial Countries, the country and main producer countries' exports	
12	Commodity X trade origin and destination	Information for the country
13	Commodity X trade origin and destination	Information for the Socio-commercial Country
14	Commodity X: outstanding tariffs	Bound, prevailing tariffs, tariff rate reduction programs
15	Commodity X: Situation of prices in the Socio-commercial Countries	CIF and FOB prices for the agricultural and processed product
16	Producer Support Estimate	Estimate for 10 main products in OECD Countries
17	Internal support and subsidies to exports granted to Commodity X	Kind of support description and amount (US\$) if possible
18	Technical and sanitary standards, rules of origin	Regarding Commodity X in negotiation
STRUCTURE AND OPERATION		
19	Producers' characterization	Items such as technology, efficiency, competitiveness per category
20	Primary production indicators	Mean costs of production, returns
21	Industries characterization	Items such as % of scale use of plant, technology and others
22	Agroindustry competitiveness in Socio-commercial Countries	Kinds of enterprises (size, redeployment, etc.)
23	Transparency in the raw material main markets	Competition level and supplies, prices and quality implications
24	Support services to production	Competition level and supplies, prices and quality implications
25	Investment in marketing circuits	Investments the country should make to access those circuits in the Socio-commercial Countries
26	Consumption habits in Socio-commercial Countries	Characteristics of the product consumed
Table 5	Costs and benefits in the chain and comparison with international prices (internal consumption)	Commodity directed at internal consumption Average costs and prices

Table 6	Costs and benefits in the chain and comparison with international prices (exports)	Commodity directed at export Average costs and prices
SYNTHESIS		

2.4 The importance of considering the chain. Prices and tariffs.

One important subject concerns the relation between the tariff on the agricultural raw material (primary production) and the tariff on the agroindustrial commodity or commodities produced from that raw material; an inadequate handling of the tariffs may cause the country to lose competitiveness regarding goods produced for internal market and also goods directed at exportation.

In particular, an adequate relationship should exist between the tariffs fixed to the primary commodity and those fixed to the agroindustrial commodity. As seen in Figure 2, national production can have external competition essentially from two fronts: either because agroindustries decide to import the agricultural raw material (primary product) or because merchants decide to import the agroindustrial commodity ready for consumption. In addition, the tariff raises the price of the imported raw material directly, thus tending to favor the domestic farmer who is supposed to be able to increase the price of his product at a specific rate. In view of the rise of tariffs on the primary product, agroindustry tends to lose competitiveness since its production costs increase. Under these circumstances, a low tariff on the final product or agroindustrial product import (low in terms of the efficiency and competitiveness reality of the domestic agroindustries) could cause difficulties for

local agroindustries due to the increase of imports and eventually for the farmers if agroindustries reduce their purchases of raw material.

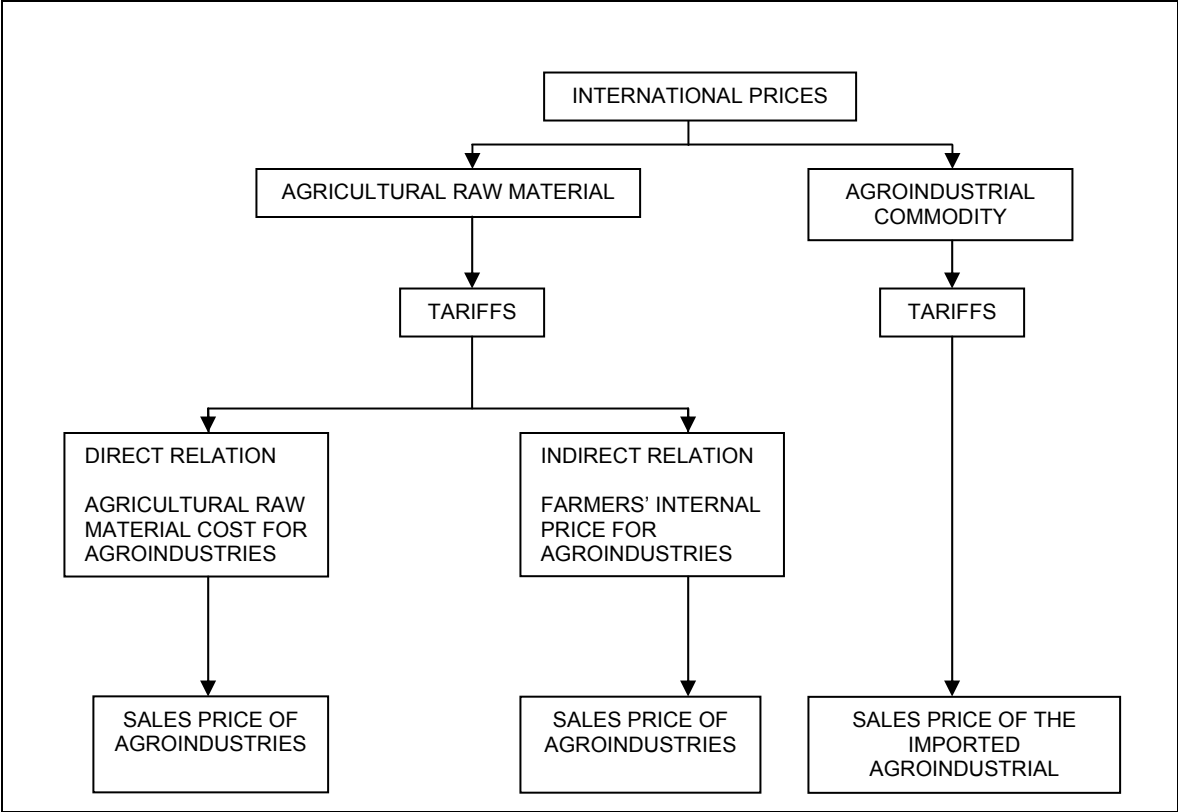


Figure 2. Relation between the agricultural and the agroindustrial commodity protection

This subject is useful to point out once more the need to prepare the strategy using the chain as a work tool. For instance, if the country produces flour and the country with which an agreement is going to be negotiated requests better access for that product, it is indispensable to analyze the tariffs on flour and wheat import (whether or not wheat is produced in the country).

That analysis must provide guidance about the following issues: a) What should be the rate of tariff reduction advisable for national production in the domestic market?; b) What should be the rate of tariff reduction advisable for the country for Commodity X in the Socio-commercial Country? The answer to the first question is decisive in the case of goods produced essentially for internal consumption; the answer to the second is related to the export goods. Obviously, in this second case, tariff reduction should be ideally total and immediate.

As an introduction to the subject, the following hypothetical example (Table 3) shows how tariffs are related to the primary and the processed product, in the case of a commodity that is essentially developed for internal consumption (example developed using the spreadsheet shown in section 3.3.6). In section 1 of table 3, the price to retailer for a Commodity X (agroindustrial product) is calculated if it is produced from imported agricultural raw material. In section 2, the calculation is made from the use of national agricultural raw material. In section 3, the calculations for the import of the already industrialized commodity prepared to be consumed are made (considering the FOB and CIF prices).⁷ Section 4 is a simulation window. Simulation (a) represents a tariff decrease on the agroindustrial commodity.

⁷ The **INCOTERMS** set out international rules that permit interpreting and solving problems derived from a vague knowledge of trade practices used in the buyer's and seller's countries. According to the official rules of the International Chamber of Commerce (ICC) and the INCOTERMS 2000 (International Commercial Terms), the terms FOB and CIF are defined as follows. FOB (Free on Board). The seller has the obligation to place the merchandise on board the vessel at the port of shipment specified in the sales contract. The buyer selects the vessel and pays the ocean freight. Risks and expenses are transferred when the merchandise exceeds the vessel gunwale. The seller is in charge of procedures for the CIF export (Cost, Insurance and Freight). The seller pays the transportation charges and other costs in order that the merchandise arrives at the port stipulated in the contract. In addition, the seller contracts for insurance, pays the insurance coverage premium against loss or damage of the merchandise during the shipment and dispatches the merchandise in the customs house for exportation.

Simulation (b) means a fall in the tariff on the agricultural raw material, whereas (c) involves a decrease in the national agricultural producer's profits.

In the beginning, a stable situation is assumed, in which agricultural producers of Commodity X and local agroindustries compete in world markets without any startling effect, due partially to the protection this commodity enjoys in the local market. For example:

- If national agroindustries used imported agricultural raw material (section 1), the price to retailer (of the agroindustrial commodity) would be **US\$502.92**. If they used national agricultural raw material (section 2), the price would be similar (**US\$503.93**).⁸
- At the same time, if the agroindustrial commodity were imported (section 3), it would result in a price to retailer of **US\$504.75**.
- Therefore, with the current technologies and protection levels (11% for imported raw material and 25% for the agroindustrial commodity –column 1-), agriculture producers and domestic agroindustries are competitive with regard to the world market.

Looking toward trade negotiation, the technical team in charge of preparing technical material weighs up different scenarios; for example, a decrease of 25% to 20% in the tariff on the agroindustrial commodity. The technical team analyzes its consequences:

⁸ In this hypothetical case, the factor of use of the agricultural raw material in the agroindustries varies according to the origin of the raw material; 1.45 for the imported material, 1.50 for the agriculture product produced in the country. This is an issue that should be taken into account in a real case.

- [Section 4, simulation (a)] Even if the agroindustrial commodity were imported with a tariff of 20%, it would have a price of **US\$486.40**, which is much inferior to the commodity produced in the country.
- One possibility is to compensate the agroindustry for this by means of a decrease in the tariff on the agricultural commodity in order to reduce the costs. In fact, if the tariff is reduced from the current 11% to 6% [simulation (b)], the cost for the imported agricultural raw material would decrease from **US\$252.02** (section 1) to **US\$242.92**, which would be a price of **US\$487.68** for the agroindustrial commodity at the retail level. This price would be competitive now with regard to the imported product.

Table 3. Commodity for Internal Consumption. Comparison between National and International Prices

SECTION 1 MANUFACTURE OF THE PROCESSED PRODUCT FROM IMPORTED AGRICULTURAL RAW MATERIAL		SECTION 2 MANUFACTURE OF THE PROCESSED PRODUCT FROM NATIONAL AGRICULTURAL RAW MATERIAL		SECTION 4 SIMULATION WINDOW	
PRIMARY PRODUCT (IMPORTED) ^v		PRIMARY PRODUCT PRODUCED IN THE COUNTRY		(b) AGRICULTURAL COMMODITY TARIFF	(c) LOCAL PRODUCER'S PROFITS
FOB value	160.00			160.00	
Insurance	2.00			2.00	
Freight	20.00	Production Cost	208.00	20.00	208.00
CIF value	182.00	Profit (15%)	31.20	182.00	(10%) 20.8
Tariff (11%)	27.30	Field-side price	239.202	6% 10.92	228.8
Entry and profit	50.00	Transportation to the industrial plant	5.00	50.00	5.00
Factory gate price	252.02	Factory gate price	244.20	292.92	233.8
PROCESSED PRODUCT DEVELOPED WITH IMPORTED AGRICULTURAL RAW MATERIAL		PROCESSED PRODUCT DEVELOPED WITH NATIONAL AGRICULTURAL RAW MATERIAL		PROCESSED PRODUCT	
				IMPORTED RAW MATERIAL	NATIONAL RAW MATERIAL
Raw material cost	252.02	Raw material cost	244.20	242.92	233.8
Raw material quantity (MT)	1.45	Raw material quantity (MT)	1.50	1.45	1.5
Raw material industrial cost	365.43	Raw material industrial cost	366.30	352.23	350.70
Process cost	70.00	Process cost	70.00	70.00	70.00
Subtotal	435.43	Subtotal	436.30	422.23	420.70
Industry profit (10%)	43.54	Industry profit (10%)	43.63	42.22	42.07
Ex-factory price	478.97	Ex-factory price	479.93	464.46	462.77
Wholesaler margin (5%)	23.95	Wholesaler margin (5%)	24.00	23.22	23.14
Price to retailer	502.92	Price to retailer	503.93	487.68	485.91
SECTION 3 DIRECT IMPORT OF PROCESSED PRODUCT*				(a) TARIFF ON THE AGROINDUSTRIAL COMMODITY	
FOB value	323.00	FOB value	323.00	FOB value	323.00
Insurance	4.00	Insurance	4.00	Insurance	4.00
Freight	40.00	Freight	40.00	Freight	40.00
CIF value	367.00	CIF value	367.00	CIF value	367.00
Tariff (25 %)	91.75	Tariff (20 %)	73.40	Tariff (20 %)	73.40
Entry and profit	46.00	Entry and profit	46.00	Entry and profit	46.00
Price to retailer	504.75	Price to retailer	486.40	Price to retailer	486.40

* We have supposed that the marketing circuit goes "from the importer to the retailer," but there may be another agent between the importer and the retailer.

- If this situation occurred, it would obligate the domestic agricultural producers to reduce the sales price, taking the risk of losing internal market; that is to say, taking the risk that agroindustrials would stop buying and start importing raw material. If the agroindustrials buy raw material locally, the result is a sales

price for their product of **US\$503.93**, while, if it were imported, its sales price would be **US\$487.68**. In a short term, the producers might reduce their profit percentages. Indeed, if that percentage were reduced from the current 15% to 10%, its sales price to the national agroindustrials would go from **US\$244.20** to **US\$233.80** (column c) which would allow them to sell with a price of **US\$485.90**, which is similar to the imported agroindustrial commodity price (**US\$486.40**). Under this situation, it is likely that local agroindustrials would be really determined to buy agricultural raw material to national farmers.

In this case, the agricultural producers would be the “victims,” but there would be other options that the technical team could analyze. For example: a) an agreement with the industrials in order that they share the sacrifice (in the case of goods of international markets of surplus and volatile prices, these agreements are feasible; b) A decrease in the taxes on the supplies used by farmers; c) The establishment of green box support programs, etc. (in section 3.2.5, the concept of “green box support” is explained). A joint effort of the chain actors and related institutions to improve productive efficiency through restructuring programs and actions should be a constant in a long term.

The exercise shows the importance of carrying out an analysis from a chain point of view that takes into account prices, costs, profits, and tariffs, not only for the agroindustrial commodity but also for the primary product. These are exercises that

help us see the protection levels the chain⁹ can bear and the possible rates of tariff reduction for raw materials and final goods. Also, the results of the exercise are not definitive and it does not have the intention of recommending differentiated tariffs for the primary and the processed product. Actually, there is not a general application formula and each case should be analyzed in developing countries. From the exportation point of view, the discussion during the WTO Committee on Agriculture about “tariff escalation” clearly states these countries’ concern about the effect of the growth in the protection that importer countries give to elaboration processes, since this stimulates raw materials importation to be processed in their territories.

BOX 4. TARIFF ESCALATION

Just one example of tariff escalation from the perspective of a specific industry to show how current tariffs regimes impede the development of food processing industries outside rich countries markets...Through tariff distortions it is the rich countries that are extracting the value from processing.¹⁰

In fact, if a country wants to protect its processing industry, it can fix low rates for imported materials used by industry (which reduce its costs) and high tariffs for finished products. From the point of view of the goods produced for internal supply in

⁹ Taking into account all possible inefficiencies that can be implicit in production costs, distortions derived from internal services quality, macroeconomic and other distortions, as well as distortions that international prices used for comparisons could have.

¹⁰ **Translator’s Note:**

World Trade Organization. Comité on Agriculture. *Fourth Special Session of the Committee on Agriculture 15-17 November 2000. Statement by Australia on behalf of the Cairns Group.* www.wto.org/English/tratop_e/agric_e/ngw60_e.doc, November 23, 2006.

The text corresponding to box 4 has been omitted since this document is an academic text including almost exclusively what is translated by the student.

developing countries, tariffs “escalate” to increase the protection for activities with a higher added value. However, it is important to mention that “tariff escalation” can affect national producers of the primary product and benefit the agroindustrials since before the absence of prices agreement tools between producers and processors in many countries, the levels of further protection for agroindustry can have a cutting effect on relative prices for the primary producer.

Normally, it is not advisable to modify the tariffs in only one link of the chain, as shown below:

- If protection to agroindustry decreases without adjusting the protection to agricultural raw materials, agroindustrial enterprises tend to loss competitiveness. If they lost market or disappeared, farmers would be affected as well unless they export their product.
- If protection to agricultural producers decreases without affecting the industries, extraordinary profits can be obtained in the agricultural sector at the expense of producers.
- If protection to agroindustries increases without affecting the agricultural sector, extraordinary profits can be obtained in that sector at the expense of consumers.
- If protection to farmers increases, agroindustrial enterprises lose competitiveness and start to be at risk; however, farmers are possibly at risk too since agroindustries cannot compete with imports.

BOX 5. TARIFF UNIFORMITY OR DIFFERENTIATION

We talk about waters up and waters down effects on the chains when a very high tariff to raw materials importation can affect national production and its industrial processing (waters up)...¹¹

A diskette containing model charts for spreadsheets, designed to compare the situation of internal costs and prices with the one of international prices, not only for commodities produced for exportation but also for goods aimed at domestic market is included.

■ The first difficulty to compare the prices of the commodity produced in the country with the one produced abroad is homogeneity between the domestic product and the foreign one. Primary agricultural products are not hard to compare, especially at consumer level, where they are dried, cleaned and separated. This also occurs in the international market, with similar quality products. However, in the case of the industrial ones, the homogeneity requirement is difficult to fulfill (Salazar, Santana and Aguirre 1993: 13).

These are examples that the user can adapt to his/her chain. In addition, they are useful tools because they permit changes in variables such as the FOB prices, tariffs, production costs, etc. and watch possible implications in the competitive position of Commodity X. The basic data to create the charts are: average costs for agricultural and processed products; internal and international prices; exit or entry expenses, according to the case, and tariffs.

¹¹ **Translator's Note:**

The rest of the text corresponding to this box has been omitted since this document is an academic text including almost exclusively what is translated by the student.

III. NEGOTIATION STRATEGY PREPARATION FOR COMMODITY X

This Chapter gives the details of the information to be prepared to design a negotiation strategy for Commodity X. Such information is presented in charts in order to specify it and make its comprehension easier. This does not mean that for its application identical charts have to be prepared. In fact, many of the charts cells correspond to qualitative information, but the space provided is insufficient.

■ The information included in the charts is generic and the users should adjust it to the commodity and the country's reality. For example, if data for a commodity produced mainly to supply internal consumption are being created, chart 24 about "investments in marketing circuits to access Commodity X markets in the SC Countries" could be disregarded.

For most of the information, a period corresponding to the last 5 years is considered and explanatory notes identified with this symbol ■ are included.

The guide is limited to the treatment of a particular agrifood chain; however, it could be necessary to obtain data on replacement goods. For instance, if the tariff on wheat is reduced because it is not produced, manufacturers of yellow corn could be affected while the corn would be replaced with wheat by domestic agroindustry devoted to the production of balanced grains.

3.1 National environment. General information on Commodity X

Evolution of Commodity X should be specified in terms of its destination: export or internal consumption. This information is significant since it gives signs of priorities and precautions to be taken regarding Commodity X. For example, if the commodity is aimed to the export market, the internal levels of protection may be not so imperative. In particular, this section suggests the development of indicators and data such as:

- Proportion of the production that is exported
- Proportion of the internal production that is satisfied with imports
- Proportion of the production that is processed or industrialized
- Proportion of exports that are sold as processed products
- Indicators on the economic and social relevance of Commodity X
- Conditions and quality of national infrastructure and its consequences in Commodity X competitiveness
- Evolution of the main macroeconomic indicators
- Supports and subsidies to Commodity X production and export

3.1.1 *Cash accounts*

It is general data on the recent evolution of production: imports and exports: Chart 1, blocks (A), (B) and (C) respectively. This chart registers the information to build the indicators included in charts 1-a to 1-d. Such information is standardized in agricultural equivalent to be analyzed more easily. Block (A) corresponds to the annual production and is divided in three sub-columns. In the first, the annual primary production volume should be given. In the second, the equivalent of the processed production in primary production is calculated. In the third sub-column, the processed part of the production is subtracted from the primary goods to estimate the part of the manufacture that is marketed fresh or unprocessed. Second and third blocks include imports and exports respectively, not only of the primary product but also of the industrialized commodity. **A similar chart for the Socio-commercial Countries should be created. Concerning column A, information on primary production is**

enough mainly because that piece of data between the processed product and the fresh consumption can be difficult to obtain; block C can give an approximation of such information.

Chart 1

The Country: Cash Accounts of Commodity X In Metric Tons (MT)

YEAR	(A) PRODUCTION (P)			(B) IMPORTS (M)			(C) EXPORTS (X)		
	PRIMARY PRODUCTION P	PROCESSED PRODUCT * (AGRICULTURAL EQUIVALENT) Pro	IN FRESH CONSUMPTION FreC = P-Pro	PRIMARY PRODUCT MP	PROCESSED PRODUCT (AGRICULTURAL EQUIVALENT) Mpro	TOTAL MP+MPro (M)	PRIMARY PRODUCT XP	PROCESSED PRODUCT (AGRICULTURAL EQUIVALENT) XPro	TOTAL XP+XPro X
1									
2									
...									
5									

* They can be several products, for example, dairy products. In addition, it corresponds to goods produced from national agricultural or livestock raw material.

Chart 1-a is created from Chart 1. It contains five indicators. Hypothetical data in year 1 are included to facilitate comprehension. **(These indicators should be calculated for Socio-commercial Countries too).**

- Percentage of production destined for export
- Percentage of production aimed at consumption
- Apparent consumption (demand indicator)
- Proportion of consumption supplied with imports
- Proportion of consumption supplied with local production

Chart 1-a

The Country: Sundry Indicators Calculation for Commodity X (MT and Percentages)

YEAR	PRODUCTION P	IMPORT M	EXPORT X	PRODUCTION FOR EXPORT X / P %	PRODUCTION FOR CONSUMPTION (P-X)/P	APPARENT CONSUMPTION AC AC=P+M-X	CONSUMPTION SUPPLIED FROM IMPORTS M / AC %	CONSUMPTION SUPPLIED FROM LOCAL PRODUCTION P-X/AC %
1	100	10	20	20%	80%	90	11.1%	88.9%
2								
...								
5								

Chart 1-a shows the production, imports, and exports evolution in metric tons and an estimation of apparent consumption during the last 5 years (it is an estimation since initial and final inventories are not included). In the example, the country exports 20% of the production and keeps the larger proportion (80%) for domestic supply. It is obvious that this commodity is aimed mainly at domestic market. Producers may exert pressure to prevent the commodity from being included in the negotiation or else to make the rate reduction program go as slowly as possible (the importance of having these indicators also for the Socio-commercial Countries is clear). Later, the development of corresponding information that allows technicians and possibly negotiators to value social and economic implications of the internal market opening is suggested. Complementarily, it is noticed that the country apparent consumption is of 90 tons, where the 89% supplies from local production while the 11% supplies from imports.

Another significant subject is composition of imports. Here, determining the proportion corresponding to raw material bought abroad (Primary Product) and the share corresponding to Processed Product imports (Chart 1-b) is necessary. This information is relevant especially when talking about goods that are sold mainly in the local market. Especially, if the country is “accustomed” to importing one part of its consumption, it could be preferable to introduce the raw material instead of the final commodity since raw material processing produces added value. Reasons may vary when the imports are mainly of the final commodity. Nevertheless, as part of a negotiation strategy, the country may want to stimulate raw material imports by means of a quicker rate reduction regarding the final commodity **(A Chart for Socio-commercial Countries should be prepared)**.

Chart 1-b

The Country: Imports Structure (Primary Product and Processed Product)

MT and Percentages

YEAR	NUMBERS IN QUANTITIES			NUMBERS IN PERCENTAGES		
	TOTAL M	PRIMARY PRODUCT RM	PROCESSED PRODUCT IN AGRICULTURAL EQUIVALENT MPro	TOTAL %	PRIMARY PRODUCT IMPORTS PriM / M	PROCESSED PRODUCT IMPORTS ProM (a) / M %
1	Q1			100%		
...	Q...			100%		
5	Q5			100%		

Chart 4 shows a hypothetical example (developed from the spreadsheet shown in section 3.3.6) of a commodity which importation is less expensive when it is already processed (\$490.26 / MT).

Chart 4. Example: The Tariff Favors the Imports of Processed Products

IMPORTED AGRICULTURAL RAW MATERIAL		AGRICULTURAL RAW MATERIAL PRODUCED IN THE COUNTRY	
ITEM	VALUES	ITEM	VALUES
FOB value	153.00	Production cost	195.00
CIF value	174.04	Profit (percentage)	22%
Tariff (%)	15.00 %	Profit (US\$)	42.90
Tariff (US\$)	26.10	Field-side price	237.90
Entry and profit	50.00	Transportation to the industrial plant	5.00
Factory gate price	250.14	Factory gate price	242.90
AGROINDUSTRIAL COMMODITY PRODUCED IN THE COUNTRY WITH IMPORTED AGRICULTURAL RAW MATERIAL		AGROINDUSTRIAL COMMODITY PRODUCED IN THE COUNTRY WITH AGRICULTURAL RAW MATERIAL PRODUCED IN THE COUNTRY	
Raw material cost	250.14	Raw material cost	242.90
Raw material quantity (MT)	1.45	Raw material quantity (MT)	1.50*/
Raw material industrial cost	362.71	Raw material industrial cost	364.35
Process cost	70.00	Process cost	70.00
Subtotal	432.71	Subtotal	434.35
Industry profit (%)	10.00%	Industry profit (%)	10.00%
Industry profit (US\$)	43.27	Industry profit (US\$%)	45.44
Ex-factory price	475.98	Ex-factory price	477.79
Wholesaler margin (%)	5.00%	Wholesaler margin (%)	5.00%
Wholesaler margin (US\$)	23.80	Wholesaler margin (US\$%)	23.89
Price to retailer (US\$)	499.78	Price to retailer (US\$)	501.67
IMPORTED AGROINDUSTRIAL COMMODITY			
ITEM	VALUES		
FOB value	340.00		
Insurance	4.21		
Freight	42.10		
CIF value	386.31		
Tariff (%)	15.00%		
Tariff (US\$)	57.95		
Entry / profit	46.00		
Price to retailer (US\$)	490.26		

A lower tariff on imported agricultural raw material (10%, for example) could lead to the substitution of final commodity imports which are more expensive now. If this happened, the product processed from imported raw material would be the least expensive (\$485.20), as shown below:

	Produced in the Country US\$ / MT		Imported from the Socio- commercial Country
	From imported raw material	From national agricultural raw material	
Agricultural raw material industrial cost	350.09	364.35	
Processed product: Price to retailer	485.20	501.67	490.26

Knowing which part of the domestic production is marketed as fresh and which part is industrialized (Chart 1-c) is pertinent. If it is about a commodity aimed at internal consumption and is mainly marketed as fresh (the case of potatoes in some countries), **in principle**, the negotiation strategy would point toward a greater opening in the importation of industrialized products such as frozen potatoes for catering and fast food restaurants. In any case, it would be necessary to verify possible agroindustrial invests that could be on the list.

Chart 1-c

**The Country: Agricultural Production Destination (Fresh Consumption and Processing)
(MT and Percentages)**

YEAR	NUMBERS IN QUANTITIES			NUMBERS IN PERCENTAGES		
	PRIMARY PRODUCTION P	PROCESSED PRODUCTION (AGRICULTURAL EQUIVALENT) Pro	FRESH CONSUMPTION PRODUCTION N FreC	TOTAL %	PROCESSED PRODUCTION	FRESH CONSUMPTION PRODUCTION FreC / P %
1	Q1			100%		
2	Q2					
...	Q...			100%		
5	Q5			100%		

Also, it is necessary to notice (Chart 1-d) which part of exports the country carries out in their primary form and which as a processed product **(data for SC Countries are required too)**. For example, if much of the production is processed but most of the exported production is raw material, it is advisable to change this situation by trying during trade negotiation to achieve a significant improvement for the processed product entry (see Chart 5). Information in Chart 1-d is general; Charts 11 and 12 show data on reciprocal trade among the country and the SC Countries.

Chart 1-d

**Commodity X: Exports Structure (Primary Product and Processed Product)
(MT and Percentages)**

YEAR	IN QUANTITIES MT			IN PERCENTAGES		
	TOTAL X	PRIMARY PRODUCT EXPORTS XPri	PROCESSED PRODUCT EXPORTS XPro	TOTAL %	PRIMARY PRODUCT EXPORTS XPri / X %	PROCESSED PRODUCT EXPORTS XPro / X %
1	Q1			100%		
2	Q2					
...	Q...			100%		
5	Q5			100%		

3.1.2 Social and economic relevance of the activity

The significance of Commodity X from the economic and social points of view and the evolution of such importance in the last years should be specified. Normally, there is an intuitive idea of the meaning of a particular commodity; however, quantitative information should be prepared also. Those data can be useful for the

chain actors to strengthen their positions before Government employees and can be useful for the latter to aim their negotiation strategy. For example, if Commodity X has been losing economic and social value, the country could soften its position during the negotiation in exchange for getting advantages in other items whether agricultural or not. Another case is when the country develops the agricultural raw material but not the processed product, for instance, countries producing milk but not evaporated condensed milk or other dairy goods. In these cases, the negotiation strategy may be based on a greater flexibility with respect to the processed product.

a. Significance in the agricultural and agroindustrial production

The relative relevance of the chain within the agricultural and agroindustrial GDP of the Country gives a first approximation of its economic and social importance. Chart 2 shows its contribution to the country's agricultural production and Chart 3 shows its contribution to industrial production with going and constant prices. As it is known, calculation with going prices isolates the price effect and gives a better idea of the real productive effort of the country.

Chart 2

The Country: Participation in the Added Value of the Primary Product (AvPri) in the Agricultural GDP (aGDP)

Numbers in Local Currency (LC) and Percentages

YEAR	GOING PRICES			CONSTANT PRICES		
	AvPri	aGDP	AvPri/aGDP	AvPri	aGDP	AvPri/aGDP
	LC	LC	%			%
1						
2						
...						
5						

Chart 3

The Country: Participation in the Industrial Added Value of the Processed Product (AvPro) in the Industrial GDP (iGDP)

Numbers in Local Currency (LC) and Percentages

YEAR	GOING PRICES			CONSTANT PRICES		
	AvPro	iGDP	AvPro/iGDP	AvPro	iGDP	AvPro/iGDP
	LC	LC	%			%
1						
2						
...						
5						

b. Relevance within family budget

It is the proportion that an average family expends from its income because of Commodity X (Chart 4). It is a key indicator in the cases of basic consumption goods

that the country develops mainly for internal consumption, usually from national agricultural production. The indicator loses its relevance when products are aimed at exportation. An opening of the domestic market can have immediate positive consequences for consumers if the expense caused by that commodity produced at lower prices decreases. Nevertheless, future events concerning domestic production and the risk of an eventual dependency on imports should be taken into account. In this sense, there are two subjects to consider. First, the situation of the products which international markets are surplus ones, such as the cases of grains and milk. These are not always available and their prices tend to be volatile. The second subject is connected with the fact that tariff reduction not necessarily means lower prices since there are monopoly marketing structures. Technical and negotiating teams should consider these issues in order to find a balance between producers and consumers' needs.

Chart 4

The Country: Relative Importance of Expense in Commodity X within Family Budget

Expense in Local Currency (LC)

YEAR	FAMILY EXPENSE MONTHLY AVERAGE		
	IN FEEDING Ea	IN COMMODITY X Ecx	INDICATOR Ecx / Ea %
1			
2			
...			
5			

Data required for the calculation of these indicators are available in the institutions in charge of the price to retail index. Expenses in the primary product and processed products should be considered.

c. Importance of foreign currency generation

It corresponds to the calculation of the contribution of Commodity X to the total of agricultural and agroindustrial exports as well as to the total of the country exports (Chart 5). The aim of these results is learning how exports have evolved recently in order to value the relevance of the opening of SC Countries markets. These data should be analyzed jointly with the information included in charts 12, 13 and 14.

Preparing a chart for SC Countries is required.

Chart 5

The Country: Participation of Commodity X in Agricultural and Agroindustrial Exports

YEAR	COMMODITY X EXPORTS X US\$			COUNTRY AGRICULTURAL AND AGROINDUSTRIAL EXPORTS Xagr	COUNTRY TOTAL EXPORTS X T US\$	CONTRIBUTION OF COMMODITY X TO EXPORTS	
	PRIMARY PRODUCT	PROCESSED PRODUCT	TOTAL			X / Xagr %	X / XT %
1							
2							
...							
5							

d. Contribution to employment and primary production structure

At least for agricultural and agroindustrial stages, an estimation of the contribution of Commodity X to employment should be prepared, as can be seen in Chart 6, although data from a secondary source can be used. In order to facilitate the comprehension of the calculations, the Chart includes hypothetical data in which parameters (hours per day, days worked per year, etc.) for real cases tend to change from country to country and because of the product type. The Chart does not include indirect employment generated during commercial activities, but it may be taken into account.

Chart 7 includes the owners. In agricultural production, their quantity tends to be relevant. In addition, the Chart shows the proportion of the total that small and median producers represent and the part of the production they manage. This information helps understand the economic and social importance of productive activity.

Chart 6

The Country: Contribution of Commodity X to Employment Generation and

Estimation of Dependent People

Year 2001

AGRICULTURE							
PERMANENT	TEMPORAL						TOTAL
	# Workers	Hours per day	# days worked per day	Total hours per year	Average worker hours per year	Number of workers estimation	
2,000	500	8	100	400,000	2,240	178.57	2,178.57
AGROINDUSTRY							
PERMANENT	TEMPORAL						TOTAL
	# Workers	Hours per day	# days worked per day	Total hours per year	Average worker hours per year	Number of workers estimation	
200	60	8	75	36,000	2,136	16.85	216.85
ESTIMATION OF DEPENDENT PEOPLE							
	Agriculture			Agroindustry			DEPENDENT TOTAL
	# of workers	Dependent per worker	Total	# of workers	Dependent per worker	Total	
	2,178.57	5	10,892.86	216.85	4	867.42	

Chart 7

The Country: Primary Production Structure. Year...

FARMS SIZE (HECTARS)	QUANTITY OF PRODUCERS		ANNUAL PRODUCTION	
	#	%	MT	%
From ... ha to ...ha				
From ... ha to ...ha				
Etc.				
TOTAL		100%		100%

3.1.3 Supportive Infrastructure

The quality of services related to infrastructure that the country and the SC Countries offer (telephony, electricity, roads, etc.) affects agrifood chains competitiveness directly. These factors can have repercussions on the country position in terms of the rate of opening negotiation in a determined chain. The country's situation should be compared with the one of the SC Countries with respect to these factors (Chart 8). Preparing information on at least three topics is required: a) degree of competitiveness in the service market, which can be affecting quality and price; b) service quality; and c) service price.

The rest of the services related more directly to specific activities and goods have been located in the sub-subparagraph 3.3.4 corresponding to the supply of services.

Chart 8

Comparison of Support Infrastructure in the Country with the one in the SC Countries *

ITEM	MARKETS DEVELOPMENT AND TRANSPARENCY DEGREE		SERVICE QUALITY		COSTS FOR SMALL FARMS OR AGROINDUSTRIAL ENTERPRISES		
	THE COUNTRY	SOCIO-COMMERCIAL COUNTRIES	THE COUNTRY	SOCIO-COMMERCIAL COUNTRIES	MEASURE UNIT	THE COUNTRY	SOCIO-COMMERCIAL COUNTRIES
ELECTRICITY					US\$/KWh		
FUEL SUPPLY					US\$/liter		
TELEPHONE COMMUNICATION					US\$/minute		
ROADS							
SHIPPING					According to the commodity		
PORTS, AIRPORTS					According to the commodity		
OTHERS							

* If there is a negotiation with several countries, data for each one of them will be required.

3.1.4 Macroeconomic environment

The comparison of the country's macroeconomic environment with the ones of the SC Countries is a central matter during the strategy preparation. The relation among the country's annual inflation, the Socio-commercial Countries' inflation and exchange rate movements influences directly in the competitiveness of agrifood chains. A delay in the exchange rate adjustment favors imports and discourages exports (especially if authorities maintain an artificial devaluation). This is why, this

information for the country and the SC Countries has to be learned and compared, for example:

VARIABLE	Country A	Country B
Annual inflation	20%	10%
Devaluation	10%	5%

In this case, Country B beats in competitiveness. Inflation in B is of 10% while in A is of 20%, so B scored 10 points in competitiveness. However, those points are made up for by A that devaluates 10%. By the end of the year, both countries would be in a similar situation regarding relative prices. Nevertheless, the devaluation of 5% in B makes it score competitiveness with regard to A. The example means that both countries have made their devaluation decisions (wise or not) concerning the inflation of a third country, which is usually the United States (or concerning a group of key countries for their trade), but the result at the end of the year is the one shown in the Chart. The intention of this example is to stress the significance of the subject; however, specialists should be consulted due to the subject's complexity.

On the other hand, employment evolution is a relevant topic since it is related to the purchase ability of the economies of the countries with which the agreement is going to be negotiated. For similar reasons, having an idea of the recent evolution of those economies through noticing the gross domestic product growth is essential.

Chart 9

The Country and the Socio-commercial Countries: Macroeconomic Indicators

INDICATOR		THE COUNTRY	COMPETING COUNTRIES		
CONCEPT	PERIOD *		COUNTRY 1	COUNTRY...	COUNTRY n
ANNUAL INFLATION	LAST FIVE YEARS				
ANNUAL DEVALUATION	LAST FIVE YEARS				
ANNUAL INTEREST RATE (nominal and real)	LAST FIVE YEARS				
EMPLOYMENT SITUATION	LAST FIVE YEARS				
ECONOMY SITUATION; GDP EVOLUTION	LAST FIVE YEARS, CURRENT AND EXPECTATIVES				

* The Chart includes data per year

An agreement negotiation with a Socio-commercial Country having a permanently high inflation should be watched with caution at least for two reasons. First, the real income of its population tends to deteriorate constantly (it is difficult to export to that country). Second, probably it should devalue its currency regularly, which raises the price of its imports. These factors can have consequences in the increase of unemployment and the decrease of exports to that country. In this sense, information is proposed for a five-year period to prevent coming to conclusions based on circumstantial situations.

3.1 International Environment: Prices and Markets

National environment elements affecting the chain competitiveness were presented above. Those elements should be considered during the preparation of the country's strategy looking toward negotiation. Similarly, significant topics and

elements related to the international context are included in this paragraph; for example, world production of Commodity X, the country's trade with SC Countries, the protection topic (tariffs, support and subsidies), international prices, and other subjects such as technical and sanitary standards and rules of origin.

3.2.1 Production, productivity and exports

A chart should be prepared to compare the country's production with the one of the SC Countries and the rest of the world production, including the main producing countries. Chart 10 contains that information. Similar data should be prepared for exports (Chart 11). This information gives an idea of the producing and exporting power of a Socio-commercial Country with which an agreement will be negotiated.

Chart 10

**Commodity X: Production in SC Countries, the Country and the Main Producing Countries
(Metric tons)**

YEAR	TOTAL	SOCIO-COMMERCIAL COUNTRIES			THE COUNTRY	MAIN PRODUCERS AND THE REST OF THE COUNTRIES		
		COUNTRY 1	COUNTRY...	COUNTRY n		COUNTRY 1	COUNTRY...	THE REST
1								
2								
...								
5								

The information is given in metric tons but in addition, relative participations about the total should be calculated. Data for the different goods object of negotiation should be included as well; for example, if dairy products were going to be negotiated, whole milk and its derivatives produced in the country would be included.

Regarding goods homogeneity for making the comparison among countries, industrial commodities such as beverages, cookies and chocolates cause more difficulties than agricultural or non-transformed goods

Chart 11
Commodity X: Exports in SC Countries, the Country and the Main Exporter
Countries
(Metric Tons)

YEAR	TOTAL	SOCIO-COMMERCIAL COUNTRIES			THE COUNTRY	MAIN EXPORTERS AND THE REST OF THE COUNTRIES		
		COUNTRY 1	COUNTRY...	COUNTRY n		COUNTRY 1	COUNTRY...	THE REST
1								
2								
...								
5								

3.2.2 Origin and destination of the country's and the SC Countries' trade regarding Commodity X

The quantities of the Commodity X that the country and the SC Countries interchange in absolute and relative terms should be available. Chart 12 contains

with illustrative purposes the required information and hypothetical data for the primary product trade (**charts for the processed product should be prepared**). As seen below, the country exports to the SC Country only 1% of the total of its exports of Commodity X, whereas more than 10% of the imports came from that country. Chart 13, on the origin and destination of the SC Country’s exports, complements the information. It can be noted that imports taken out of the country represent less than 1% of the total of its imports. On the contrary, its sales to the country imply about 15% of the total of the exports of that product.

Chart 12

**The Country: Origin and Destination of Commodity X Primary Product Trade
Last Three Years – in US\$**

COUNTRY	IMPORTS ORIGIN						EXPORTS DESTINATION					
	Year 1		Year 2		Year 3		Year 1		Year 2		Year 3	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
Country 1												
Socio-commercial Country		10%		9%		13%		1%		1.5%		1.2%
Country I												
TOTAL		100%		100%		100%		100%		100%		100%

Chart 13

Socio-commercial Country: Origin and Destination of Commodity X Primary

Product Trade

Last Three Years – in US\$

COUNTRY	IMPORTS ORIGIN						EXPORTS DESTINATION					
	Year 1		Year 2		Year 3		Year 1		Year 2		Year 3	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
Country 1												
The Country		0.1%		0.13%		0.12%		14%		14%		16%
Country I												
TOTAL		100%		100%		100%		100%		100%		100%

From the Charts and hypothetical data included, some conclusions can be made:

- The SC Country has not been a significant market for the country. On the contrary, the country's market looks very interesting for the SC Country.
- It is possible that the SC Country has signed trade agreements with third countries (Chart 14). This can affect its reduced acquisitions of Commodity X to the country. If this is the case, the inclusion of Commodity X in the negotiation can favor in a midterm an increase of the country's exports to the SC Country. Nevertheless, since these third countries negotiated previously, the markets can "peak;" this can reduce the effect of the advantages assimilation.
- Even if there is no agreement, the SC Country exports important quantities of Commodity X to the country. Once the agreement is signed, it could increase its

exports to the country substantially, producing an eventual loss for local producers.

These are considerations that should be analyzed together with the rest of the information. For example, if Commodity X in the country corresponds to a product aimed at exportation, the internal market opening should not have major economic and social consequences. In this case, the country could negotiate the opening of its local market for Commodity X in exchange for achieving a better entry for a Commodity Z (which reminds us that even if information for Commodity X is being prepared, the conclusions will be conditioned by the aims of the global negotiation).

3.2.3 Tariffs

One of the objectives of trade negotiation is the reduction and elimination of trade barriers, both tariff and non-tariff barriers. So, charts with the current tariffs in the country and the SC Countries should be prepared. Particularly, the interesting ones are:

- The tariffs that the countries consolidated in WTO, the current tariff and the tariff reduction program.
- The tariff applied to countries with which there is no trade agreement, that is to say, the current tariff.
- The tariffs applied to the countries with which a trade agreement and the tariff reduction program have been signed.

Columns 2 and 2a correspond to the tariffs that the country and the countries with which an agreement is going to be negotiated (SC Countries) apply one to the other. These tariffs should be equal to the current tariff of columns 1 and 1a. The country should know the tariffs that the Socio-commercial Country applies to the countries with which trade agreements have been signed (column 3a), such as the tariff reduction program that they agreed. Finally, if there are tariff-rate quotas, the corresponding tariffs and volumes should be included.

Chart 14
Commodity X: Relevant Tariffs
(For Primary Product and Processed Product)

	COUNTRY'S TARIFFS				SOCIO-COMMERCIAL COUNTRIES' TARIFFS			
	(1) AGREED IN MULTILATERAL NEGOTIATIONS WTO	(2) APPLIED TO SOCIO- COMMERCIAL COUNTRIES	(3) AGREED WITH OTHER SOCIO- COMMERCIAL COUNTRIES	(4) TARIFF- RATE QUOTAS	(1a) AGREED IN MULTILATERAL NEGOTIATIONS WTO	(2a) APPLIED TO THE COUNTRY	(3a) AGREED WITH OTHER SOCIO- COMMERCIAL	(4a) TARIFF- RATE QUOTAS
TARIFF CAP								
CURRENT TARIFF								
TARIFF REDUCTION PROGRAM								

The comparison between the tariff levels in the SC Countries is relevant since it shows how transcendental a particular commodity is for the countries. However, its effect can be seen more clearly in the calculation of the “border prices” (section 3.3.6).

■ Tariffs are mechanisms of protection tending to become less significant. Precisely, rounds and negotiations (FTAA, CAN, CCCN, Southern Common Market, CARICOM, and NAFTA) reduce them more and more. Non-price factors such as food quality and others increasingly have repercussions on trade interchanges instead.

3.2.4 *International prices*

International prices, just like tariffs, provide more information if they are analyzed as part of the calculation of border prices and compared with the country's prices (section 3.3.6). Within the framework of trade opening, international prices have become relevant for developing countries because of the tendency to put on the same level the domestic prices and the international prices; then they are considered "efficiency prices." Although it is a polemic subject (in many cases, these prices are considered "contaminated" due to the support given to production and the subsidies to exports), the truth is that not only for the country's domestic production aimed to the world market but also for domestic production oriented toward internal markets, referential international prices that allow comparisons should be identified.

One of the issues to be resolved is which international price should be considered: today's price? last month price? annual average price? On this matter, it is necessary to point out that "the world price..." (Tsakok 1990).¹²

¹² **Translator's Note:**

Tsakok, I. *Agricultural Price Policy. A Practitioner's Guide to Partial-Equilibrium analysis*. Cornell University Press, 1990.

The text corresponding to this quotation has been omitted since this document is an academic text including almost exclusively what is translated by the student.

In principle, short term seems to be less problematic than mid and long terms, since generally, there are good sources of information such as exporting enterprises. Nevertheless, these data are not enough for analysts. During mid and long terms, technical teams should have their own predictions based on the analysis of periods that permit to identify cyclic, irregular and seasonal movements and tendencies.¹³ In addition, it is possible to resort to projections of organisms like the World Bank and others. In any case, what is ideal is to have a seasonal price index. If this is not possible, a historical series of the last 24 months could be considered. Likewise, access prices to the Socio Country market as well as the prices to which that country exports are of interest, that is to say:

- CIF import prices in the SC Country (prices at which the SC Country has been importing Commodity X) are the relevant base prices to the analysis of the possibilities that the country has to compete with Commodity X in the SC Country.
- The SC Country's export prices for Commodity X, usually FOB prices (the ones at which the SC Country has been exporting) are the base prices relevant to analyze the risk that SC Countries' production in the national market represents for domestic producers.

¹³ IICA has developed models for the automatic calculation of tendencies, cycles and seasonality for the periods it defines. It has series of wholesale prices and at the farm level (Secretariat of Technical Cooperation: Trade and Agribusiness Area).

Chart 15

Prices in the SC Countries for Commodity X

Prices in US\$ / Unit

(Last 24 months)

MONTH	IMPORT CIF PRICE IN THE EXPORTS DESTINATION COUNTRY						FOB PRICE IN THE COUNTRY ORIGIN OF IMPORTS					
	US \$ / UNITY						US \$ / UNITY					
	PRIMARY PRODUCT			PROCESSED PRODUCT			PRIMARY PRODUCT			PROCESSED PRODUCT		
	COUNTRY	COUNTRY	COUNTRY n	COUNTRY 1	COUNTRY	COUNTRY	COUNTRY	COUNTRY	COUNTRY	COUNTRY	COUNTRY	COUNTRY
	1	...	n	1	...	n	1	...	n	1	...	n
MONTH 1												
MONTH 2												
...												
MONTH 24												

3.2.5 Internal support and subsidies for exports

Even if ***the subject of the support is especially pertinent for negotiations with developed countries*** (they have resources to finance them). It is necessary to investigate if the SC Countries give support to production and exports and the kind of support they provide. This is a central topic in discussions on objectives and bearing of the trade policy.

BOX 6. EFFECTS OF AGRICULTURAL AND TRADE POLICY OF THIRD COUNTRIES

The agricultural and trade policy of third countries affects us on account of the distortions they cause to international trade and especially because they have repercussions on international price. These measures include access restrictions to the market, subsidies to production and exportation, non-tariff barriers, etc. The agricultural support policies of third countries are not created having in mind the developing countries; they do not damage them deliberately either. Their design is based on the aims of the countries. So, in certain way, they are being shot by a "stray bullet." These protectionist schemes are not easily modified since they are subject to internal pressure in the countries. An additional consequence of all these factors is volatile international prices tending to decline. Prices fall more quickly than local costs and start stabilizing at very low levels. This is affecting very negatively the rates of return in agriculture in the region. In Central America, the problem gets worse regarding certain important goods produced where agricultural poverty is greater.

Source: Figueroa and Umaña 2002: 13

Generally, internal subsidies tend to increase production and generate oversupplies in internal and world markets. This implies lower prices for products. Similar effects are produced when a policy of subsidies to exports is applied since the countries applying them can offer lower prices. The effects for Latin America countries cannot be generalized and will depend on the commodities produced or not in the country as well as the production of substitute goods.

Chart 16

Producer Support Estimate (PSE) as Percentage of the Value of the Production of the Small Farm. 10 Main Products.

OECD Countries. 1998-2000

PRODUCT	%(PSE)
RICE	79%
SUGAR	54%
MILK	52%
WHEAT	42%
BOVINE MEAT	35%
CORN	32%
PIGMEAT	23%
OILSEEDS	22%
CHICKEN	13%
EGGS	10%

Source: OECD 2001

“The support received by the producer, including subsidies in the US and the EU, varies according to the product. The United States strongly supports sugar producers with 61% of the farm production value. It also supports the producers of milk with 55%, wheat with 45% and rice with 31% of that value; however, this country supports bovine meat, pigmeat and chicken producers with only 4% of that value. Then, one country receives different support and subsidies levels depending on the product” (Figueroa and Umaña 2002: 25/26).

The subject of the support and its effects on the prices and competitiveness produce constant concern not only in the developing countries producing many of the subsidized goods, but also in other groups of countries such as the Cairns Group.

BOX 7. THE CAIRNS GROUP IN SEARCH OF AN AGRICULTURAL REFORM

Within the World Trade Organization (WTO), the Cairns Group, constituted by 18 countries, will insist on the need of an agricultural reform...¹⁴

The Agricultural Agreement of the Uruguay Round classifies the internal support policies in two groups, according to the consequences they can have on the operation of the market: the ones that do not distort trade and prices and the ones that do it. The ones of the first group, called “green box” are allowed and should be implemented through government programs not implying transfers from consumers to producers. The rest is considered to cause distortions in the market (the amber box market) and are subject to reduction commitments (for example, prices support policies and subsidies to credit and production). With respect to exports subsidies, these are regulated too since the Uruguay Round was carried out (see Box 8).

■ The fact that “green box” supports are authorized does not exempt us from the analysis of its possible consequences since they can be an element that inclines competitiveness in favor of the country that grants them. It is possible to include them in the negotiation strategy, especially if economic conditions among the countries are asymmetric. The same happens with the “amber box” supports. Even if they were declared and subjected to reductions, it does not imply that they should not be incorporated into the elements of judgment to shape the negotiation strategy.

¹⁴ **Translator’s Note:**

The text corresponding to this quotation has been omitted since this document is an academic text including almost exclusively what is translated by the student.

In this sense, it is convenient to learn about domestic supports, included the green box ones and the exports subsidies in all cases related directly and indirectly to Commodity X. Data on supports given by the country may be available in the Ministries of External Trade and Economy. Information about supports given by the SC Countries should be available in the Secretary of WTO, as an organism registering the countries' declarations on the amounts of state subsidies. The delegation of the country in Geneva would be the channel to obtain it.

Chart 17

Domestic Support and Export Subsidies (for the Primary and Processed Product) Given by the Country and the SC Countries

THE COUNTRY			SOCIO-COMMERCIAL COUNTRIES					
			COUNTRY 1			COUNTRY n		
KIND OF SUPPORT	SUPPORT DESCRIPTION	ANNUAL AMOUNT US\$	KIND OF SUPPORT	SUPPORT DESCRIPTION	ANNUAL AMOUNT US\$	KIND OF SUPPORT	SUPPORT DESCRIPTION	ANNUAL AMOUNT US\$
DOMESTIC SUPPORT			DOMESTIC SUPPORT			DOMESTIC SUPPORT		
a.			a.			a.		
b.			b.			b.		
...				
n			n			n		
EXPORT SUBSIDIES AND PROMOTION OUTLINES			EXPORT SUBSIDIES AND PROMOTION OUTLINES			EXPORT SUBSIDIES AND PROMOTION OUTLINES		
a.			a.			a.		
b.			b.			b.		
...				
n			n			n		

BOX 8. DOMESTIC SUPPORT AND EXPORT SUBSIDIES

Domestic support measures that have, at most, a minimal impact on trade (“green box” policies) are excluded from reduction commitments...Where subsidised exports have increased since the 1986-90 base period, 1991-92 may be used, in certain circumstances, as the beginning point of reductions although the end-point remains that based on the 1986-90 base period level.¹⁵

3.2.6 Other subjects

Three key subjects to consider aimed at trade negotiation are sanitary standards, technical standards and rules of origin.

- a. Sanitary and phytosanitary measures and procedures (This sub-subparagraph is based on Bolaños 1999.)

In this field, the world trade of agricultural products is regulated by the Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures of the World Trade Organization (SPS of WTO), whose main objective is protecting people’s and animals’ life and vegetable health. ***At the same time, it has the intention of preventing the measures adopted by these countries from becoming a trade barrier.*** In general, the subject should be focused from two points of view. First, the one of the domestic market, which guarantees the protection required to preserve animal and vegetal health through these disciplines. The other point of view is the one

¹⁵ **Translator’s Note:**

WTO *Legal Texts: the WTO Agreements: A Summary of the Final Act of the Uruguay Round.*
<http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/ursum_e.htm>

The text corresponding to this quotation has been omitted since this document is an academic text including almost exclusively what is translated by the student.

concerning the Socio-commercial Country, in which the country's exporters must know the standards in order to expand trade.

The Agreement is in force since 1995, after the creation of the World Trade Organization. According to the SPS, a sanitary and phytosanitary measure refers to "all measure applied to protect the life and health of people and animals or to prevent vegetables pathogen organisms..." The measures are expressed through laws, regulations, decrees, prescriptions, and procedures. Some examples of those measures are animal or plant quarantines, importation requirements, criteria regarding the final product, production processes and methods, proof procedures, inspection, certification and approval, among others.

Most of the standards are discussed and approved at specialized international organizations; that is why they are recognized worldwide. With respect to food safety, the organism to be consulted by WTO is the Codex Alimentarius; concerning animal health, the institution to be contacted is the International Animal Health Organization while regarding vegetal health, the organism to be consulted is the International Plant Protection Convention. The organizations stimulate the harmonization of standards among countries in order to make the commercial exchanges easier. The application of sanitary and phytosanitary measures is based on four objectives: a) they should be compatible with the SPS; b) they should be based on scientific principles; c) they should be applied on a non-discriminatory base and d) they should not conceal restrictions to trade. The intention is to avoid bad practices which are hard to discern.

BOX 10. INTERACTION BETWEEN GOVERNMENTS AND BUSINESSPERSONS TO RESOLVE SANITARY PROBLEMS

One of the main problems that firms have when trying to develop their export trade is...¹⁶

It will fall to the technical team to research on the rules and regulations existing in the country and the SC Countries for the commodity entry and antecedents about past conflicts. Fresh fruits and vegetables, fruits squash and other prepared food, beef and beef products, dairy products and prepared food commodities are included in the agricultural products to which sanitary and veterinary regulations are applied. Then, the analysis of the current rules in the SC Country on Commodity X and a verification that the restrictions are not concealed non-tariff restrictions are carried out.

b. Technical standards

Technical standards define different characteristics for the products. They can include prescriptions in the matter of terminology, symbols, packaging, marking or labeling (see annex 2). Normalized products facilitate trade since they imply an agreement between sellers and buyers, reduction of inspection costs and protection to the consumers. Nevertheless, they can be suitable for a “wrong use” if they are designed to obstruct trade in order to protect domestic production. Precisely, WTO has a legal tool called “Agreement on Technical Barriers to Trade” which main

¹⁶ **Translator’s Note:**

The text corresponding to this quotation has been omitted since this document is an academic text including almost exclusively what is translated by the student.

objective is the creation of “standards” to prevent that the adoption of rules and regulations becomes a source of obstacles to trade through non-tariff barriers. Packaging and labeling are two examples of technical standards.

■ **Labeling:** This can be defined as any written, printed or graphic material included in the label, going with the product or shown near the product, including the one that is aimed to encourage its sale or investment. The label is defined as any tag, notice, mark, image or other descriptive or graphic material written, printed, stenciled, marked, or stuck on a product. The label of a product has the intention of informing the consumer about the product (characteristics such as composition, uses, warnings, etc.). For example, although the technical regulations for the labeling of alcoholic beverages are characteristic of each country, normally they include the name of the alcoholic beverage, trademark, alcoholimetric content, components, ingredients, manufacturer’s name and address, marking of the date and instructions for preservation and the kind of letterings that could be used. In addition, it regulates the way in which the labels should be presented and the language to be used.

Packaging: It is the group of materials, procedures and methods to prepare, present, package, handle, store and transport merchandise. The packaging of merchandise is fundamental for foreign trade since these have to arrive to their destination with the same quality with which they leave the warehouses. The handling of merchandise at the different stretches in the exporter country while loading the airplane, train, truck or ship, during the voyage by air, sea or ground or when they arrive to their destination, while unloading or going through the section until arriving to the importer’s warehouses can damage the export merchandise and lead to the loss of clients. The following aspects should be considered when determining packaging: it should protect the merchandise against handling, corrosion, leak, squashing because of weight, and also theft in the different sections of the travel. It should be prepared with material that makes the packaging compact and light to reduce the costs. Packaging should be adjusted to the client’s specifications and have specific warnings: fragile,

do not roll, upwards, protect from cold, refrigerate, etc. These indications should be written in the importer's language. Other indications are: port of destination, country of origin, dimensions, weight, etc. To make transportation easier, merchandise and their packaging are currently placed in containers with standardized dimensions: 8 x 40 feet and 8 x 20 feet. Height may vary until reaching 4.10 m. For air transportation, containers have smaller dimensions.

Functions:

- . Protect merchandise against the action of atmospheric and chemical agents, corrosion, thefts, losses, etc.
- . Preserve the merchandise; prevent their deterioration or decomposition (food).
- . Protect against handling issues: unloading and stowing.
- . Satisfy economic requirements; it should not increase the merchandise value, the freightage and customs duty either.

There are different types of packaging:

- . Pallets usually made of wood, allowing the handling of a group of packagings as a single unit.
- . Hoops and strips used to secure the packaging, especially if it is made of cardboard or wood.
- . Boxes: they can be made of cardboard, wood, plastic or metal.
- . Sacks, bags made of polyethylene, used in the transportation of fish flour.
- . Crates, some made of wood and some others made especially for food commodities.

Another topic that is becoming increasingly important is the environment. Even if it is crucial for life, there is a concern about putting into practice environmental policies as concealed restrictions to international trade.

It will be the responsibility of the technical team to investigate whether there are standards, rules or regulations concerning the commodity at issue, not only in the country but also in the SC Countries. It should also compare those regulations,

establish the differences and verify whether they contain restrictive elements toward trade.

Regarding the relation of this subject with the one of agricultural health, it seems to be a duality of scopes. Data in box 11 clarify this matter.

BOX 11. AGREEMENTS ON TECHNICAL BARRIERS AND SANITARY STANDARDS:

SCOPES

“If this Code (Technical Barriers) is applied to agricultural products, what is the coverage of the Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures of GATT? Given an apparent juxtaposition of scopes, a joint interpretation of both legal texts leads to the conclusion that the Code of Technical Standards is not applied to agricultural products with regard to the protection of the legitimate objectives “human health and safety and protection of animal or plant life or health.” This topic is in the field of the Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures while the Code of Standards is applied to agricultural products in relation to the rest of the authentic objectives (prevention of deceptive practices, and the protection of the environment). In addition, the Code of Standards expands its coverage to the processes and methods of production, which are completely outside of the field of the Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures. Finally, technical standards can include aspects such as labelling, packaging and terminology or symbology of agricultural products, which are not treated in the Agreement.”

(Granados 1994: 4)

c. Rules of origin (Zúñiga 1999)

Rules of origin are necessary to ensure that the advantages of the trade liberalization or reciprocal opening affect only the products originating in any of the

countries involved in a trade opening process. The minimal requirements merchandise should fulfill to be considered original are established through these rules (see annex 3).

The production of goods normally occur under three circumstances. First, merchandise produced from supplies completely originated in a country or region. Second, commodities manufactured totally from imported supplies or raw materials since raw materials are not available in the country or region. Finally, commodities produced from both national or regional and imported supplies. In this last case, enterprises can access the international market or acquire raw material in the local market.

From the legal and commercial points of view, rules of origin must be transparent; they should not restrict, distort or disturb international trade; they should be managed in a coherent, uniform, unbiased, and reasonable way and be based on positive criteria (they should register only what is related to origin).

With regard to readiness for trade negotiation and Commodity X, the subjects of interest may change according to the kind of product. If it is a product manufactured mainly for exportation, the concern is focused on the destination markets. In particular, the intention is negotiating rules that do not restrict or disturb exports to the SC Country (Countries).

BOX 12. REASONS OF BEING OF RULES OF ORIGIN

In these days, all products minimally manufactured contain components or foreign supplies (imported) due to the contribution of the international economic integration and the globalization of enterprises. The problem is critical when the product implies a complex manufacture, integrating inputs coming from many places in the world. In these cases, the nationality of the processed product becomes uncertain; it is difficult to say that the product originated in the country where it was assembled, or where most of its supplies come from, or where it was subjected to the last process of substantial transformation that gave it a new individuality or the country from which it was imported directly. Then, rules of origin provide the criteria to solve these problems and determine if the product will have a particular trade, customs or technical treatment (technical or sanitary standards).

As a last resort, free trade agreements tend to give a preferential tariff or non-tariff treatment to member countries. This preferential treatment is not given to countries which are not part of the agreement. Therefore, knowing the origin or the country from which the product comes is essential in order that Customs Offices give such treatment to the imported product, for instance, a zero or lower tariff than the one applied to third countries, elimination of licensing requirements to importation for products originated in member countries, more favorable percentages of local/imported content, etc., discriminating the countries that were not given that preference.

In this stage, it is obvious that Rules of Origin work as the first filter preventing the products of third countries to enter with the special treatment given to the ones of the members of the agreement. This problem (triangular trade) would not exist if world trade were completely free. The truth is that, in this moment, external trade policies of the countries do not to accept an absolute opening.

Granados 1994b: 2-3

Moreover, if Commodity X corresponds to a commodity produced mainly to supply domestic consumption, the aim is negotiating regulations that, within the possibilities offered by the legal framework, will protect domestic production appropriately. It should be taken into account that restrictive regulations tend to obstruct trade, no matter the tariff level. On the other hand, very flexible regulations will encourage triangular trade. Therefore, they are important not only for the primary product, but also for the agroindustrial commodity.

Chart 18 summarizes the main aspects to be considered regarding the three types of standards discussed previously.

Chart 18

Interesting Topics on Technical, Sanitary Standards and Rules of Origin Regarding Commodity X

KIND OF STANDARD	SUBJECTS
I. TECHNICAL STANDARDS	Find out if there are standards for the commodity at issue in the country and the Socio-commercial Countries. Then, they should be compared. Establishing the differences between them, verifying whether they contain restrictive elements to trade and finally, establishing feasibility and eventual need of being harmonized is also required. If there are not regulations and the country considers it necessary, initial steps for its elaboration should be taken.
II. SANITARY STANDARDS	Analyze the rules and regulations existing in the Socio-commercial Countries for the entry of Commodity X and verify that they are not non-tariff restrictions.
III. RULES OF ORIGIN	If Commodity X is a product aimed at exportation, the concern is focused on destination markets. The intention is negotiating regulations that do not restrict or disturb exports to the SC Country or Countries. If Commodity X is mainly produced for internal consumption, the aim is negotiating regulations that, within the possibilities offered by the legal framework, will protect domestic production appropriately.

3.3 Structure and operation

Within the structure of the AFS, two kinds of activities can be identified:

a) basic activities such as primary production, industrialization, marketing, and consumption and b) support activities corresponding to the inputs and services supply.

The analysis of the structure of the agrifood system corresponds to a classification of the actors of the agrifood chain in homogeneous categories aimed to have available specific information on the competitive capacity of each one of those categories. This is useful data for the negotiating team since it gives it a broader vision of the risks and opportunities of the negotiation. For example, if protection is going to be reduced, the team will know which producers could face this new situation. If a better access to the market of the SC Country is requested, it will know which part of the production has real possibilities of being successful.

In this case, the operation corresponds to the characterization of the relations among the actors of the chain.

- The elaboration of a typology of actors is an effort that is not in the scope of work of a technical team involved in the process of trade negotiation. Therefore, this subject should be introduced from secondary data.

3.3.1 Primary production

a. Characterization of the producers

A general idea of the competitive capacities of the different categories of producers in the country is required as well as an idea of the proportion that the total of producers and production represents. It is relevant to register the criteria from which the typology originated, its source and the year when it was carried out. For

each category, data showing the chain and the actors' possibilities of competing in the international market is necessary. Information on the technology used, natural or acquired advantages, management capacity, experience on exportation, and the like may be necessary also to assure their participation in the international market.

Chart 19

Country: Characterization of Agricultural Producers of Commodity X

CATEGORIES OF PRODUCERS	PROPORTION OF PRODUCERS %	PROPORTION OF PRODUCTION %	CHARACTERIZATION (Technology used, natural or acquired advantages, management capacity, experience, etc.)
CATEGORY 1			
CATEGORY 2			
CATEGORY ...			
CATEGORY n			
TOTAL	100%	100%	

Annex 4 of this document shows an example of typology related to the primary activity of the Honduran dairy sector. Three criteria were used for the classification, which produced 12 categories. As an illustration, some elements describing the first category are included there.

b. Technical coefficients: comparison with Socio-commercial Countries

Indicators providing further elements of judgment are necessary to compare the capacity of production of the country to compete with Socio-commercial Countries. Chart 20 includes the costs of production and productivity per hectare, but there may be other indicators particularly when talking about the livestock sector. The

quality and characteristics of equivalent products should be compared. For instance, if it is rice, there cannot be a comparison between long grains and short grains indicators. Many data sources can be accessed on the Internet, for example, Ministries of Agriculture, USDA, FAO and secretariats of regional integration, which electronic addresses and web pages can be easily found using search engines.

Chart 20

Commodity X: Costs of Agricultural Production and Productivity in SC Countries, the Country and the Major Producing Countries

YEAR	SOCIO-COMMERCIAL COUNTRIES			THE COUNTRY	MAIN PRODUCERS AND THE REST OF THE COUNTRIES		
	COUNTRY 1	COUNTRY ...	COUNTRY n		COUNTRY 1	COUNTRY ...	THE REST
1. PRODUCTION COSTS PER METRIC TON US \$ YEAR...							
2. PRODUCTIVITY METRIC TONS PER HECTARE YEAR...							

3.3.2 Agroindustries

Elements taken from secondary sources, showing the capacity of the country's agroindustries to compete with the ones of the SC Countries, should be included.

a. Agroindustries in the country

Normally, in most agrifood chains, few enterprises concentrate the greatest proportion of the country's production. These firms should be included explicitly in the Charts. The situation is different in the primary sector, where information is related with the categories of producers. Nevertheless, when dealing with activities like those of the cheese manufacturers, where a significant quantity of small and middle agroindustries must coexist; probably there are studies that group them in categories.

For each one of the enterprises (or categories), an estimation of its relative importance in the market in terms of plant capacity, effective processing and the use of the scale of plant (Chart 21) is required. This indicator is very important because it shows the potential that a country may have to increase imports, substitute imports, and therefore, it is useful as an element of judgment for negotiation. Moreover, the mean cost of raw material and the mean costs of processing have to be included since they are data required to complete Charts 5 and 6.

In addition, some aspects that characterize the competitive capacity of agroindustries and show its modernization, management, administrative, and productive capacity should be noted.

Chart 21

Country: Characterization of the Agroindustrial Enterprises of Commodity X (Last Two Years)

AGROINDUSTRY'S NAME OR CATEGORY IDENTIFICATION	PROCESSING CAPACITY PER YEAR (ANNUAL AVERAGE LAST 2 YEARS)		PRODUCTION (ANNUAL AVERAGE LAST 2 YEARS)		ESTIMATION USE OF PLANT SCALE %	RAW MATERIAL MEAN COST AND PROCESS MEAN COST \$/ MT	CLASSIFICATION (Technology, natural or acquired advantages, management capacity, experience on exportation, recent alliances, expectations, etc.)
	MT	%	MT	%			
A1							
...							
An							
TOTAL COUNTRY		100 %			100 %		

Data may be available in studies or some public institutions, for example, the Ministry of Economy or Industry, according to the country. Alternatively, enterprises could provide the information required since they may be interested in the results of the work.

b. Agroindustry in the SC Countries

Some elements revealing the competitiveness situation of agroindustry in the SC Countries should be available to compare it with agroindustries in the country; for instance, data about emergent enterprises, industries going through a consolidation process or already consolidated and internationally recognized because of the quality of their products and national and foreign enterprises. The intention is having at least a profile of the companies with which domestic agroindustry could compete. The national private sector could be in charge of this research.

Chart 22

SC Countries: Competitive Situation of Commodity X Producing Agroindustries

COUNTRY	DEGREE OF DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIES. ARE THEY SOUND, MODERN ENTERPRISES, WITH A LONG TRADITION OF EXPORTATION, OR ARE THEY INCIPIENT ACTIVITIES? ARE THERE ANY MULTINATIONAL ENTERPRISES?
A	
B	
...	
n	

3.3.3 *Markets of basic raw materials*

Timeliness, quality and low price circumstances under which producers of Commodity X (primary producers and agroindustries) purchase the main raw materials are decisive for competitiveness. Then, an **exclusive** analysis of raw materials determining the costs of production of the primary product and agroindustrial goods should be made.

Some relevant topics are (Chart 23):

- a) The origin of raw material (raw material produced in the country or imported).
- b) Competition conditions in which raw material is produced or imported. A hypothetical example is shown below:
 - Powdered milk is produced in the country with a high level of protection and, at the same time, it is basic raw material for the production of a Commodity X which is going to be negotiated in a trade agreement.

- In the SC Countries, dairy market is very hard-fought and competitive.
- This causes an inequality situation for the producers of Commodity X in the country, which should be considered in the negotiation strategy.

In this particular case, it would be expected that the producers of Commodity X advocate for the reduction of the protection given to dairy products. This situation exemplifies something that was mentioned above: chaining among goods forces us to watch the negotiation of Commodity X and its relation with other goods.

c) Quality, price and supply conditions throughout the year are interesting aspects to know.

Chart 23

Country and SC Countries: Transparency in the Markets of the Main Raw Materials Necessary for the Production of Commodity X

RAW MATERIALS AND INPUTS	THE COUNTRY	SC COUNTRIES		
		COUNTRY 1	COUNTRY-	COUNTRY n
MAIN INPUTS USED BY THE PRIMARY SECTOR				
a. Are they produced in the country or imported?	Input 1			
	Input n			
b. If produced in the country, are they produced in competence conditions or in distorted markets (monopolies, oligopolies, etc.)? Write down the prevailing tariff and the tariff reduction program if there is one.	Input 1			
	Input n			
b. If imported, are they acquired at prices recognized worldwide or are there tariff increases raising its price? Is importation	Input 1			
	Input n			

transparent or do only a few enterprises import them and charge high prices taking advantage of their monopolistic condition?					
d. Results in terms of supply, quality and price.	Input 1				
	Input n				
MAIN INPUTS USED BY THE AGROINDUSTRIAL SECTOR					
a. Are they produced in the country or imported?	Input 1				
	Input n				
b. If produced in the country, are they produced in competence conditions or in distorted markets (monopolies, oligopolies, etc.)? Write down the prevailing tariff and the tariff reduction program if there is one.	Input 1				
	Input n				
c. If imported, are they acquired at prices recognized worldwide or there are tariff increases that raising their price? Is importation transparent or do only a few enterprises import them and charge high prices taking advantage of their monopolistic condition?	Input 1				
	Input n				
d. Results in terms of supply, quality and price.	Input 1				
	Input n				

Chart 13 illustrates, in a real case, the concerns of the agroindustries of a commodity to be negotiated in the trade agreement of Costa Rica and Chile.

As mentioned above, this data become relevant when analyzed together with the rest of the samples and may contribute to draw the country's position. In situations like the one shown in Box 13, where the country's agroindustries purchase the main inputs used in the production of a Commodity X at very much higher prices than the ones of their competitors in the SC Countries, identifying options to avoid

disadvantageous competition would be required. The setting up of a long-dated tariff reduction program for Commodity X could be a solution while distortions producing differences in the cost of inputs are eliminated. In any case, these are important subjects to be known for trade negotiation; alternatives to these situations should be found.

**BOX 13. SUPPLY OF RAW MATERIALS IN THE PRODUCTION OF COMMODITY X.
NEGOTIATION OF FREE TRADE AGREEMENT BETWEEN COSTA RICA AND CHILE**

The three main raw materials used in the production of Commodity X are **A**, **B** and **C**. They are acquired in the local market with little competitiveness and have an important impact on their users due to the competitive disadvantage this implies with competitors like Chile, which get all their raw materials at worldwide competitive prices.

In the case of raw material **A** (produced in Costa Rica), the Costa Rican market is stocked by only two suppliers. This does not imply that they do some kind of anticompetitive practices but proves that there is a need for an even more developed market of raw materials, in which more and larger suppliers take part for the sake of users. In this respect, it is suggested that the prevailing tariff on this raw material be eliminated to give national industrialists more options (according to some information obtained recently, international prices for raw material **A** are half of the domestic prices).

Regarding to raw material **B** (the primary product is imported, processed and then, an intermediate commodity is developed), the situation is similar to the one of **A**. It is well-known that the production and marketing outline of this raw material is divided into two enterprises. This leads to a situation of little competitiveness among suppliers, which has consequences on the competitiveness of the users of this basic raw material.

According to subject **C** (raw material produced in Costa Rica), nowadays the domestic price per unit is close to the US\$ 50 while the total cost for importing the product in international markets is US\$ 38 per unit. In this particular case, the monopoly scheme by means of which the

material is sold in the national market causes a distortion of near US\$12 per unit, which is absorbed totally by a national industry.

Source: Costa Rican Chamber of Food Industry (CACIA, its Spanish acronym) 1999, taken from a technical document prepared regarding the trade negotiation between Costa Rica and Chile.

3.3.4 *Services markets*

It is known that the quality of the services provided to agricultural and agroindustrial producers of Commodity X has direct repercussions on their competitive capacity. This is why it is required to obtain data not only for domestic production, but also for the situation of the commercial partners. Two topics are relevant. The first is the degree of competition in the service market, which could be affecting quality and price. The second has to do precisely with quality. Chart 23 includes, as an illustration, a list of services for agriculture and agroindustry; however, **in a specific study, those services considered critical for the competitiveness of Commodity X are the ones that should be taken into account exclusively** (Riveros and Gottret: 3). It is advisable to include the list of the transportation and airport services as well as the financial ones.

Chart 24

Comparison of the Support Services in the Country and in the Socio-commercial Countries

CLASSIFICATION OF SUPPORT SERVICES FOR THE RURAL AGROINDUSTRY (AIR, its Spanish acronym) PER AREAS AND TOPICS		DEGREE OF DEVELOPMENT AND TRANSPARENCY OF THE MARKETS		QUALITY OF THE SERVICES	
AREA	THE COUNTRY	SOCIO-COMMERCIAL COUNTRIES	THE COUNTRY	SOCIO-COMMERCIAL COUNTRIES	THE COUNTRY
Primary Production	<ul style="list-style-type: none"> ▪Genetic improvement ▪Crops management ▪Pest and disease management ▪Mechanization ▪Irrigation ▪Production systems ▪Technological information services in production 				
Post-harvest Management and Processing	<ul style="list-style-type: none"> ▪Development and improvement of the processes ▪Products development ▪Packaging design and test ▪Quality management ▪Reduction of environmental impact ▪Plants design and assembly ▪Post-harvest technological information services 				
Marketing	<ul style="list-style-type: none"> ▪Market research ▪Sale and distribution of products ▪Development of marketing strategies or plans ▪Information services on prices and markets 				
Enterprise Management	<ul style="list-style-type: none"> ▪Accounting and costs ▪Management ▪Financial management ▪Assessment of feasibility of projects ▪Business organization ▪Strategic planning ▪Information service 				
Community and/or Institutional Organization	<ul style="list-style-type: none"> ▪Design of research projects ▪Design of development projects ▪Recommendations and/or design of policies ▪Participative models ▪Economic and social assessment of 				

	projects •Social or common/communal organization •Inter-institutional organization •Services of information				
--	--	--	--	--	--

3.3.5 Marketing and consumption

a. Marketing

In the case of processed products with a high added value, packaged and ready to be consumed, investments made by producers and/or the agroindustrial enterprises of the country for accessing consumers of the SC Countries are relevant; for example, the investment required to place a product in the supermarkets and other chains of self-service shops. The market of the SC Country may not be interested in a particular commodity in virtue of the high investments, even under free access conditions. The task of obtaining this data corresponds to the private sector of the country. This can be done through visits to the SC Country.

■ The difficulties to get part of the information are a key topic. Certain data on the Commercial Partners should be obtained directly in those countries; for instance, data on the amount of investments necessary to access marketing channels, domestic support for production and marketing given by those countries, competitiveness situation of agroindustries and primary producers, etc.

The private sector is not always willing to provide data on the average costs of production and industrialization and other numbers for the calculation of border prices, even though all this work is done for its own profit.

As a consequence, if the real intention of the country is to build a suitable negotiation strategy, will and generosity of the involved parts are required; that is to say, team work and an initial agreement to share responsibilities are the right way to do it.

Chart 25

The Country: Investments in Marketing Channels to Access the Markets of Commodity X in the SC Countries

SOCIO-COMMERCIAL COUNTRY	INVESTMENTS		
	DESCRIPTION OF THE INVESTMENT THAT ENTERPRISES OF THE COUNTRY SHOULD MAKE IN THE DESTINATION MARKETS	PERIOD (Only one investment per year, per month, etc.)	TOTAL IN US\$
COUNTRY A			
COUNTRY ...			
COUNTRY n			

b. Consumption

Consumption habits are a decisive factor to be considered for negotiation; producing particular merchandise and aspiring to obtain better access to the market in the SC Country is not enough. The kind of product that consumers like, its packaging, their demands, and so on should be learned in detail. In particular, it would be essential to have access to a market research or an alternative document (already prepared, it is not a study to be done) showing the consumers' preferences in the SC Country, taking into account the kind of product, stratum, etc. For instance, if it is rice, the preferences would be for short and long grains in bulk or in bags, etc. Mainly the private sector of the country would be in charge of providing this data.

Chart 26

Consumption Habits of Consumers in the SC Countries Regarding Commodity

X. Relation with the Characteristics of the Produced Commodity

COUNTRIES	VALUE THE POSSIBILITIES OF SUCCESS OF COMMODITY X IN THE COMPETING COUNTRIES AND VICE VERSA: DEPENDING ON ORGANOLEPTIC, PACKAGING AND MANUFACTURING CHARACTERISTICS OF THE PRODUCTS IN THE COUNTRY AND THE SOCIO-COMMERCIAL COUNTRIES, CONSIDERING THE CONSUMPTION HABITS OF THE POPULATION
SOCIO-COMMERCIAL COUNTRY a	
SOCIO-COMMERCIAL COUNTRY n	
THE COUNTRY	

Thus, substantive technological changes may be required in order that agroindustries in the country can satisfy the consumer's likes in the SC Country, which could modify their interest in that market. The environmental subject and the increasing concern of consumers to preserve natural resources can be now a decisive non-price variable in the exchanges that should be considered in the analysis. Then, it is a matter of contrasting how Commodity X, produced in the country, could be adapted to the consumers' likes in the SC Countries and vice versa.

3.3.6 Creation of a spreadsheet: internal costs and prices and their comparison with international prices

In this section, a proposal is suggested to create a spreadsheet that allows the comparison of internal prices (in the country) for Commodity X with the ones of the SC Country. As an illustration, two sheets with **hypothetical cases** are shown. The first was designed for a commodity produced in the country, mainly for internal consumption; the other one, for a commodity produced for exportation. They were

created to serve as an example and be adapted to a real situation (a diskette including both sheets is attached). Both cases are about the production of an agroindustrial commodity to which processing companies of the country have the option of purchasing the main agricultural raw material (primary product) internally or importing it. This situation exerts pressure on the domestic agricultural producers. But agroindustrials have to withstand stress also since merchants can import the agroindustrial commodity from abroad or because they should participate in increasingly competitive foreign markets.

These sheets include variables such as costs, profits and internal prices, entry or exportation costs, according to the case, and international prices and tariffs. It is a useful tool for preparing negotiation strategy and possible courses of action, especially because the introduction of changes in some variables, including tariffs, makes it easier to watch possible consequences for the competitiveness of the domestic production of Commodity X regarding international production. All this data is presented in percentages and US\$ per metric ton, including the results of the simulations.

a. Product directed to internal consumption

Table 5, which is a replica of the sheet included in the diskette attached to this document, compares what is more convenient for the domestic agroindustry of the country, whether to purchase the agricultural raw material abroad (in the country or SC Countries with which the trade agreement is going to be negotiated) or from local producers. It also shows the situation in case merchants import the finished agroindustrial merchandise ready for consumers. The table consists of three parts:

- **Part A:** Costs and prices if national agroindustrialists purchase the main agricultural raw material (primary product) abroad
- **Part B:** Costs and prices if national agroindustrials purchase the agricultural raw material from national farmers
- **Part C:** Import costs and sales price of the agroindustrial commodity, if this were imported ready for consumption.

The column under the name **INITIAL** includes original data. The column called **CHANGES** allows modifications in the changeable variables of the sheet (darkened cells) and includes the consequences of those changes and the costs and income structure. The initial column does not change and makes it possible for the analyst to compare the initial situation with the situation existing after changes are made.

Table 5

PRODUCT AIMED TO INTERNAL CONSUMPTION

Estimation of Costs and Income Through the Chain and Comparison with International Prices

(Numbers in US\$ per MT and Percentages)

A PRIMARY PRODUCT (IMPORTED)			B PRIMARY PRODUCT (PRODUCED IN THE COUNTRY)		
	INITIAL	CHANGES		INITIAL	CHANGES
FOB Value	160.00	160.00			
Insurance	2.00	2.00			
Freight	20.00	20.00	Production cost	195.00	195.00
CIF Value	182.00	182.00	Profit (percentage)	15%	15%
Tariff (%)	11.00%	11.00%	Profit (US\$)	29.25	29.25
Tariff (US\$)	20.02	20.02	Field-side price	224.25	224.25
Clearance and profit	50.00	50.00	Transportation to industrial plant	5.00	5.00
Factory gate price	252.02	252.02	Factory gate price	229.25	229.25
PROCESSED PRODUCT (PRODUCED IN THE COUNTRY WITH IMPORTED AGRICULTURAL RAW MATERIAL)			PROCESSED PRODUCT (PRODUCED IN THE COUNTRY WITH NATIONAL AGRICULTURAL RAW MATERIAL)		
Raw material cost	252.02	252.02	Raw material cost	229.25	229.25
Raw material quantity (mt)	1.45	1.45	Raw material quantity (mt)	1.50	1.50
Raw material industrial cost	365.43	365.43	Raw material industrial cost	343.88	343.88
Process cost	70.00	70.00	Process cost	70.00	70.00
Subtotal	435.43	435.43	Subtotal	413.88	413.88
Industry profit (%)	10.00%	10.00%	Industry profit (%)	10.00%	10.00%
Industry profit (US\$)	43.54	43.54	Industry profit (US\$)	41.39	41.39
Ex-factory price	478.97	478.97	Ex-factory price	455.26	455.26
Wholesale margin (%)	5.00%	5.00%	Wholesale margin (%)	5%	5%
Wholesaler margin (US\$)	23.95	23.95	Wholesaler margin (US\$)	22.76	22.76
Price to retailer	502.92	502.92	Price to retailer	478.03	478.03
C IMPORTED PROCESSED PRODUCT (AGROINDUSTRIAL COMMODITY)					
	ITEM	INITIAL	CHANGES		
	FOB Value	323.00	323.00		
	Insurance	4.00	4.00		
	Freight	40.00	40.00		
	CIF Value	367.00	367.00		
	Tariff (%)	25.00%	25.00%		
	Tariff (US\$)	91.75	91.75		
	Clearance/profit	46.00	46.00		
	Price to retailer	504.75	504.75		

Other significant aspects concerning each part of Table 5 are explained below.

PART A	PART B	PART C
<p>a. Calculation of the primary product price, factory gate price of national agroindustrialists (US\$252.02 per mt). The tariff of 11% raises the price of raw material to agroindustrial enterprises and protects domestic farmers.</p>	<p>a. Calculation of price of the primary product produced in the country, factory gate price of the national agroindustrialists (US\$244.20 per mt).</p>	<p>a. Calculation of the sales price of importation for the agroindustrial commodity, placed at retailer level (US\$ 504.75). As it can be observed, the import tax is 25%. This raises the price of the product to the consumer and protects domestic agroindustrialists.</p>
<p>b. Calculation of the costs of the primary product to the industrialists once it is processed (US\$365.43). A critical factor is the conversion factor of agricultural raw material to processed product (1.46).</p> <p>Calculation of the ex-factory sales price of domestic agroindustry (US\$478.97) and calculation from the wholesaler level to the retailer level (US\$502.97) when imported agricultural raw material is used.</p>	<p>c. Calculation of the cost of the primary product to the industrialist once it is processed (US\$343.88). A critical factor is the conversion factor of agricultural raw material to processed product (1.5). As seen in the example, imported raw material yields more.</p> <p>Calculation of the ex-factory sales price of domestic agroindustry (US\$457.5) and calculation from the wholesaler level to the retailer level (US\$455.26) when agricultural raw material produced in the country is used.</p>	
<p>Remarks:</p> <ul style="list-style-type: none"> • The information obtained permits to compare: <ul style="list-style-type: none"> - The price of the agroindustrial commodity produced in the country from imported agricultural raw material (Part A), which is of US\$502.92 with the sales price of the industrialist if this used national agricultural raw material (Part B), which is of US\$478.03. In addition, this data make it possible to compare those two prices with the one of the agroindustrial commodity, if this were imported when finished (Part C) and ready to be consumed (US\$504.75). - The cost of agricultural raw material for the industrialist if he imports it (US\$365.43 – Part A) regarding the cost if he purchases it from the farmers of the country (US\$343.88 – Part B). • The relevant item to compare the cost of the national agricultural raw material with the foreign one is not necessarily the price to which the industrialist purchases. Conversion coefficients should be considered in each case when passing from crude raw materials to processed ones. In this case, the important cell (raw) is the one corresponding to “Raw material industrial cost.” • Further information available on tariffs, costs, profits, etc. is useful for a better interpretation of the results. 		

USE OF THE SPREADSHEET

- **SITUATION BEFORE TRADE NEGOTIATION**

As Table 5 shows, under the current prevailing situation of international prices and tariffs, the producers and agroindustrialists of the country can compete with the ones of the SC Country. For local agroindustries, the cost of the processed primary product is higher if they import the agricultural raw material (US\$365.43/mt). If they purchase it in the country, the cost is lower (US\$343.88/mt). Therefore, the importation price for the processed product (agroindustrial commodity) is higher than the one locally produced:

	Produced in the Country US\$/mt		Imported from the Socio-commercial Country
	From imported raw material	From national agricultural raw material	
Industrial cost of the agricultural raw material	365.43	343.88	
Processed product: Sales price to retailer	502.92	478.03	504.74

- **SAMPLES OF SCENARIOS**

The sheet facilitates the preparation of different scenarios, which may be very useful before and during negotiation. For example:

Scenario 1

The SC Country requests an immediate reduction of tariffs. The prevailing tariffs are of 11% for the primary product and 25% for the processed product. If zero is typed in the cells corresponding to the tariff in the spreadsheet, the results are:

	Produced in the Country US\$/mt		Imported from the Socio-commercial Country
	From imported raw material	From national agricultural raw material	
Industrial cost of the agricultural raw material	366.40	343.88	
Processed product: Sales price to retailer	469.39	478.03	413.00

Under these circumstances, neither the producers nor the local agroindustrialists could compete. Agroindustries would prefer to import the agricultural raw material because it would imply a lower cost (US\$336.40) in comparison with the national (US\$343.88). Nevertheless, they could not compete with the imported processed product, which price would be US\$413.00 versus a national production price of US\$469.39.

Scenario 2

It corresponds to a limit situation of tariffs that would make it indifferent to agroindustrialists whether purchasing the primary product from local producers or importing it. But it would make it indifferent to merchants whether importing the final commodity (processed merchandise) or purchasing it from local agroindustries. As mentioned above, the prevailing tariffs are of 11% for the primary product and 25% for the processed product. The spreadsheet is opened and the tariff on the imported primary commodity is reduced until reaching an “**agricultural raw material industrial cost**” for industry, which is equivalent to the cost when raw material produced locally is used. Later, the process is repeated for the imported processed merchandise and the tariff is reduced until reaching a “**price to retailer,**” which corresponds to the price

for the commodity produced locally. The tariffs are now of 3% and 18% respectively, as it may be verified. The results of this exercise are:

	Produced in the Country US\$/mt		Imported from the Socio-commercial Country
	From imported raw material	From national agricultural raw material	
Industrial cost of the agricultural raw material	344.32	343.88	
Processed product: Sales price to retailer	478.54	478.03	479.06

Informe de investigación

INTRODUCCIÓN

1. Presentación del texto traducido

El texto traducido, “Diseño de estrategias de negociación comercial para productos agroalimentarios sensitivos: un enfoque basado en la metodología de análisis de cadena”¹⁷, se clasifica dentro de la categoría de textos técnicos en el campo de la economía. Es una guía práctica dirigida especialmente a una audiencia vinculada con la producción, importación y exportación de bienes agroalimentarios. El documento contiene una presentación, un agradecimiento, tres capítulos, cuatro anexos y una bibliografía. El primer capítulo consiste en la introducción; el segundo, llamado “El marco conceptual”, está subdividido en cuatro secciones: 1. Tipos de acuerdos y normas de origen; 2. El análisis de cadena como marco orientador para generar la información; 3. Requerimientos de información para la negociación comercial; y 4. La importancia de considerar la cadena: precios y aranceles. El tercer capítulo, “La información necesaria y la preparación de una estrategia de negociación para el bien X”, consta de cinco secciones: 1. El entorno nacional: información general sobre el Bien X; 2. El entorno internacional: precios y mercados; 3. Estructura y funcionamiento; 4. La síntesis; y 5. Delimitación de las cadenas. Los anexos contienen información sobre: 1. Doha y la agricultura; 2. Las normas técnicas; 3. Criterios para la determinación del origen de las mercancías; y 4.

¹⁷ Herrera, Danilo. *Diseño de estrategias de negociación comercial para productos agroalimentarios sensitivos: un enfoque basado en la metodología de análisis de cadena*: IICA, San José, 2002.

Ejemplo de caracterización de productores: el caso de la leche en Honduras.

2. Justificación y relevancia de la selección del texto

Este documento es un ejemplo típico de los textos producidos por los especialistas de la Sede Central del IICA (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura). El IICA es un organismo especializado del Sistema Interamericano (sistema integrado por la Organización de Estados Americanos OEA, el Banco Interamericano de Desarrollo BID y otras instituciones y organizaciones subregionales). Los propósitos del Instituto son estimular, promover y apoyar los esfuerzos de sus estados miembros para alcanzar el desarrollo agrícola y el bienestar de las poblaciones rurales.

Con más de seis décadas de historia, y respondiendo a los nuevos mandatos de los Jefes de Estado y de Gobierno, de la Asamblea General de la Organización de los Estados Americanos (OEA) y de los ministros de agricultura del hemisferio, el Instituto busca reposicionarse con el fin de enfrentar los nuevos retos de la agricultura y dar respuesta a la demanda de apoyo de los países.¹⁸

El IICA ha acumulado amplios conocimientos sobre la agricultura, los territorios rurales y la diversidad cultural y agroecológica de América, los cuales se consideran importantes para obtener soluciones a muchos problemas y desafíos. Su presencia en cada país miembro impulsa flexibilidad para movilizar recursos entre países y regiones con el fin de promover y adaptar iniciativas de cooperación orientadas a abordar las prioridades nacionales y regionales, facilitar el flujo de información y mejorar la difusión de las mejores prácticas. El Instituto tiene su sede

¹⁸ <http://www.iica.int/eliica/>

central en Costa Rica, representaciones en 34 países de América, una oficina en Miami donde opera el Programa de Promoción del Comercio, los Agronegocios y la Inocuidad de los Alimentos, y una Oficina para Europa, que se localiza en España.

Los textos técnicos producidos por este instituto están dirigidos en su mayoría a lectores vinculados con el sector agroalimentario en todo el continente americano: agricultores, productores, comerciantes, estudiantes de agronomía y veterinaria, economistas e ingenieros agrónomos. Desde el punto de vista temático, el documento escogido posee interés, dado que en la actualidad existe una tendencia a una mayor apertura de los mercados internacionales. El texto contiene actividades (elaboración de cuadros detallados y cálculos) que tienen el propósito de producir datos útiles durante las negociaciones comerciales entre países para mejorar la competitividad de los actores involucrados en las operaciones comerciales: productores, vendedores, compradores, entre otros. Esos datos incluyen resultados de la comparación detallada entre precios internos y los precios internacionales, que muestren, por ejemplo, que es mejor para el país importar la materia prima de un producto que el bien final. La eventual publicación de este documento en el idioma inglés podría tener interés en el sector agroalimentario de los países del Caribe (Jamaica, Barbados, Bahamas, Trinidad y Tobago, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves, Surinam, Guyana, Belice, Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, San Vicente y las Granadinas) dado que, de acuerdo con algunos expertos, textos de este tipo no están disponibles en inglés para estos países. Para la investigación traductológica, el texto es relevante porque su traducción al inglés, al estar dirigida principalmente a los países del Caribe, plantea la posibilidad de dos versiones: una

en inglés británico, que es el que se utiliza comúnmente en los países del Caribe, o una en inglés estadounidense, que tiende a ser más utilizado en los textos técnicos producidos por el IICA. Pretendemos analizar el caso de esta traducción para aportar elementos a la toma de decisión en situaciones traductológicas similares, con base en el concepto de “norma de traducción”.

3. Antecedentes

Aunque existen muchos textos académicos que explican el uso del inglés británico como variante (Quirk y otros, 1988; McArthur, 1992; Peters, 2004; entre otros), no se han encontrado trabajos de investigación traductológica con respecto al uso de ese dialecto cuando se traduce al inglés, aun cuando es claro que se debe tener en cuenta la cultura meta y, por lo tanto, emplear la variante utilizada en esa comunidad o polisistema. El trabajo de graduación realizado por Adriana Fernández (2006) es un claro ejemplo del uso de un tipo de inglés en la traducción para satisfacer las necesidades de la audiencia receptora. Dicho proyecto plantea el uso del “inglés sencillo” como norma de traducción inversa en un texto turístico, teniendo en cuenta que la audiencia meta está conformada por hablantes no nativos del inglés. Por otra parte, en el IICA no se toma en cuenta el uso del dialecto británico en los países de habla inglesa del Caribe para traducir un texto al inglés dirigido a esa audiencia, dado que, como ya se ha mencionado, se suele utilizar la variante estadounidense.

4. Problemas, objetivos e hipótesis

Para justificar nuestra elección entre ambos dialectos, se investigarán dos

aspectos de naturaleza social, relacionados con las culturas fuente y meta y se argumentará que en este caso es preferible guiarse por la segunda.

Específicamente, se abordarán los siguientes *problemas*:

- a. características lingüísticas de dos variantes del inglés;
- b. consecuencias de la traducción del documento al inglés británico y al inglés estadounidense: Nivel de aceptabilidad de cada versión (perspectiva de la cultura meta);
- c. las normas de traducción en el IICA: Identificación y definición (perspectivas de la cultura fuente).

Con base en el problema planteado anteriormente, se proponen los siguientes *objetivos*:

- a. Realizar una descripción contrastiva parcial del inglés estadounidense y del británico a partir de ejemplos tomados de la traducción del documento seleccionado;
- b. Explorar las consecuencias de la traducción del texto a uno u otro tipo de inglés (reacción de la audiencia, aceptabilidad, etc.), mediante una encuesta realizada a personas nativas de los países del Caribe en donde se habla inglés;
- c. Analizar las normas o estándares existentes para ser traductor de planta y para la traducción de textos en el IICA;
- d. Definir las normas de traductor y de traducción en el IICA en caso de que no existan formalmente;
- e. Evaluar la situación de las normas de traducción en el IICA;

- f. Justificar la elección de una variante del inglés en la traducción del texto dirigido al Caribe.

Hipótesis:

- a. Para elegir un dialecto de la lengua meta con fines traductológicos, no nos podemos basar en consideraciones puramente lingüísticas; éstas deben ser de naturaleza social.
- b. En el presente caso, el factor decisivo para la elección es la norma discursiva de la cultura meta, en oposición a las normas traductológicas de la(s) cultura(s) fuente.

5. Contenidos del trabajo

Este trabajo estará dividido en las partes que se describen a continuación:

Introducción

- 1. Presentación del texto traducido
- 2. Justificación y relevancia de la selección del texto
- 3. Antecedentes
- 4. Problema, objetivos e hipótesis
- 5. Contenidos del trabajo

Desarrollo

Capítulo uno: Marco teórico

- 1. Teoría del polisistema de Gideon Toury

2. Contexto histórico
3. Conceptos utilizados en esta investigación
 - 3.1 Polisistema
 - 3.2 Normas de la traducción
 - 3.3 Aceptabilidad en la cultura meta

Capítulo dos: Descripción contrastiva de los dos dialectos y análisis de aceptabilidad de ambos en la cultura meta

1. Descripción contrastiva del inglés estadounidense y del inglés británico a partir de la traducción del documento: reflexión sobre la validez de uno y del otro en dicha traducción
 - 1.1 Diferencias en vocabulario
 - 1.2 Diferencias en gramática
 - 1.3 Diferencias en ortografía
 - 1.4 Reflexión de la validez de las dos variantes en la traducción del texto
2. Análisis del nivel de aceptabilidad de ambos dialectos en la cultura meta
 - 2.1 Justificación y relevancia de la elaboración de la encuesta
 - 2.2 Descripción del cuestionario
 - 2.3 Ventajas y desventajas de la encuesta aplicada
 - 2.4 Resultados del cuestionario
 - 2.5 Promedio de variantes por página

Capítulo tres: ¿Cuál inglés usar de acuerdo con las normas de traducción?

1. Caracterización de los elementos definatorios de las posibles normas de traducción en el IICA
 - 1.1 Fuentes documentales
 - 1.2 Entrevistas
 - 1.3 Traducciones
2. Evaluación preliminar de la situación de las normas de traducción en el IICA

Conclusiones

Bibliografía

CAPÍTULO UNO

MARCO TEÓRICO

Teoría del Polisistema de Gideon Toury

Debido a que la traducción del documento plantea la posibilidad de dos versiones (inglés estadounidense e inglés británico), que es evidente que en las variantes de un idioma se puede reflejar parte de la cultura de quienes utilizan dichas variantes, y que se plantea como una hipótesis que quien traduce debe seguir las normas discursivas de la cultura meta, se utiliza como marco teórico en esta investigación la corriente traductológica conocida como Teoría del Polisistema, propuesta primero por el israelí Ithamar Even-Zohar y posteriormente por su coterráneo Gideon Toury. Para los fines de esta investigación, se usará como hilo conductor la tesis de Gideon Toury, que se centra en el texto y la cultura meta. Él afirma que “los traductores operan ante todo en interés de la cultura para la que traducen, sea cual sea el modo en que conciben dicho interés” (Toury 48). En esta propuesta, la traducción se considera una actividad de naturaleza sociocultural que es gobernada por normas.

Contexto histórico

La corriente traductológica conocida como “Estudios de Traducción” se origina durante los años setenta en los Países Bajos, por medio de la exposición que James S. Holmes hace sobre “El nombre y la naturaleza de los Estudios de Traducción” y en Israel, por medio de la Teoría del Polisistema. Debido a la gran similitud que existía

entre sus postulados, entre ellos, la inclinación hacia la cultura meta y la visión de la actividad traductora como un producto, en 1985 se empieza a llamar a ambos enfoques *Escuela de la Manipulación*, como resultado de la publicación del documento “The Manipulation of Literature: Studies in Literary Translation” (Moya 122). Sin embargo, los teóricos israelíes no están de acuerdo con que se les incluya en la misma escuela, dado que también hay diferencias entre esas dos corrientes. Por ejemplo, mientras que los seguidores de los “Estudios de Traducción” sostienen que el traductor, de manera subjetiva, es capaz de crear un texto equivalente que al mismo tiempo influye en la literatura y la cultura de una sociedad, los discípulos de la Teoría del Polisistema, afirman que son las normas sociales y las convenciones literarias en la cultura meta las que rigen las decisiones del traductor, quien también participa en esa cultura (Moya 122).

Conceptos utilizados en esta investigación

Polisistema

El concepto de polisistema creado por Even-Zohar surge de la idea de que la literatura es un conjunto de sistemas que, aunque están jerárquicamente estructurados, también están en conflicto permanente y sufren cambios de manera continua (Moya 136). Además, este teórico sostiene que la literatura también es un subsistema que pertenece a un polisistema mayor, que es la cultura, y que ésta, a su vez, comprende otros subsistemas que están relacionados entre sí, como por ejemplo, el científico, el socioeconómico, entre otros (Moya 136). Asimismo, Toury manifiesta que la traducción es una actividad gobernada por las normas, en la que

participan al menos dos lenguas y dos tradiciones culturales o dos conjuntos de sistemas de normas en cada nivel (Toury 97).

En esta investigación se utiliza el concepto de polisistema, ya que se considera que los textos del IICA traducidos al inglés son parte del polisistema (que sigue la norma de utilizar el inglés estadounidense) y que los textos de la cultura meta, la cual está compuesta por los países del Caribe en donde se habla inglés y en cuyos textos se utiliza normalmente la variante británica, componen otro polisistema.

Normas de la traducción

Según Toury, las normas en la traducción son diferentes tipos de limitaciones a las cuales esa actividad está sujeta en su dimensión sociocultural (Toury 95). Al respecto, él afirma que:

Las normas son el concepto clave y el centro de todo intento de dar cuenta de la importancia social de las actividades, porque su existencia, y el amplio abanico de situaciones a las que se aplican (con la conformidad que esto supone), son los principales factores que aseguran que el orden social se establece y se mantiene. Esto también es válido para las culturas, o para cualquiera de los sistemas que las componen que son también instituciones sociales. (Toury 96-97)

Como ya se ha mencionado, en este estudio pretendemos justificar la elección de una variante del inglés en la traducción de un texto dirigido al Caribe. De acuerdo con la información que obtenemos a partir de las entrevistas realizadas a los traductores de planta del IICA y de los textos académicos producidos y traducidos en ese instituto, si se optara por el uso del inglés estadounidense, estaríamos siguiendo la norma del polisistema constituido por los textos traducidos al inglés en el IICA. Al contrario, si optamos por utilizar las variantes británicas, nos saldríamos de la norma

del polisistema y de la cultura de origen y nos inclinaríamos por la norma del polisistema y de la cultura meta. Además, en esta investigación también se analizan, definen y evalúan las normas de traducción y de traductor que se siguen de manera inconsciente o formal en el IICA.

Por otra parte, Toury sostiene que las restricciones socioculturales o normas pueden describirse de varias maneras. En primer lugar, según su potencialidad, se han descrito como una escala delimitada por dos extremos: en uno, las reglas generales, y en el otro, los rasgos puramente idiosincrásicos. Entre esos dos extremos está el campo intermedio ocupado por las normas; unas de ellas son más fuertes, es decir, más parecidas a las reglas, y las otras son más débiles o casi idiosincrásicas. Con base en un eje temporal, las restricciones pueden variar mediante procesos de auge y declive (Toury 95-96). Con respecto a esas variaciones, este teórico dice que:

Unas actuaciones arbitrarias pueden hacerse populares y volverse más y más normativas, y unas normas pueden desarrollar tal grado de obligatoriedad que, en la práctica, se comporten como reglas; y al contrario, por supuesto. Los cambios de validez y de nivel de obligatoriedad están relacionados con cambios de estatus en una sociedad. (Toury 96)

En este trabajo de investigación se analizan los estándares tanto para traducir como para ser traductor de planta en el IICA, se definen las normas y, finalmente, se evalúa la situación de las mismas en ese instituto y se valora asimismo su obligatoriedad y su validez. Por otra parte, con respecto a las normas discursivas de la cultura meta, se analizan los niveles de preferencia y de aceptabilidad de cada uno

de los dialectos (británico y estadounidense) en esa cultura hoy en día, los cuales pueden reflejar algunos cambios en las limitaciones.

Cabe mencionar que el concepto de norma de traducción que Toury utiliza está completamente ligado al de regularidad. En *los Estudios descriptivos de traducción y más allá...* se explica que, para llegar a esas normas, primero se analizan los datos extraídos de un grupo de traducciones que se ha compilado con el fin de estudiar las traducciones en un determinado período, o la producción de un traductor, o un cierto tipo de traducción. Después, se interpretan las regularidades de comportamiento o fenómenos empíricos comprobados; posteriormente éstos se explican y finalmente se formulan como normas de comportamiento traductor para ese período, producción o tipo concreto (Toury 24).

Como ya se mencionó, en este proyecto de investigación se recopiló datos obtenidos a partir de entrevistas, documentos y traducciones para determinar las posibles normas de traducción y de traductor del IICA, los cuales reflejan cierta regularidad en el comportamiento traductor en una institución en particular, en este caso, el IICA.

El concepto de aceptabilidad que se explica seguidamente está unido al de “norma de traducción”.

Aceptabilidad

Toury afirma que el traductor debe elegir entre los requisitos de las dos culturas, origen y meta, como “**norma inicial**”. Él explica que: “mientras que la adhesión a las normas del polo origen determina la **adecuación** de una traducción

respecto al original, el respeto a las normas que se originan en la cultura meta determina su **aceptabilidad**".

Sin duda, este concepto de "aceptabilidad" es clave en esta investigación. Mediante una encuesta realizada a personas oriundas de los países del Caribe en los que se habla inglés, se calculó en pequeña escala el nivel de aceptabilidad que cada dialecto tiene en la cultura meta. Es evidente que la traducción del texto será aceptable para la audiencia meta siempre y cuando se respete la norma sobre el tipo de variante del inglés que se utiliza en textos académicos en la cultura meta.

CAPÍTULO DOS

Descripción contrastiva parcial del inglés estadounidense y el británico y análisis de aceptabilidad de ambos en la cultura meta

1. Descripción contrastiva parcial del inglés estadounidense y del inglés británico a partir de la traducción del documento: Reflexión de la validez de ambos tipos de inglés en la traducción de un documento dirigida al Caribe

Antes de realizar la descripción contrastiva parcial de ambos dialectos, es necesario aclarar que los ejemplos de variación lingüística, es decir, las variantes en vocabulario y gramática del dialecto estadounidense y del británico, son fenómenos del lenguaje que no son necesariamente exclusivos de la lengua escrita. Sin embargo, dado que esta investigación se enfoca en los fenómenos del lenguaje escrito con el fin de sugerir cuál dialecto se debe utilizar en la traducción dirigida al Caribe, se tomaron en cuenta las variantes que ocurren generalmente en la lengua escrita, de acuerdo con las fuentes consultadas, para escoger los ejemplos que se describen y contrastan en este apartado.

Cabe aclarar, además, que la ortografía o las “normas que regulan la escritura de una lengua” (Real Academia Española 2001) no son parte de la lengua, que es oral, sino una convención extralingüística para la transferencia de la lengua a la escritura. McArthur define ortografía como: “a term for correct or accepted writing and spelling and for a normative set of conventions for writing and especially spelling”

(1992, 732) y también como: “the act, process, or system of relating speech sounds to letters and to the written form of words” (969). Se considera una convención porque “no es una escritura fonética (no existe una correspondencia entre sonido y letra), sino una escritura/transcripción...fonológica” (Lewandowski 251). Asimismo, desde un punto de vista sistemático, la ortografía sigue criterios fonético-fonemáticos, morfológicos, simbólicos, históricos y etimológicos (Ídem 251). El idioma inglés, como ya sabemos, implica una mayor diferencia entre los signos escritos y su pronunciación, en contraste con el idioma español. En este estudio se toma en cuenta la ortografía dado que, en el caso de los dialectos investigados, ésta también tiene “dialectos”. Además, debido a que esta investigación se refiere a un documento escrito, como lo es la traducción dirigida al Caribe, las diferencias ortográficas son pertinentes.

A continuación se muestran y describen de manera contrastiva algunos ejemplos tomados del texto traducido al inglés estadounidense (el estándar que se utiliza en la escritura) y sus variantes correspondientes al inglés británico (la variante estándar que se usa en la escritura)¹⁹, con el fin de estudiar la validez de ambos dialectos en la traducción del texto. Las explicaciones que corresponden a cada par de ejemplos provienen de diversas fuentes, entre ellas, *A Comprehensive Grammar of the English Language* (1988) y *The Cambridge Guide to English Usage* (2004). La sigla IE representa el inglés estadounidense y la sigla IB el inglés británico.

¹⁹ El número que aparece entre paréntesis junto a cada ejemplo corresponde al número de página de la traducción en donde se encuentra ese ejemplo.

Diferencias en vocabulario

Elección de palabras

1. La conjunción *whilst* se utiliza con cierta regularidad en el inglés británico, especialmente en la prosa, incluso en los textos formales, aunque raramente en periódicos (Peters 577). Su uso en el inglés estadounidense se considera arcaico o pretencioso.

IE: *One of them includes an example of a commodity for internal consumption while the other one includes an example of a product...* (3)

IB: *One of them includes an example of a commodity for internal consumption whilst the other one includes an example of a product...* (3)

2. La preposición *amongst*, que se utiliza raramente en el dialecto estadounidense, se usa con cierta frecuencia en inglés británico (Peters 25):

IE: *...it makes it possible to reach a series of agreements among different actors...*
(2)

IB: *...it makes it possible to reach a series of agreements amongst different actors...* (2)

3. Generalmente, el inglés británico tiende a hacer uso adverbial o preposicional de la palabra *round* donde el inglés estadounidense usa la palabra *around* (Peters 48):

IE: *In fact, by the end of the eighties, there was great excitement around the trade opening.* (5)

IB: *In fact, by the end of the eighties, there was great excitement round the trade*

opening. (5)

4. Uso de las preposiciones *toward* y *towards*. Según Pam Peters (2004, 546), en el Reino Unido, el 95% de las personas se inclina por el uso de *towards* mientras que en los Estados Unidos el 95% prefiere *toward*.

IE: *This methodology comprises a set of activities directed toward the identification of problems...* (2)

IB: *This methodology comprises a set of activities directed towards the identification of problems...* (2)

Diferencias en gramática

Formas verbales utilizadas con sustantivos colectivos

Los sustantivos colectivos normalmente llevan un verbo en singular en el dialecto estadounidense mientras que en inglés británico muchos de éstos pueden utilizar un verbo en singular o en plural, de acuerdo con el elemento al que se pretende poner énfasis: al grupo como una unidad o a los miembros individuales. Como se muestra en los ejemplos que se presentan a continuación, en IB se podría optar por el verbo en plural (Quirk 19, 310):

IE: *The technical team analyzes its consequences (the consequences of a decrease on the tariff).* (25)

IB: *The technical team analyse its consequences (the consequences of a decrease on the tariff).* (25)

También esta concordancia sujeto-verbo en plural puede ocurrir (en ambos dialectos, pero con mayor frecuencia en el británico) con una variedad de nombres propios que se escriben formalmente en singular. Éstos incluyen nombres de empresas, instituciones del gobierno y otros grupos donde el verbo en plural implica actividad corporativa (Peters 24):

IE: *Traditionally, IICA has developed actions of technical cooperation...* (2)

IB: *Traditionally, IICA have developed actions of technical cooperation...* (2)

El uso del auxiliar “should” en oraciones subordinadas

El auxiliar inglés *should* se usa frecuentemente en el inglés británico en oraciones subordinadas que expresan un deseo, un plan, un juicio o una obligación (Peters 498, Quirk 157):

a) IE: *It must be remembered too that negotiations include many other sectors than the ones related to agriculture and food...* (6)

IB: *It must be remembered too that negotiations should include many other sectors than the ones related to agriculture and food...* (6)

En el dialecto estadounidense, el modo subjuntivo “mandative subjunctive” se usa más comúnmente en expresiones como la del siguiente ejemplo (Peters 520).

b) IE: *...and insisted that the agreement be approved since it would be a window of trade between...* (8)

IB: *...and insisted that the agreement should be approved since it would be a window of trade between...* (8)

Uso del verbo “need” como semi-auxiliar

En el inglés británico, el verbo *need* se usa también como un semi-auxiliar (*need + base form*), aunque en la actualidad su uso se ha reducido a oraciones negativas, especialmente en textos académicos y de ficción. Este semi-auxiliar puede significar falta de obligación y ser equivalente a las expresiones como *no necesariamente* o *es innecesario* (Capel y Sharp 199):

IE: ...*a detailed definition is not necessary as it is when defining redeployment of production strategies.* (17)

IB: ...*a detailed definition need not be done as when defining redeployment of production strategies.* (17)

IE: *The second subject is connected with the fact that tariff reduction not necessarily means lower prices since...* (42)

IB: *The second subject is connected with the fact that tariff reduction need not mean lower prices since...* (42)

Morfología verbal

Varios verbos en inglés pueden terminar tanto en *-ed* o en *-t* cuando se usa el tiempo pasado o el participio. La forma regular *-ed* es la que predomina en el dialecto estadounidense (excepto los verbos *dwelt* and *kneft*), mientras que en el dialecto británico se usan ambas opciones (verbo regular o irregular) (Peters 173).

IE: *This is why this information... has to be learned and compared...* (47-48)

IB: *This is why this information... has to be learnt and compared...* (47-48)

En el caso de *learn*, el participio puede llevar *t* siempre y cuando no se use como adjetivo.

Uso de los auxiliares will/shall

Las estructuras con los auxiliares *will* y *shall* son comunes en el inglés británico. Aunque el auxiliar *shall* no se utiliza tanto como *will*, sí aparece regularmente en forma escrita en primera persona del singular o del plural (Peters 495), como por ejemplo en:

IE: *In this case, as we will see... (17)*

IB: *In this case, as we shall see... (17)*

Diferencias en ortografía

En el dialecto británico, la palabra *judgement* se utiliza en la mayoría de los casos, excepto en contextos legales, en los cuales se utiliza *judgment*. Esta última variante fue la que se usó en la Versión Autorizada de la Biblia en 1611; es por esta razón que *judgment* es la ortografía estándar en el dialecto estadounidense (Peters 303).

IE: *Indicators providing further elements of judgment are necessary to compare the capacity of production of... (74)*

IB: *Indicators providing further elements of judgement are necessary to compare the capacity of production of... (74)*

Ortografía derivada del latín

1. La mayoría de las palabras del inglés estadounidense que terminan en *-or* sin acento terminan en *-our* en inglés británico (Wikipedia 4: 3); por ejemplo:

IE: ...*several areas of economic integration flourished; this favored the free trade*
... (5)

IB: ...*several areas of economic integration flourished; this favoured the free trade...* (5)

Esta variación entre *-or* y *-our* se remonta a los siglos XVII y XVIII, cuando surgieron dudas sobre cómo relacionar estas formas con el origen de las palabras. Peters afirma que “Scholars wanted to use **-or** for words received from Latin, and **-our** for the French loanwords. But in many cases it was unclear which language was the source, and the choice of ending became arbitrary”. En Gran Bretaña se ha conservado el sufijo *-our* en esas palabras con base en el diccionario del Dr. Johnson, producido en 1755 (Peters 397).

2. En el inglés estadounidense, el uso de palabras terminadas en *-er* es el estándar, mientras que en el inglés británico se prefiere terminar esas palabras con *-re*. Las variantes que llevan *-re* en lugar de *-er* son otro ejemplo de la influencia del francés en el dialecto británico. (Peters 461).

IE: *This document is centered on technical aspects...* (11)

IB: *This document is centred on technical aspects...* (11)

Ortografía derivada del griego

1. La ortografía estadounidense acepta sólo los verbos que terminan en *-ize* en la mayoría de los casos y no en *-ise*. Según Peters (2004, 298), la escogencia de este sufijo obedece a dos factores lingüísticos. Fonéticamente, *-ize* parece representar mejor el sonido de la “z” del sufijo. Con respecto al factor etimológico, *-ize* tiene una mejor correlación con los antecedentes griegos y latinos de ese sufijo.

Por el contrario, los verbos que terminan en *-ise* se usan con mayor regularidad en el inglés británico. La preferencia por este sufijo obedece a razones tanto prácticas como etimológicas. Primero, si se aplicara *-ise* a todas las palabras susceptibles de dos o más sílabas, sólo existiría una excepción a esa regla: el verbo *capsize*. Si se escogiera el sufijo *-ize*, las excepciones serían aproximadamente 20. Esto implicaría también otro problema, cuando sustantivos como *enterprise* y *merchandise* actúan como verbos, ya que, de acuerdo con su etimología, deberían escribirse con “s” (Peters 298).

Los siguientes ejemplos muestran ambas variantes:

IE: ...if pasteurized cheeses are included on the goods to be negotiated... (13)

IB: ...if pasteurised cheeses are included on the goods to be negotiated... (13)

Lo mismo ocurre con los verbos terminados en *-yze* en inglés estadounidense. En inglés británico se escriben con *-yse* (Peters 590); por lo tanto, la “y” no implica ninguna diferencia en la variante:

IE: ...its influence on cheeses competitiveness should be analyzed... (13)

IB: ...its influence on cheeses competitiveness should be analysed... (13)

Los sustantivos derivados de los verbos antes mencionados también llevan una “s” en lugar de una “z” en el dialecto británico (Peters 298), como en:

IE: *industrialize → ...data should be prepared not only for the primary activity, but also for industrialization and marketing stages... (13)*

IB: *industrialise → ...data should be prepared not only for the primary activity, but also for industrialisation and marketing stages... (13)*

y en:

IE: *realize → ...to facilitate the realization of action plans... (15)*

IB: *realise → ... to facilitate the realisation of action plans... (15)*

Sin embargo, es importante destacar que no todas las palabras que terminan en *-ize* o *-ise* cambian de acuerdo con el tipo de inglés que se esté utilizando. Un buen ejemplo de estos casos es la palabra *size*, que sólo se escribe con “z” en los dos tipos de inglés (Wikipedia 4: 6), como en:

IE y IB: *Producers and production proportion per small farm **size**... (21)*

Cabe mencionar que existen otras palabras que sólo se escriben con “s” tanto en inglés estadounidense como en inglés británico; tres de ellas son los sustantivos *merchandise*, *enterprise* y el verbo *comprise* (Peters 298):

IE y IB: *The seller has the obligation to place the **merchandise** on board... (24)*

*Kinds of **enterprises** (21)*

*This methodology **comprises** a set of activities... (2)*

2. *Aer(o)* es como se escribe en latín la partícula griega que significa *aire* (Peters 21). El dialecto estadounidense utiliza la palabra *airplane* en donde el dialecto británico ha utilizado tradicionalmente la palabra *aeroplane*. Sin embargo, ambas variantes están siendo reemplazadas actualmente por la palabra *aircraft* (Peters 27).

IE: *The handling of merchandise at the different stretches in the exporter country while loading the airplane, train...* (66)

IB: *The handling of merchandise at the different stretches in the exporter country whilst loading the aeroplane, train...* (66)

Diferencias en ortografía y en connotación

Aunque en el inglés británico se utiliza la palabra *program* para referirse a programas de cómputo, para todos los otros significados se suele añadir *-me* al final de la palabra. La palabra *program* se utilizó por primera vez en el siglo 17 en el inglés escocés mientras que *programme* apareció dos siglos después. Se especula que la variante que termina con *-me* surgió por el deseo de “mejorar” la forma escocesa o para volverla “francesa”. En el inglés estadounidense se utiliza la palabra *program* para expresar todos los significados (Peters 443).

IE: *Tariff reduction programs* (19)

IB: *Tariff reduction programmes* (19)

Consonantes dobles

El inglés estadounidense dobla la consonante al final de la raíz cuando la vocal que va antes de esa consonante es una sola. Esto ocurre siempre y cuando la

sílaba final de la raíz lleve el acento. En contraste, en el inglés británico, a menudo se escribe doble la “l” final cuando se coloca un sufijo que empieza con vocal, aun cuando la sílaba final de la raíz **no** lleve el acento (Peters 163-164, 309):

IE: *They can include prescriptions in the matter of terminology, symbols, packaging, marking or labeling...* (65)

IB: *They can include prescriptions in the matter of terminology, symbols, packaging, marking or labelling...* (65)

Sin embargo, existen palabras que se escriben sólo con una “l” en inglés británico, mientras que el inglés estadounidense las prefiere con “ll”; tal es el caso de la palabra *fulfillment*. Cabe resaltar que el participio y el gerundio del verbo *fulfill/fulfil* siempre se escriben con “ll” en ambos dialectos (Peters 220).

IE: *...the fulfillment of the function of feeding humanity...* (13)

IB: *...the fulfilment of the function of feeding humanity...* (13)

Palabras compuestas y guiones

La unión con guiones no es tan común en el inglés estadounidense como en el inglés británico, dado que, en el primero se prefiere dejar divididas las partes con un espacio o, con mayor frecuencia, fundir esas dos partes en una palabra. El dialecto británico suele dividir las palabras compuestas con guiones (Quirk 1569):

IE: *...the AFS socioeconomic contribution and the way in which the sociopolitical and institutional context...* (15)

IB: *...the AFS socio-economic contribution and the way in which the socio-political*

and institutional context... (15)

IE: *The subject in analysis is not strictly the agrifood chain but... (13)*

IB: *The subject in analysis is not strictly the agri-food chain but... (13)*

Diferencias en puntuación: uso de las comillas

Usar las comillas dobles “...” es la práctica estándar en el inglés estadounidense, mientras que en el inglés británico se utilizan las comillas sencillas. En el dialecto británico, las comillas dobles se asocian con periódicos y editoriales; sin embargo, Oxford University Press y Cambridge University Press recomiendan el uso de las comillas sencillas (Peters 454).

IE: *IICA has developed and improved the instrument “Chains Focusing and Dialogue for Action.” (2)*

IB: *IICA has developed and improved the instrument ‘Chains Focusing and Dialogue for Action’ (2)*

Además, en el dialecto británico, la puntuación va afuera de la comilla que cierra, mientras que en el inglés estadounidense, la coma o el punto va siempre dentro de las comillas, como se puede ver en los ejemplos anteriores (Quirk 19 y 1630).

No obstante, cuando se trata de un discurso directo con oraciones indirectas, el punto o la coma va adentro de las comillas en el uso británico del inglés, como se muestra a continuación (Quirk 1630-1631):

IE: *“We, sugar producers know the economic advantages related to external sales...since it would allow the entry of a minimum quota of 20,000 tons.” said Edgar Herrera... (8)*

IB: *‘We, sugar producers know the economic advantages related to external sales...since it would allow the entry of a minimum quota of 20,000 tons.’ said Edgar Herrera... (8)*

Reflexión de la validez de las dos variantes en la traducción del texto

Con el fin de reflexionar sobre la validez de ambos dialectos en la traducción dirigida al Caribe, empezaremos por definir el término *dialecto*. La Real Academia Española define el término como un “sistema lingüístico considerado con relación al grupo de los varios derivados de un tronco común” y también como un “sistema lingüístico derivado de otro, normalmente con una concreta limitación geográfica, pero sin diferenciación suficiente frente a otros de origen común” (Real Academia Española 1). Asimismo, Lewandowski ofrece las siguientes definiciones:

Idioma, forma lingüística peculiar determinada localmente; variante regional de una lengua (nacional)/lengua estándar/lengua culta que se usa como lengua coloquial/lengua de uso/lengua norma y lengua culta dentro de una comunidad, y que frecuentemente recibe un trato especial. (1992, 97)

Por su parte, Alcaraz Varó y Martínez definen los “dialectos geográficos”, que llaman también “macrodialectos”, como “variedades de grandes *comunidades de habla*, como el inglés británico, el inglés australiano, etc.” (1997, 178). Indican igualmente que la tradición lingüística inglesa hace distinción entre el acento (que sólo incluye las variedades fonéticas) y el dialecto, dado que éste último comprende

las diferencias de pronunciación y también las de léxico y de sintaxis, tanto de tipo geográfico como sociológico. Finalmente, afirman que:

Hoy el término (dialecto) es aceptado, sin connotaciones negativas... ya que lingüísticamente ningún dialecto es superior a otros, si alude a cada una de las variedades de uso de un territorio geográfico o de un ámbito social, aunque desde un punto de vista social es evidente que unas variedades tengan más prestigio que otras. (178)

De acuerdo con Peters (2004, 34), el inglés estadounidense tuvo su origen desde que los primeros pobladores ingleses llegaron a la costa atlántica de Norteamérica en 1607 (Virginia) y en 1620 (Nueva Inglaterra). Además, el ser independientes de Inglaterra (1776) implicó también independencia lingüística, dado que Noah Webster propuso reformas en el lenguaje a partir de 1783. En efecto, Estados Unidos e Inglaterra han sido entidades políticas separadas durante siglos, por generaciones, y la publicación de textos que describen el inglés estadounidense y el inglés británico es una gran tradición (Quirk 20).

Los países del Caribe fueron también antiguos territorios británicos. Sin embargo, a pesar de que, al igual que Estados Unidos, estos países se independizaron de Gran Bretaña, aún utilizan el dialecto británico, especialmente en el lenguaje escrito (Stroude). En relación con el uso de estas variantes en el Caribe, McArthur afirma que “Conservative varieties of regional English have BrE as their reference norm, especially for writing and print” (McArthur 191).

Con respecto a los dialectos derivados del idioma inglés, Peters sostiene que:

*Within large cities, dialects can be the hallmark of particular communities... These dialects consists not only of different accents, but also of **words, idioms, and sometimes grammatical patterns that are distinctive to the region or social group.** All aspects of dialect may impinge on writing, depending on the subject and nature of the*

discourse. (2004, 151-152)²⁰

Además, afirma que:

The use of regional terms, e.g. sidewalk rather than pavement, will associate the document and its author with the North American continent rather than Britain. Regional spelling variants such as plow/plough can have the same effect –and seem to include or exclude readers, according to where they are coming from. Writers naturally choose the local word or form if their text is to be read within their own region (say the UK or US). (2004,152)

Por su parte, Cronin afirma que todos los traductores son “cosmopolitas culturales” (2: 11) y que una forma de relacionarse con personas que pertenecen a otras culturas y que se comunican en otros idiomas es por medio de la traducción. Por eso, hacer uso de modelos apropiados de traducción, culturalmente sensibles es crucial dentro del contexto de ciudadanía global del siglo veintiuno (2: 30), (ASTM International 1,8).

Hernández indica, con respecto a la teoría y pragmática de la traducción, que: “los aspectos culturales representados a través del dialecto adquieren hoy un protagonismo preponderante, frente a las funciones de contraste social o variedad jergal” (7).

Con base en Peters, Cronin y Hernández, es válido deducir que las variantes que un grupo social, regional o geográfico utiliza reflejan características sociales y culturales propias de ese grupo y que, por lo tanto, si los escritores escogen las variantes locales cuando su texto va a ser leído en su propia región, es evidente que el lector se sienta por naturaleza inclinado a leer, aceptar y preferir un texto que contenga las variantes propias de su cultura (identidad cultural y lingüística).

²⁰ Esta parte de la cita textual se resaltó con negrita para fines de esta investigación.

Entonces, en términos generales, ¿qué características tiene el dialecto británico (y su ortografía) frente al dialecto estadounidense? Las diferencias principales entre ambos dialectos, como se pudo observar mediante los ejemplos descritos, radican en el vocabulario, la gramática y la ortografía. El dialecto británico se mantiene más pluralista que la variante estadounidense; por ejemplo, admite tanto *-t* como *-ed* para el pasado de verbos como *leap*. Además, incluye más excepciones a las reglas ortográficas generales, como la consonante doble al final de ciertas palabras. Con respecto a la puntuación, las convenciones británicas producen frecuentemente subcategorías que no se observan en el dialecto estadounidense; por ejemplo, la ubicación de los puntos con respecto a las comillas (Peters 80). Debemos mencionar que, en este caso en particular, no se encontraron entre ambas variantes vocablos con el mismo significado pero que se escriben en diferente forma, tales como las palabras *pants* (IE) / *trousers* (IB), *elevator* (IE) / *lift* (IB), entre otros.

Dado que el dialecto británico es el que suele utilizarse normalmente en la lengua escrita formal en los países del Caribe, parece que el uso de estas variantes es válido en la traducción del texto, teniendo en cuenta el concepto de preferencia por la cultura meta.

2. Análisis del nivel de aceptabilidad del inglés estadounidense y del británico en la cultura meta

En este apartado se exploran las consecuencias de la traducción del texto a uno u otro tipo de inglés mediante los resultados de una encuesta realizada con personas nativas de los países del Caribe en donde se habla ese idioma.

De acuerdo con Toury (2004, 98), la adhesión a las normas de traducción que se originan en la cultura meta determinan la “aceptabilidad” de la traducción. Por lo tanto, para que la traducción del documento sea aceptada en los países del Caribe, ésta debe utilizar el dialecto que se usa comúnmente en los textos escritos originalmente en esa cultura.

Justificación y relevancia de la elaboración de la encuesta

Con el propósito de lograr una mejor comprensión de las razones por las cuales se realizó el cuestionario, se exploran a continuación algunas características básicas de las encuestas.

Las encuestas se utilizan para recopilar información cuantitativa sobre uno o varios asuntos en una población. Éstas deben enfocarse en opiniones o en datos basados en hechos, dependiendo de su propósito. Las preguntas suelen estructurarse y estandarizarse: la estructura tiene como fin reducir un sesgo o tendencia viciada, y con la estandarización se pretende asegurar la fiabilidad y la validez del sondeo; por ejemplo, las preguntas deben ir ordenadas de manera que las respuestas de las preguntas posteriores no se vean afectadas; además, cada persona encuestada debe recibir las mismas preguntas en el mismo orden en que las reciben los otros individuos entrevistados. Las encuestas se pueden realizar en diversas formas: por teléfono, correo postal, Internet, correo electrónico, dentro de la casa o en la puerta de la casa, en un centro comercial, entre otros. (Wikipedia 6: 1, 3 y 4).

Según las características del estudio realizado, podríamos afirmar que éste

fue un sondeo de opinión, dado que tales sondeos se diseñan normalmente para representar las opiniones de una población por medio de preguntas dirigidas a un pequeño número de personas. Para la preparación de este estudio se utilizó como modelo dos encuestas publicadas en Internet (Interthinx.com, Sun Associates) y una hoja de evaluación diseñada por Francisco Vargas, profesor de la Maestría en Traducción de la Universidad Nacional. Asimismo, se tomó en cuenta el concepto de prueba previa del cuestionario o “pretesting”, que Stanley y otros consideran “the only way to evaluate in advance whether a questionnaire causes problems for interviewers or respondents” en su libro *Methods for Testing and Evaluating Survey Questionnaires* (2004, 1). Si bien, por carecer de tiempo y de otros recursos necesarios, fue imposible realizar de manera formal un prueba previa de la encuesta como las que sugieren los expertos: *cognitive interviews, behavior coding, response latency, vignette analysis*, entre otras (2004, 3), antes de enviar la encuesta al Caribe, se optó por mostrar un borrador del cuestionario a profesores y compañeros de la Maestría y a otras personas con buenos conocimientos del idioma inglés, con el propósito de recibir recomendaciones respecto al formato, al número de ejemplos seleccionados para las preguntas y su contenido, y otros aspectos que pudieran afectar en forma negativa las respuestas.

La elaboración de esta encuesta se justifica dado que, mediante los resultados de este estudio, es posible conocer más profundamente la(s) norma(s) discursiva(s) de la cultura meta, en este caso específico, el dialecto o los dialectos aceptados en la lengua escrita, lo cual es relevante para esta investigación.

Descripción del cuestionario

Debido a que en este sondeo se utilizaron los conceptos de *aceptabilidad* y de *preferencia*, consideramos necesario incluir sus definiciones en este apartado. *Aceptabilidad* es la cualidad de aceptable y, en lingüística, se refiere también al conjunto de propiedades gramaticales y semánticas que un enunciado debe reunir para que resulte comprensible por los hablantes de una lengua (Real Academia Española 1, 2001). Por otra parte, *preferencia* es la elección de algo entre varias cosas (Real Academia Española 4, 2001).

La encuesta fue dirigida a una población específica. Se escogieron veinte personas oriundas de los países del Caribe en los que se habla inglés, con un nivel medio o avanzado de educación y que fueran originarias de diferentes países. Se utilizó una lista de funcionarios de las Oficinas del IICA en esos países, con sus respectivos cargos y correos electrónicos. Fue necesario que estas personas tuvieran correo electrónico, debido a que resultaba muy difícil contactarlas por otros medios. De esas veinte personas a las que se les envió el cuestionario, nueve lo completaron y lo enviaron.

La elaboración de la encuesta (el formato) implicó varios pasos. En primer lugar, debido a que los modelos de encuestas analizados incluían un párrafo en el cual se proporciona información que podía ser de interés para la persona encuestada, se decidió incluir uno como párrafo introductorio de la entrevista. La información que se proporcionó fue la siguiente: el fin para el cual se estaba realizando la encuesta, el grado de confidencialidad de las respuestas y, en caso de que surgiera alguna duda, datos sobre un medio para contactar a quien estaba

realizando el estudio. A continuación se muestra el párrafo utilizado:

The following survey, on the usage of American and British English in the Caribbean, is part of a graduation project to obtain a Master's Degree in Translation. Please note that your individual answers will be anonymous and completely confidential. It is your answers what is important. If you need assistance or have questions while taking this survey, please contact **olga.vargas@iica.int**.

Posteriormente, se creó un espacio para que la persona encuestada anotara datos generales (en el caso de las opciones *name* y *position*, se escribió entre paréntesis la palabra *optional*, en caso de que la persona decidiera omitir esos datos). Para esta sección, también se utilizaron encuestas tomadas de Internet como modelo. Evidentemente, la pregunta sobre el país de origen del encuestado fue muy importante, dado que era necesario asegurarse de que los encuestados provienen de diferentes países, para, idealmente, obtener resultados de la mayoría de los países que constituyen la cultura meta.

GENERAL INFORMATION

PLEASE ANSWER THE FOLLOWING QUESTIONS

NAME (optional): _____

POSITION (optional): _____

COUNTRY WHERE YOU ARE FROM: _____

Después de la sección que corresponde a datos generales, se incluyeron las instrucciones para llenar las casillas que corresponden al nivel o porcentaje de aceptabilidad que la persona encuestada cree que cada ejemplo (un ejemplo en inglés estadounidense y el mismo ejemplo con la variante en inglés británico) puede

tener en su país de origen. Se tomaron ejemplos de la traducción del documento al dialecto estadounidense y de sus variantes al inglés británico. Los ejemplos contienen varias diferencias en vocabulario, gramática y ortografía (entre éstas últimas, de puntuación y uso de guiones):

In each choice, please put a tick (✓) by the number showing the level of acceptance you think each one would have in your country:

Posteriormente, para cada par de ejemplos (uno del inglés estadounidense y otro del inglés británico), se elaboró una tabla con porcentajes que van del 0 al 100 (el porcentaje va de diez en diez) para medir el nivel de aceptabilidad que cada opción podría tener en el país de origen del entrevistado, de acuerdo con su criterio. Se tomó la decisión de utilizar porcentajes para medir el grado de aceptabilidad con el fin de poder expresar los resultados de manera más clara. Se escogió este formato con porcentajes con base en el modelo utilizado por Francisco Vargas en una hoja de evaluación de un curso impartido en la Universidad Nacional. Sin embargo, los datos se insertaron finalmente en una tabla para presentar la información con mayor claridad.

Option	Content	Level of acceptance (%)											
		0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100	
1	Several areas of economic integration flourished; this favored the free trade...												
2	Several areas of economic integration flourished; this favoured the free trade...												

Se consideró importante tener ambas partes, es decir, los niveles de aceptabilidad de ambos dialectos, porque el estudio pretende descubrir si realmente el inglés británico es parte de las normas discursivas o si se da una tendencia a utilizar el dialecto estadounidense también.

Debajo de cada tabla, se incluyó una pregunta para conocer las preferencias de la persona encuestada en cada caso: su inclinación por el dialecto estadounidense o por el inglés británico:

Which of these two options do you prefer?

1 2

Se decidió utilizar trece pares de ejemplos por tres razones. En primer lugar, tales ejemplos incluyen las variantes del dialecto estadounidense que se encontraron en la traducción del documento y sus variantes correspondientes en el dialecto británico. Además, los modelos de sondeo escogidos muestran una extensión aproximada de una a dos páginas, lo cual contribuye a que el entrevistado sienta que no le tomará mucho tiempo completar la encuesta: la brevedad del cuestionario es un método para aumentar los índices de respuesta (Wikipedia 6: 4). Como ya se mencionó, la primera opción de cada par se tomó de la traducción del documento al inglés estadounidense, mientras que la segunda opción representa la variante en el dialecto británico. Cada ejemplo (tanto el que se presentó en inglés estadounidense como el de inglés británico) se numeró para que la persona pudiese responder la pregunta sobre la preferencia entre uno y otro dialecto. Con el fin de escoger

ejemplos variados, se consideró que se debían tomar muestras que pudieran representar todos los grupos de variantes existentes y que se encuentran en la traducción: de ortografía, vocabulario y gramática. Cabe resaltar que, para escoger el número de ejemplos a utilizar por grupo de variantes (siete preguntas de ortografía, cuatro de gramática y dos de vocabulario) se tomó en cuenta la cantidad y variedad de cada grupo en el texto traducido.

A continuación se muestra cada par de ejemplos utilizados en la encuesta:

1. Several areas of economic integration flourished, which favored the free trade...

Several areas of economic integration flourished, which favoured the free trade...
2. This document is centered on technical aspects...

This document is centred on technical aspects...
3. If pasteurized cheeses are included in the goods to be negotiated...

If pasteurised cheeses are included in the goods to be negotiated...
4. Tariff reduction programs

Tariff reduction programmes
5. The fulfillment of the function of feeding humanity...

The fulfilment of the function of feeding humanity...

6. ...the instrument “Chains Focusing and Discussion for Action.”
...the instrument ‘Chains Focusing and Discussion for Action’.
7. One of them includes an example of a commodity for internal consumption while the other one includes an example of a product...
One of them includes an example of a commodity for internal consumption whilst the other one includes an example of a product...
8. ...it makes it possible to reach a series of agreements among different actors...
...it makes it possible to reach a series of agreements amongst different actors...
9. The technical team analyzes its consequences... (the consequences of a decrease on the tariff).
The technical team analyse its consequences (the consequences of a decrease on the tariff).
10. ...and insisted that the agreement be approved since it would be a window of trade between...
...and insisted that the agreement should be approved since it would be a window of trade between...
11. In this case, as we will see...
In this case, as we shall see...
12. ...a detailed definition is not necessary as it is when defining redeployment of production strategies.

...a detailed definition need not be done as when defining redeployment of production strategies.

13. ...the AFS socioeconomic contribution and the way in which the sociopolitical and institutional context...

...the AFS socio-economic contribution and the way in which the socio-political and institutional context...

Debemos resaltar que, en un inicio, se habían destacado las diferencias entre un dialecto y otro; sin embargo, siguiendo la recomendación de los estudiantes de la Maestría en Traducción, se decidió finalmente no resaltar tales diferencias en el cuestionario porque se pretendía que la persona entrevistada prestara atención a toda la frase u oración (al contexto en donde aparecía la diferencia) y no solo a la variante. Si se hubieran marcado tales diferencias, es probable que el lector se hubiera sentido tentado a contestar de manera descuidada, sin reflexionar su respuesta. Como ya se ha señalado, Stanley y otros (2004, 1), sugieren que se identifique previamente los elementos que pueden afectar la comprensión de las preguntas de una encuesta.

Al final del cuestionario se incluyó un agradecimiento, el cual suele aparecer en este tipo de sondeos.

Ventajas y desventajas de la encuesta aplicada

Con respecto a las **ventajas** que implica la realización de este cuestionario, se puede decir que es puntual, fácil de completar y que no es muy extenso porque, como ya se indicó, incluye solo trece pares de ejemplos que analizar (dos páginas y

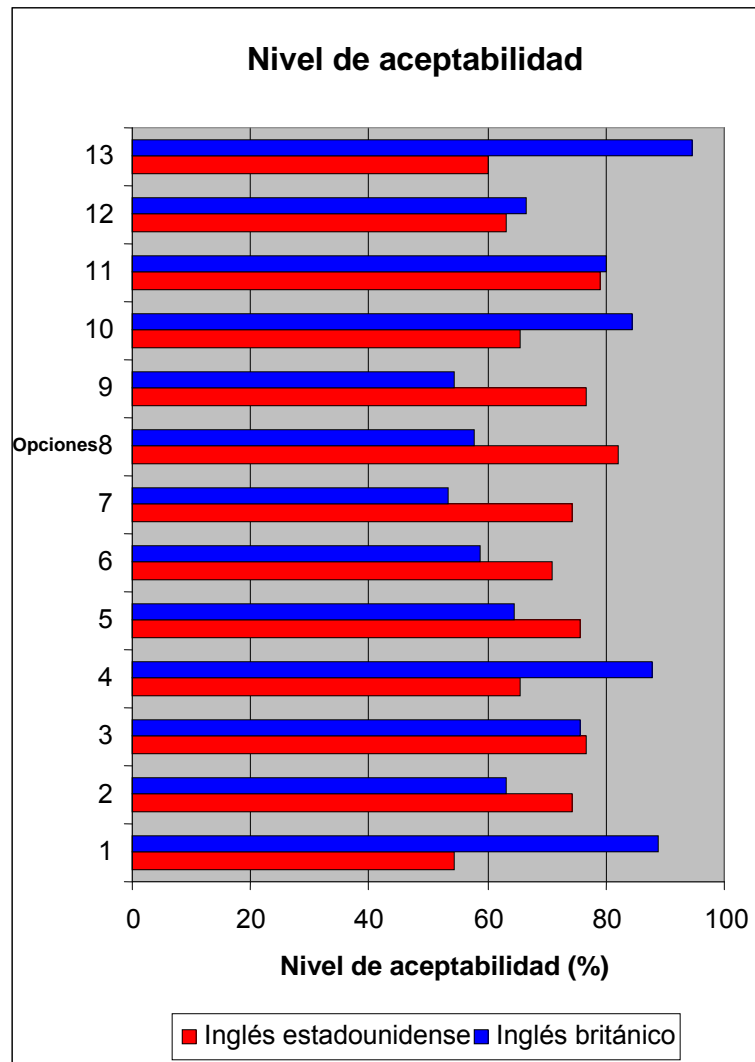
media). Además, el formato utilizado es adecuado: el tamaño de la fuente es suficientemente grande para que se pueda leer sin problema y los cuadros que corresponden a los porcentajes tienen un tamaño apropiado para poder rellenarlos con una equis u otro símbolo. Otra ventaja importante es el hecho de que se tuviera acceso a las personas encuestadas por medio del correo electrónico (el IICA tiene oficinas en todos los países del Caribe en donde se habla inglés), lo cual implica también que no se incurrió en gastos para enviar ni recibir las encuestas. Asimismo, por medio del correo electrónico, los destinatarios lograron recibir la encuesta en forma inmediata y simultánea. También fue posible conocer si la persona recibió el mensaje y existió la posibilidad de recibir respuestas de manera expedita. Por otra parte, se debe recordar que las personas entrevistadas están inmersas en un contexto en el que la norma se usa constantemente, es decir, ellos residen en los países que constituyen la cultura meta; por lo tanto, sus respuestas tienen un buen nivel de credibilidad. Además, cabe mencionar que, en general, estos sondeos constituyen un método muy efectivo para averiguar estados de opinión, tendencias, entre otros.

En relación a las **desventajas**, es necesario mencionar que la encuesta realizada es de carácter informal; por consiguiente, aunque apunta hacia una mayor preferencia y aceptabilidad del inglés británico, no lo comprueba. Asimismo, debido al reducido tamaño de la muestra, una respuesta imprecisa puede variar los resultados del estudio considerablemente. Por otra parte, existió la posibilidad de que las personas no respondieran el cuestionario en el tiempo requerido, de manera correcta, que hubiera un grado de malinterpretación de las preguntas, que no lo

tomaran con seriedad o que se negaran a completarlo. Además, la encuesta no se pudo probar previamente en personas pertenecientes a la cultura meta, debido a que no se contaba con tiempo suficiente para lograrlo.

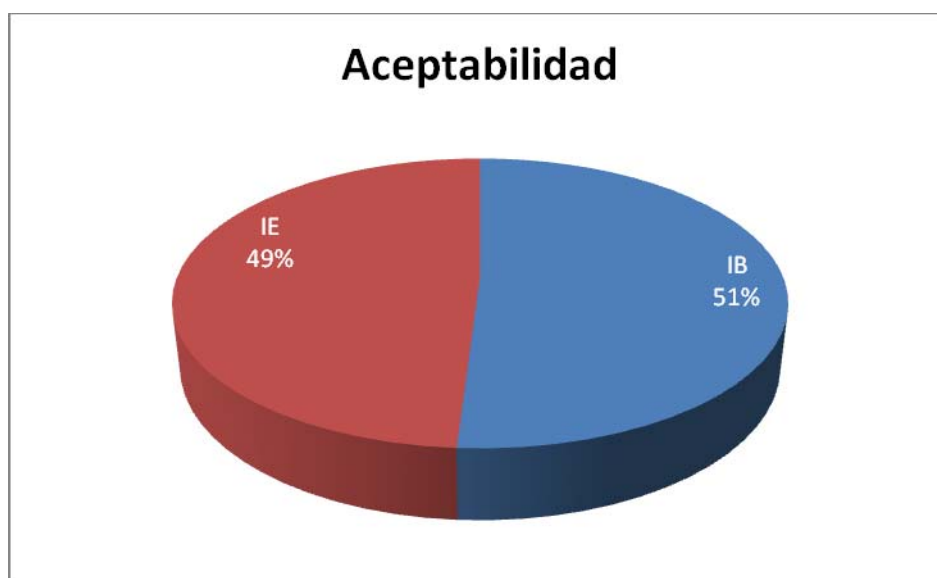
Resultados del cuestionario

A continuación se incluye un gráfico sobre el nivel de aceptabilidad de las opciones que muestra los resultados de la encuesta aplicada. Los datos están expresados en porcentajes.

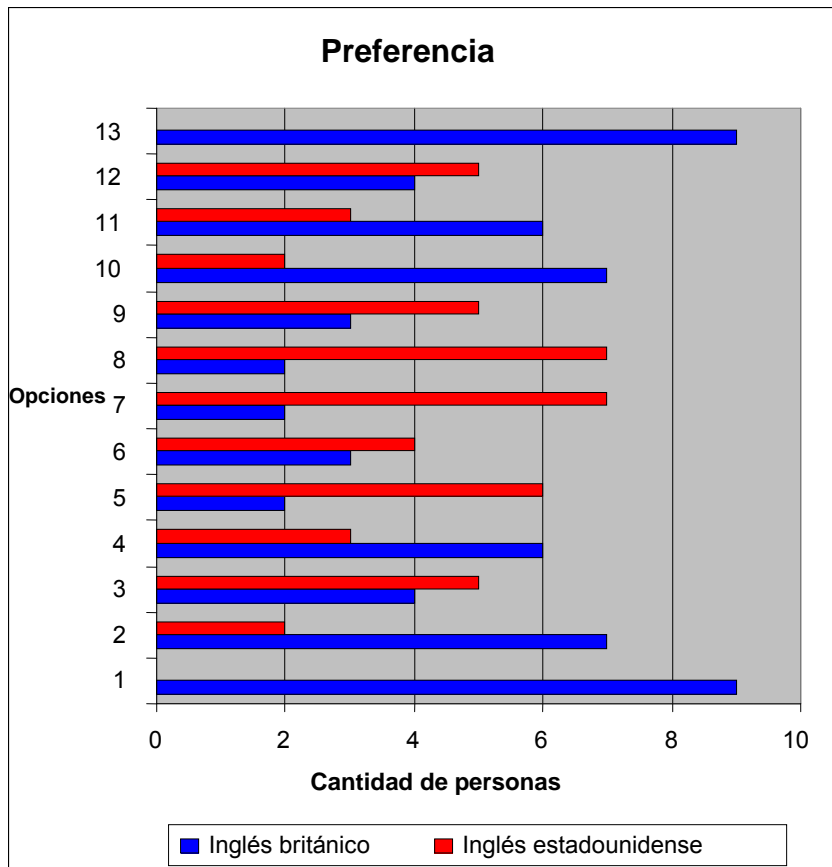


Al obtener los promedios de aceptabilidad con base en los resultados expresados en el gráfico, tenemos que la ortografía británica tiene una ventaja de 8 puntos sobre la estadounidense (siete preguntas de ortografía). Por otra parte, el resultado de las variantes de vocabulario refleja una superioridad del dialecto estadounidense de 23 puntos con respecto al británico (dos preguntas de vocabulario). Con respecto a las preguntas sobre variantes gramaticales (cuatro), el

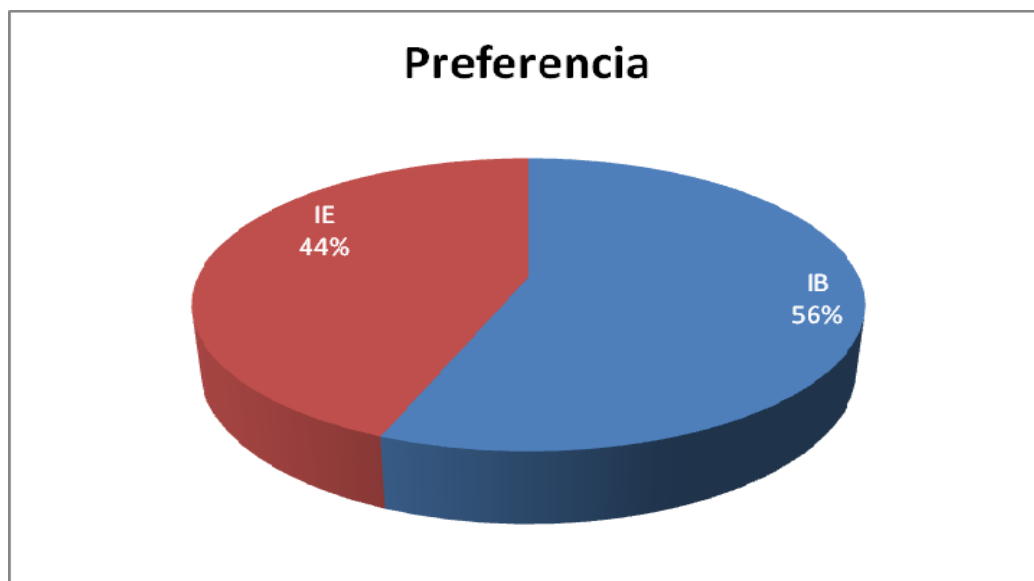
inglés británico obtuvo una ventaja de 0,62 puntos. Finalmente, teniendo en cuenta el número de preguntas que corresponden a cada tipo de variante (ortográfica, de vocabulario y gramatical), se obtuvo un promedio general que apunta hacia una leve ventaja de la variante británica sobre la estadounidense, como se muestra a continuación:



En el siguiente gráfico, se muestra la preferencia que las personas afirman tener sobre uno de los dos dialectos en cada par de opciones.



El gráfico sobre preferencia arroja resultados un tanto diferentes a los del gráfico anterior sobre aceptabilidad. En promedio, seis personas prefieren la ortografía británica mientras que tres optan por la estadounidense. Por otra parte, siete personas eligen las variantes de vocabulario estadounidenses y dos las británicas. Asimismo, cinco personas muestran preferencia por la gramática británica y cuatro por la estadounidense. En general, teniendo en cuenta el número de preguntas por cada grupo de variantes, el promedio de preferencia apunta hacia una ventaja del dialecto británico: cinco personas optan por éste mientras que cuatro prefieren la variante estadounidense:



Algunas causas de esta preferencia por el inglés británico en la cultura meta podrían ser: el prestigio que tiene esta variante, dado que, como ya lo hemos afirmado, se utiliza en textos formales y se asocia con las clases sociales más altas y educadas (McArthur 156); su uso en organismos internacionales de gran renombre, como la Unión Europea, la FAO (2002), entre otros; mayor exposición o familiaridad de las personas hacia ese tipo de inglés; tradición y otros elementos socioculturales propios de esos países.

Promedio de variantes por página

Para complementar los resultados del estudio, se calculó el promedio de variantes que la traducción del documento contiene por página, con el fin de reflexionar sobre el nivel de impacto que esas variantes podrían tener a la hora de leer el documento completo. El promedio obtenido fue de 3,75 variantes del inglés

británico en cada página del texto traducido. Cabe mencionar que dicho texto tiene una extensión de 83 páginas y que el promedio de palabras por página es de 241,5. Pero, ¿qué ocurre en otros textos escritos originalmente en inglés británico? ¿Cuál es el promedio de variantes del dialecto británico por cada 241,5 palabras? Para obtener ese cociente se escogieron tres textos relativos al tema de la negociación comercial. Uno de ellos fue publicado en Internet por la Cámara de los Comunes del Reino Unido (House of Commons Library, 2006). A partir del mismo se obtuvo un promedio de 4,2 variantes. Asimismo, en dos textos publicados también en Internet por la Comisión Europea (European Commission, 2007), se obtuvo un promedio de 3.66. El promedio de variantes británicas en la traducción es el que se esperaba obtener, ya que, como se puede observar, es muy similar al cociente que se obtiene en textos sobre el mismo tema escritos originalmente en ese dialecto. Por lo tanto, el promedio de variantes que la traducción del documento refleja puede causar gran impacto en los lectores.

La importancia de los resultados que la encuesta arrojó radica en que los mismos no son los que se esperaban. Si bien el estudio refleja en pequeña escala que hay preferencia por la variante británica, no se puede negar que existe una marcada aceptabilidad por el dialecto estadounidense. McArthur cree que la aceptabilidad de las normas del inglés británico en los países del Caribe depende de las sensibilidades relacionadas con la experiencia durante la colonia de algunos grupos influyentes en cada país (2004, 191). Por otra parte, este autor sostiene igualmente que el grado de comodidad con las normas del inglés estadounidense en estos países del Caribe depende de la percepción que tienen de ese país, de si lo

consideran una fuerza benévola o viceversa. También es evidente que “the influence of the US mass media and tourism has made AmE a powerful alternative” (to BrE²¹) (1992, 191). Asimismo, otra posible razón del aumento en el nivel de aceptabilidad de la variante estadounidense en el Caribe es el imperialismo. Para nadie es un secreto que el poder económico y político que ejerce Estados Unidos en los demás países de América repercute notoriamente en la sociedad y en la cultura de esas naciones (Microsoft Encarta Online Encyclopedia 7). Al respecto, Michael Cronin afirma que:

...the traces of US popular culture to found throughout the world from Nike trainers to Simpsons T-shirts to McDonald's restaurants are held up as examples of a hybrid world, not to advance the cause of genuine and difficult cultural openness but simply to imply the fundamental rightness of US market penetration and cultural dominance. The culture must be superior, in effect, if everyone literally and metaphorically wants to buy into it. (1: 53)

En resumen, la encuesta parece indicar que las normas que indican qué dialecto usar en los textos escritos en los países del Caribe están cambiando.

²¹ BrE quiere decir inglés británico y AmE, inglés estadounidense.

CAPÍTULO TRES

¿Cuál inglés usar de acuerdo con las normas de traducción?

Según Toury (2004, 94), la actividad traductora tiene una importancia cultural fundamental: realiza una función que le asigna una comunidad, de manera que se considere apropiada según los términos de referencia de esa comunidad. También afirma que la conformación de un conjunto de normas para determinar lo idóneo de esa actividad es un prerequisite para la actividad traductora dentro de un ambiente cultural. Partiendo de lo anterior, nos hemos propuesto investigar ¿cuáles son las normas de traducción en el IICA?

Este capítulo está dividido según dos objetivos. Primero, caracterizar los elementos definitorios de las posibles normas de traducción en el IICA; segundo, realizar una evaluación preliminar de la situación de las normas de traducción en este instituto.

Caracterización de los elementos definitorios de las posibles normas de traducción en el IICA

a) *Fuentes documentales*

Si bien en el IICA parecen seguir ciertas normas para la traducción, no existe un documento único que las especifique. Fue necesario acudir a diversas fuentes para recolectar los datos que pudieran conducirnos a los elementos definitorios de las posibles normas de traducción en el IICA. Entre esas fuentes de información se incluyen documentos relacionados con el cargo de traductor, entrevistas realizadas a

ciertos funcionarios cuyos cargos han estado o están relacionados con la actividad traductora en el Instituto y textos producidos en el IICA que fueron escritos originalmente en español y publicados simultáneamente en español e inglés, gracias a la traducción realizada por el Servicio de Idiomas de esa institución.

Primeramente, los documentos relacionados con el cargo de traductor de planta fueron proporcionados por la División de Desarrollo de Recursos Humanos del IICA. Éstos describen el cargo de traductor y las competencias requeridas para desempeñar ese cargo. Aunque esos archivos se actualizaron por última vez en el año 2002 y hay datos que ya no son precisos, como por ejemplo, el nombre de la dirección a la cual pertenece el Servicio de Idiomas, que actualmente es la Dirección de Liderazgo Técnico y Gestión del Conocimiento y no el Despacho del Director General, los detalles relevantes para esta investigación continúan vigentes.

El documento “Descripción de cargo” clasifica al traductor como “Personal Profesional Local” (PPL). Cabe mencionar que todo funcionario del IICA está clasificado bajo una de tres categorías, ya sea como “Personal Profesional Internacional” (PPI), que es el profesional que realiza sus funciones en un país distinto a su país de origen; como “Personal Profesional Local” (PPL), que es el profesional que ejerce funciones en su propio país; o como “Personal de Servicios Generales” (PSG), que se refiere principalmente al personal administrativo. La sede de trabajo del traductor es la Sede Central del IICA (en Costa Rica) y éste se desempeña en el Servicio de Idiomas, que en la actualidad forma parte, como se ha dicho, de la Dirección de Liderazgo Técnico y Gestión del Conocimiento. De acuerdo con esta descripción, el objetivo o la razón por la que existe el cargo es la de

“producir traducciones de alta calidad en inglés y español”. Con respecto a las funciones, éstas se listan en orden de importancia de mayor a menor, como se muestra a continuación:

- 1. Traducir al inglés y al español los documentos y otros materiales que le sean encomendados*
- 2. Revisar las traducciones de traductores externos*
- 3. Realizar la edición de documentos en inglés*
- 4. Servir de traductor/revisor de inglés en las reuniones multilingües del IICA*
- 5. Apoyar la aplicación de la política de idiomas del Instituto*
- 6. Evacuar consultas en materia de idiomas realizadas por teléfono y e-mail por parte de funcionarios de todas las unidades de la Sede Central*
- 7. Utilizar Internet como herramienta básica de trabajo para la búsqueda de terminología especializada*

Asimismo, se indica que las “funciones operativas” del traductor tienen impacto a nivel hemisférico, y no a nivel local o regional. Por otra parte, el traductor no ejerce supervisión directa sobre ningún otro funcionario y, con el fin de desempeñar las funciones propias del cargo, éste mantiene relaciones de trabajo frecuentes con personal de otras unidades y direcciones, y ocasionales con el personal de las oficinas del IICA en los países miembros (en todo el continente americano) y otras entidades que mantienen relación con el Instituto. También, el traductor tiene acceso a información confidencial, como por ejemplo, a documentos confidenciales y correspondencia oficial y personal. De igual forma, con respecto a

la experiencia, la descripción indica que el período de experiencia mínimo exigido para llevar a cabo las funciones propias del traductor es de cinco a seis años y que se requiere, además, “experiencia especializada” en traducción con estándares internacionales, estudios universitarios en la rama y experiencia con organismos internacionales.

El otro documento, llamado “Competencias requeridas para el cargo” indica que el traductor de planta debe tener el grado de maestría como nivel educativo mínimo y amplia experiencia en el campo para poder desempeñar eficientemente sus funciones. Además, debe tener conocimientos excelentes a nivel de conversación, escritura y lectura, tanto del idioma inglés como del español. También debe manejar las herramientas automatizadas Word, Internet y Lotus Notes en un nivel avanzado y los programas Excell y Power Point en un nivel medio. Con respecto a las habilidades comunicativas, se requiere que el traductor tenga, en un grado de puntuación de uno a cinco, siendo cinco la mayor, una puntuación de mínimo cuatro en lo que concierne a comunicación oral y una puntuación de cinco en lo que se refiere a comunicación escrita. De igual forma, este funcionario debe tener gran capacidad para obtener resultados, para trabajar en equipo y bajo presión, así como para ofrecer calidad en el servicio y tener un alto grado de conocimiento sobre la institución. También, dentro de un grado de puntuación de uno a cinco, siendo cinco la puntuación mayor, el traductor debe tener una puntuación de mínimo cuatro en lo que se refiere a capacidad para interactuar positivamente con otros, en flexibilidad y adaptación al cambio y en conocimiento del ambiente externo al IICA.

En síntesis, mediante los datos que estos dos documentos brindan, es posible

reconocer elementos definitorios de:

- 1) Posibles normas para traducción, que serían:
 - i. La traducción debe ser directa
 - ii. Debe ser de “alta calidad” (conforme a un “estándar internacional”)
 - iii. Debe respetar “la política de idiomas” del Instituto

- 2) Posibles normas para traductor:
 - i. Excelente manejo de ambas lenguas (4 habilidades)
 - ii. Estudios universitarios “en la rama” (maestría)
 - iii. Experiencia de 5 a 6 años en un entorno internacional
 - iv. Conocimiento de herramientas electrónicas
 - v. Capacidad de trabajo en equipo, bajo presión, etc.

b) *Entrevistas*

Al igual que los documentos mencionados, las entrevistas realizadas también fueron muy útiles para obtener ciertas referencias con respecto a la actividad traductora en esta institución. Primeramente, se entrevistó a la actual Especialista de Normas y Procedimientos, que en el pasado también desempeñó durante un largo período el cargo de Jefe de Documentos Oficiales y Conferencias. Tal y como los nombres de los cargos lo indican, esta persona ha estado estrechamente ligada a las funciones de los traductores. Primero se le consultó sobre la existencia de normas de traducción en el IICA. Ella indicó que no podía facilitarme un documento relativo a dichas normas, sino que podía explicarme en qué consistían las mismas. Al

consultarle sobre el dialecto utilizado para la traducción de textos al inglés, la funcionaria indicó que “esa pregunta no procede”, ya que, según ella, no existe un dialecto para la traducción de dichos textos, sino que se utiliza un inglés “universal”. Además mencionó que el traductor utiliza cierto vocabulario de acuerdo con la disciplina o el campo de estudio al que pertenece el documento que se traduce. La funcionaria señaló que, debido a que en el IICA no hay personal que desempeñe las funciones de intérprete, se contratan intérpretes externos para realizar dichas funciones durante reuniones multilingües. Ella manifiesta que esos intérpretes deben ser miembros de la asociación conocida como *Association Internationale des Interprètes de Conférence* (AIIC), cuyos estándares profesionales y código de ética están bien definidos en su página en Internet <<http://www.aiic.net>>. Además, afirma que “ningún organismo serio” acepta la traducción inversa; en otras palabras, se debe traducir al idioma materno. También señaló que la mayoría de los documentos producidos por el Instituto se traducen del español al inglés. Por último, comentó que cada traductor traduce según su propio estilo, que tiene habilidad y talento, que debe aceptar críticas y buscar un maestro.

Mediante una entrevista a los traductores de planta, fue posible saber que en el pasado se intentó preparar un manual de estilo para la presentación de textos publicados por el IICA, pero ese intento fracasó, ya que los traductores ni siquiera lo conocieron. Ellos utilizan como referencia los textos *A Manual of Style*, Twelfth Edition, Revised de The University of Chicago Press, publicado en 1969 y el *MLA Style Manual and Guide to Scholarly Publishing* para elaborar bibliografías, citas, entre otros. No obstante, a pesar de que no haya una norma formalmente

establecida, según la opinión del personal del Servicio de Idiomas, en el Instituto sí se utiliza un dialecto particular para la traducción de textos al inglés: el estadounidense. Cabe mencionar que la actual coordinadora de idiomas es de origen jamaicano y uno de los anteriores traductores de planta es de origen británico. Según comenta uno de los traductores actuales, tanto la traductora jamaicana como el de origen inglés han mostrado en algún momento influencia de su dialecto natal (el inglés británico); sin embargo, cuando esto ha ocurrido (en pocas ocasiones), ellos han hecho las correcciones correspondientes para ajustar el texto a las variantes estadounidenses. Vale la pena resaltar el hecho de que, aunque estos traductores saben usar la variante británica, no la aplican en los textos dirigidos al Caribe. Dado que en el IICA no se ha preparado con éxito un manual de estilo para sus textos, se podría deducir que esa norma pudo haber sido impuesta en forma práctica. Por ejemplo, uno de los traductores de planta, quien ha ocupado ese cargo durante 19 años, es de origen estadounidense. Él afirma que “no es que el IICA diga que se debe traducir de una u otra forma”; él traduce al dialecto estadounidense porque ese es el dialecto que conoce. Admite, además, que él fue contratado en el IICA como traductor por el simple hecho de ser bilingüe. Lo mismo ocurrió con el traductor de origen británico.

Otra razón por la que el traducir al dialecto estadounidense puede considerarse la norma es la posibilidad de que en el IICA siempre se haya traducido en esa forma y, por lo tanto, se continúa traduciendo al inglés estadounidense.

c) *Traducciones*

Aparte de los documentos que describen el cargo y las entrevistas, se analizaron algunos textos traducidos al inglés por los traductores del IICA para comprobar si efectivamente existe una tendencia o inclinación por alguno de los dos dialectos.

En efecto, en dos textos producidos y traducidos al inglés en el IICA²², encontramos muestras de variación lingüística y ortográfica que revelan el uso del dialecto estadounidense. Los siguientes ejemplos ilustran este hecho:

Ejemplos de vocabulario y gramática en los textos traducidos por el Servicio de Idiomas del IICA

No se encontraron casos de uso de amongst, que constituye la variante británica de among. Lo mismo sucede con variantes como whilst (variante británica de while) y round (variante británica de around):

- a. *A survey was distributed among key informants in the groups responsible... (Trejos 7)*
- b. *While the FTAA will address the issue of market access for trade*

²² Guillén, Róger, Tania López *Avance de las negociaciones agrícolas en el Área de Libre Comercio de las Américas: ALCA = Status of agricultural negotiations in the free area of the Americas – FTAA*. Agroamérica, San José, 2000.

Trejos, Rafael *Modelos institucionales para las negociaciones comerciales agrícolas en las Américas: resultados de una consulta interamericana = Institutional Models for Agricultural Trade Negotiations in the Americas: Results of an Inter-American Consultation*. Agroamérica, San José, 2001.

among the countries of the Americas, the guidelines for reducing...

(Guillén y López 7)

c. *They (mechanisms) are also organized around specific products...*

(Trejos 9)

Con respecto a la concordancia sujeto-verbo, en las traducciones realizadas en el IICA, los sustantivos colectivos utilizan la forma verbal que corresponde a la tercera persona singular, como es usual en el dialecto estadounidense:

a. *The Directorate of the Area of Policies and Trade is pleased to present...* (no are pleased) (Guillén y López 5)

b. *IICA has developed a methodology for the analysis of competitiveness...* (no have developed) (Trejos 18)

Por otra parte, el auxiliar *need* no se utiliza en estas traducciones, como suele utilizarse en el dialecto británico:

...but this is not necessarily the case in the WTO (en lugar de *this need not be the case in the WTO*). (Trejos 10)

Ejemplos ortográficos en los textos traducidos por el Servicio de Idiomas del IICA

El uso del dialecto estadounidense es evidente en la ortografía empleada por los traductores del IICA, por ejemplo:

a. *...even when the political setting is not the most favorable* (no *favourable*) (Guillén y López 32)

- b. *All the countries reported the existence of consultation and consensus-building mechanisms, centered around (no centred)* (Trejos 63)
- c. *The first section of this document provides a hemispheric overview of the organizational arrangements... (no organisational)* (Trejos 5)
- d. *...the two institutions are implementing a training program... (no programme)* (Trejos 5)
- e. *The first, inherent to the fulfillment of the commitments related to... (no fulfilment)* (Trejos 48)
- f. *The FTAA can be expected to open up new opportunities for agrifood trade... (no agri-food trade)* (Guillén y López 32)
- g. *Chile had earlier signed a free trade agreement with MERCOSUR, popularly known as “4+1.” (no ‘4+1’.)* (Trejos 76)

A la luz de estos elementos que podrían definir las normas de traducción en el IICA, la traducción al inglés del documento “Diseño de estrategias de negociación comercial para productos agroalimentarios sensitivos” siguió la tendencia de los documentos traducidos al inglés en el Instituto: se utilizaron las variantes del dialecto estadounidense, dado que se hizo uso de algunas traducciones realizadas por el IICA como textos paralelos.

Como síntesis de las secciones correspondientes a entrevistas y a traducciones, se puede decir que tales apartados revelan la existencia de una norma práctica que establece que: “en caso de una traducción inversa, la variante del inglés que se debe usar es el estadounidense”.

Evaluación preliminar de la situación de las normas de traducción en el IICA

La falta de una definición clara de la política de idiomas en la institución es innegable. Primero, aunque la “Descripción de cargo” sugiere la existencia de una “política de idiomas del Instituto”, de acuerdo con uno de los traductores y la secretaria del Servicio de Idiomas, ellos no disponen de un documento sobre tal política en el Instituto. Tampoco la División de Desarrollo de Recursos Humanos tiene conocimiento al respecto, ya que consideran que cada dependencia debe manejar las directrices que rigen la actuación de los funcionarios en su campo (en este caso, el de la traducción); en otras palabras, esa política no es de su competencia.

Por otra parte, también resulta evidente la falta de preparación teórica de los traductores. En el pasado se ha contratado personal que no contaba con estudios universitarios en el campo, que no tenía la experiencia mínima exigida para ejercer las funciones y que empezó a ocupar el cargo por el hecho de ser bilingüe. Probablemente, otra razón por la que estos funcionarios fueron contratados es porque su idioma natal es el inglés. Por lo tanto, estos traductores no cuentan con conocimientos sobre traductología, los cuales son fundamentales para el ejercicio de la profesión. Otra carencia evidente de preparación es la que se muestra al no definir el tipo de dialecto a utilizar cuando se traducen los textos al inglés: no hay preparación teórica para elegir un dialecto según el destinatario, según el concepto de ajustar la traducción según la cultura meta. También en la “Descripción de cargo” es innegable la ausencia total de puntos de vista teóricos en el campo de la traductología, dado que no se define el concepto de “traducciones de alta calidad”.

Con respecto a la pregunta incluida en ese documento sobre la elaboración de documentos técnicos propios del campo de especialidad, el traductor responde que “no”, lo cual refleja que no se tiene consciencia de la producción de textos que se realiza como traductor.

Si bien casi todos los funcionarios entrevistados admiten que existe cierta tendencia a traducir textos al dialecto estadounidense, uno de ellos afirma que se traduce al inglés “universal”, lo cual refleja la existencia de un prejuicio sobre las variantes del idioma inglés. Por lo tanto, también es evidente la ausencia de elementos traductológicos en su punto de vista, ya sea porque considera que el inglés estadounidense es el que se utiliza a nivel “universal” o porque desconoce las variantes británicas de ese idioma, su validez y uso extendido en otras instituciones a nivel mundial. Asimismo, esta persona indica que la traducción inversa no es aceptada en “ningún organismo serio”, lo cual demuestra otro sesgo, esta vez hacia ese tipo de traducción, ya que en instituciones internacionales se realizan traducciones al idioma no materno y las mismas no se consideran inferiores a las traducciones directas, dado que los traductores están muy bien capacitados para realizarlas. Por ejemplo, en la *Recomendación sobre la protección jurídica de los traductores y de las traducciones y sobre los medios prácticos de mejorar la situación de los traductores*, redactada durante la Conferencia General de la UNESCO en Nairobi, 1976, se afirma que el traductor puede traducir a un idioma no materno siempre y cuando domine ese idioma como su lengua materna (UNESCO, 2001). De igual manera, en *The Standard Guide for Quality Assurance in Translation*, se admite que se puede traducir a la segunda lengua siempre y cuando se cuente con

educación completa a nivel universitario en ese idioma y que se haya residido en un país en el cual se hable esa segunda lengua (ASTM International 6). Por otra parte, en el documento del IICA llamado “Descripción de cargo” se afirma que el traductor debe ser capaz de producir “textos de alta calidad” no solo en inglés sino también en español. Lo anterior supone la traducción de textos al idioma que no es el nativo y, que de alguna manera, esta práctica se acepta y se realiza en el Instituto, si se tiene en cuenta por supuesto que el traductor debe tener excelente dominio de ambos idiomas en las tres áreas fundamentales: conversación, escritura y lectura, de acuerdo con el documento “Competencias requeridas para el cargo”.

En otros trabajos de graduación realizados dentro del Programa de Maestría en Traducción Inglés - Español se explora el tema de las normas de traducción y se muestra también ciertas carencias en la definición de dichas normas a nivel de instituciones y profesionales nacionales. Por ejemplo, en la investigación realizada por Floria Sáenz (en preparación), se demuestra que muchos abogados en nuestro país traducen textos legales o interpretan sin contar con ninguna preparación académica previa en el campo de la traducción. Éstos traducen al inglés porque requieren hacerlo, aunque sólo cuentan con cierto grado de conocimientos en el idioma inglés. En la investigación monográfica realizada por Margarita Novo en el año 2002, se realiza una revisión de las normas que rigen la interpretación en Costa Rica. Se identifican las características que debe reunir el intérprete para desempeñar sus funciones; se describe la situación legal de los intérpretes oficiales costarricenses y también la situación real de la práctica de esos intérpretes en nuestro país. En este caso, también es evidente la falta de preparación profesional

en el campo, dado que, según las conclusiones a las que se llega, el intérprete costarricense “es un autodidacta forzado a quien se le debe reconocer su esfuerzo por desarrollar una actividad en la que no ha encontrado muchas posibilidades de preparación profesional” (Novo 54).

Mediante la evaluación preliminar de las normas de traducción en el IICA se puede deducir que la situación en ese instituto es un reflejo de lo que ocurre en otras instituciones del país, en donde existen carencias que no permiten definir con claridad esas normas.

Con el afán de contribuir en alguna forma con la definición de posibles normas de traducción en el IICA, se señalan a continuación elementos que se deben tener en cuenta:

1. Los empleadores desconocen las características del trabajo del traductor de planta. Es evidente que evalúan sus funciones mediante criterios muy generales o mal definidos. Por ejemplo, no definen con claridad el concepto de “traducciones de alta calidad”. Es necesario que tomen en cuenta elementos traductológicos, para preparar documentos relativos a la descripción del cargo de traductor y a las competencias requeridas para desempeñar ese cargo, con el propósito de evaluar las funciones de este profesional de manera concreta.
2. El traductor debe contar con conocimientos teóricos fundamentales para poder realizar sus funciones de manera eficiente, tales como: noción de la variante utilizada en la cultura meta y su uso en la traducción; concepto de traducción de alta calidad; consciencia de ser un productor de textos,

normas de traducción, entre otros.

Las normas de traducción y de traductor que podrían resultar de la caracterización de los elementos definatorios y de la señalización de carencias en el IICA podrían aplicarse también en otras instituciones a nivel nacional. Es importante dar a conocer estos elementos negativos o carencias que hacen más evidente la invisibilidad del traductor.

CONCLUSIONES

A partir del análisis de los temas abordados en este trabajo de investigación, relativos a la aceptabilidad del inglés estadounidense y el británico en los países de habla inglesa del Caribe y a las normas de traducción de la cultura fuente y la cultura meta, hemos llegado a conclusiones que pueden ser de interés en el campo de la traductología. Las mismas se detallan seguidamente:

1. Se considera que sí se cumple la hipótesis de que para optar por el uso de una variante en la traducción del documento no nos podemos guiar por elementos meramente lingüísticos, sino por las normas socioculturales de la cultura meta, de acuerdo con los resultados de la encuesta realizada y con la Teoría del Polisistema. Recordemos que, desde el punto de vista de Toury, para que la audiencia considere el texto traducido como aceptable, éste debe respetar dichas normas (2004, 98). Un buen ejemplo del uso de dialectos para obtener mayor aceptabilidad por parte de la audiencia es la serie de libros de Harry Potter, cuya versión original se escribió utilizando el dialecto británico y se editó para ser leído por la audiencia estadounidense (Dictionary of British English 1; Barrantes 6). También la “localización”, que es un proceso de comunicación intercultural que prepara versiones de un producto o servicio específicas para un lugar, (como en los programas de cómputo Windows, que tienen versiones en inglés estadounidense, británico y en otros dialectos e idiomas) constituye otra muestra de la importancia de ajustar un producto a los

estándares de la cultura meta (ASTM International 1,3). Si bien, en nuestro caso, el sondeo apunta hacia niveles de aceptabilidad y de preferencia muy similares para ambos dialectos, una leve ventaja de la variante británica sobre la estadounidense en ambos aspectos sugiere que es preferible utilizar en este caso el inglés británico.

2. Es evidente que las diferencias en vocabulario, gramática y ortografía presentes en los dialectos destacan las características sociales y culturales de la región a la cual pertenecen. Peters afirma que “English still tends to develop new regional characteristics and to reflect the local culture, society and environment” (182). El caso estudiado en este proyecto no es la excepción.
3. Con el paso del tiempo, las normas de traducción, tanto en el polisistema de origen como en el polisistema meta, pueden verse afectadas debido a diferentes circunstancias.
 - a. Dado que las personas entrevistadas admiten que la variante estadounidense tiene buena aceptabilidad, en especial cuando se trata de vocabulario y gramática, las normas sobre el uso de la variante británica en los documentos producidos para la audiencia meta podrían estar sufriendo variaciones, como se refleja en los resultados de la encuesta. Por lo tanto, lo que una vez fue inaceptable, puede llegar a aceptarse como consecuencia de ciertas influencias de otras culturas, entre otras razones.

- b. El uso de la variante británica en la traducción de textos dirigidos al Caribe sería una nueva norma de la cultura fuente que, aunque esté en contra de los estándares actuales en instituciones como el IICA, podría modificarlos en alguna forma.

- 4. La situación de las normas para ser traductor en el IICA es similar a la de muchas instituciones nacionales, en la que el traductor parece ser invisible.
 - a. Algunos de los traductores de planta del IICA admiten que fueron contratados para ocupar ese puesto porque eran bilingües; por lo tanto no cuentan con preparación profesional en el campo. Consecuentemente, ellos carecen de conocimientos traductológicos esenciales para realizar sus funciones de manera aún más eficiente, tales como: el concepto de traductor como productor de textos; la importancia de ajustar el texto traducido a las normas de la cultura meta; entre otros. En efecto, como recomendación práctica para este Instituto y otras instituciones a nivel nacional, podemos plantear la idea de que es preferible contratar personal que cuente no solo con experiencia en la actividad, sino también con capacitación profesional que incluya conocimientos en traductología. Los profesionales egresados del Plan de Maestría en Traducción Inglés-Español de la Universidad Nacional cuentan con esas competencias.
 - b. Los empleadores tampoco cuentan con conocimientos traductológicos para evaluar de la mejor manera las labores del traductor de planta, dado que, en los documentos relativos a ese cargo, no se especifican conceptos

fundamentales relacionados a esas funciones. En otras palabras, se habla de traducción en términos superficiales. Si los traductores no han tenido posibilidad de adquirir conocimientos sobre las teorías de traducción, este hecho igualmente afecta a los contratantes, dado que los traductores de planta contribuyen con el establecimiento de las pautas para la evaluación de sus funciones. En otras palabras, no ha habido posibilidad de que los traductores transmitan tales conocimientos al personal de Recursos Humanos, debido a que los primeros carecen de esas percepciones.

c. En el Instituto todavía existen prejuicios sobre la traducción inversa, lo cual refleja cierto desconocimiento de la realidad. No cabe duda de que esa actividad es necesaria y se realiza constantemente y con eficiencia, incluso en el IICA, debido a que no siempre hay disponibilidad de profesionales para realizar traducciones a un idioma como hablantes naturales del mismo.

d. También existe un sesgo con respecto a las variantes del inglés; recordemos que una autoridad del Instituto manifestó que en el IICA se utiliza un inglés universal. Lo anterior evidencia un desconocimiento o negación no solo de la existencia de dialectos geográficos como los estudiados, sino también en términos de las normas de traducción, tanto de la cultura de origen como de la cultura meta.

Con esto no se pretende concluir que la actividad traductora que se realiza en el Instituto es de mala calidad. Sin embargo, como hemos señalado anteriormente, ésta se podría reforzar con conocimientos adquiridos mediante preparación

profesional en el campo, como la que ofrece la Universidad Nacional y otras instituciones educativas a nivel internacional.

5. En otro orden de cosas, dado que la encuesta realizada tuvo un alcance limitado, creemos que hay espacio para ampliarlo en futuras investigaciones relativas al uso de los dialectos británico y estadounidense en textos dirigidos a los países de habla inglesa en el Caribe.

Finalmente, como corolario de las conclusiones a las que llegamos anteriormente, debemos destacar que el traductor necesita conocer no solo las normas de traducción en sí, sino también los elementos que pueden afectarlas. Asimismo, esta investigación plantea la posibilidad de que existen normas que no necesariamente reflejan la realidad de la traducción, por lo cual se podría cuestionar su validez.

Cabe mencionar que este proyecto no pretende dar una respuesta definitiva a todos los problemas planteados; más bien procura aportar posibles soluciones a situaciones que se presentan en el campo de las normas de traducción a nivel institucional y nacional.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcaraz Varó, Enrique y María A. Martínez. *Diccionario de lingüística moderna*. Barcelona: Ariel, 1997.
- Alvarado, Georgina. *En una silla de ruedas de Carmen Lyra: la traducción inversa como una reescritura funcional*. Trabajo de graduación. Universidad Nacional, Heredia, Costa Rica, 2006.
- AskOxford.Com *Better writing: American Spelling*. 22 de marzo de 2007 <<http://www.askoxford.com/betterwriting/us/?view=uk>>.
- ASTM International. *Designation: F 2575 – 06: Standard Guide for Quality Assurance in Translation*. West Conshohocken: ASTM International, 2006.
- Barrantes, Nidya. *Harry Potter y la deconstrucción de mundos*. Trabajo de graduación. Universidad Nacional, Heredia, Costa Rica. 2005.
- Bourgeois, Robin y Danilo Herrera. *Actor-Led Change for Efficient AgriFood Systems: Handbook of the Participatory Actor-Based CADIAC Approach*. Bogor: CGPRT Centre, 2000.
- Capel, Annette y Wendy Sharp. *Objective: First Certificate*. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
- Comuniica. *New Challenges for Agroindustry in the Countries of the Andean Region*. <http://www.iicanet.org/comuniica/n_13/english/art.asp?art=21>.
- Cronin, Michael. *Translation and Globalization*. Londres y Nueva York: Routledge, 2003.
- . *Translation and Identity*. Londres y Nueva York: Routledge, 2006.
- Department of Translation Studies, University of Tampere. *American vs British English: Basic Differences and Influences of Change*. 22 de marzo de 2007 <<http://www.uta.fi/FAST/US1/REF/usgbintr.html>>.
- División de Desarrollo de Recursos Humanos IICA. *Competencias requeridas para el cargo*. 2002.
- División de Desarrollo de Recursos Humanos IICA. *Descripción del cargo*. 2002.

- European Commission. *Agriculture and Rural Development. CAP Reform –a long-term perspective for sustainable agriculture*. 28 de setiembre de 2007. <http://ec.europa.eu/agriculture/capreform/index_en.htm>.
- European Commission. *Agriculture and Rural Development. CAP Reform. Reform of the common market organisation in fruit and vegetables*. 28 de setiembre de 2007. <http://ec.europa.eu/agriculture/capreform/fruitveg/index_en.htm>.
- FAO Knowledge and Communication Department. *FAO recommended word list: FAO Corporate Document Repository*. 2002.1ero.de abril de 2007. <<http://www.fao.org/docrep/004/ac339e/AC339E02.htm>>.
- Fernández, Adriana. *El “Inglés Sencillo” como norma de traducción inversa en los textos Turísticos y Ambientales de Costa Rica en el caso del “Plan de Acción del Plan de Manejo del Parque Nacional Marino Las Baulas de Guanacaste 2005-2010” del Centro Científico Tropical y MINAE*. Trabajo de graduación. Universidad Nacional, Heredia, Costa Rica, 2006.
- García-Pelayo y Gross, Ramón. *Larousse gran diccionario Español – Ingles / English-Spanish*. México: Ediciones Larousse, 1984.
- Guillén, Róger y Tania López. *Status of agricultural negotiations in the free area of the Americas – FTAA*. San José: Agroamérica, 2000.
- Hernández, Belén. *La traducción de dialectalismos en los textos literarios*. *TONOS Revista electrónica de estudios filológicos*, número 7 – junio 2004. 22 de octubre de 2007. <<http://www.um.es/tonosdigital/znum7/estudios/gtraduccion.htm>>.
- House of Commons Library. *The WTO Doha Development Round: where next for world trade? Research Paper 06/43*. 28 de setiembre de 2007. <<http://www.parliament.uk/commons/lib/research/rp2006/rp06-043.pdf>>.
- IICA. *Acerca del IICA: ¿Qué es el IICA?* Marzo de 2007. <<http://www.iica.int/eliica/>>.
- Interthinx.com. *Hosted Survey*. Mayo de 2007 <http://www.hostedsurveylite.com/take_survey.asp?c=DLPrivStdCourseware0506>.
- Laird, Charlton. *Webster’s New World Thesaurus*. Nueva York: Pocket Books, 2003.
- Lewandowski, Theodor. *Diccionario de lingüística*. Madrid: Cátedra, 1992.
- McArthur, Tom. *The Oxford Companion to the English Language*. Oxford y Nueva York: Oxford University Press, 1992.

Microsoft Encarta Online Encyclopedia. *English Language*, 2007. 20 de noviembre de 2007. <http://encarta.msn.com/text_761564210___0/English_Language.html>.

Montero, Roxana. Entrevista personal. 21 de mayo de 2007.

Moya, Virgilio. *La selva de la traducción: Teorías traductológicas contemporáneas*. Madrid: Cátedra, 2004.

Murphy, Paul. Entrevista personal. 28 y 30 de mayo de 2007.

Novo, Margarita. *El intérprete costarricense*. Investigación Monográfica. Universidad Nacional, Heredia, Costa Rica, 2002.

Orellana, Marina. *Glosario internacional para el traductor*. Santiago: Editorial Universitaria, 2003.

Peters, Pam. *The Cambridge Guide to English Usage*. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

Presser, Stanley y otros. *Methods for Testing and Evaluating Survey Questionnaires*. Hoboken, N.J.: Wiley-Interscience, 2004.

Quirk, Randolph y otros. *A Comprehensive Grammar of the English Language*. Nueva York: Longman, 1988.

Real Academia Española. *Diccionario de la Lengua Española*, 2001. 9 de noviembre de 2007. <http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=aceptabilidad>.

---. 13 de junio de 2007. <http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=dialecto>.

---. 13 de junio de 2007. <http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=ortografía>.

---. 9 de noviembre de 2007. <http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=preferencia>.

Sáenz, Floria. *La adaptación en la traducción jurídica*. Trabajo de graduación (en preparación). Universidad Nacional, Heredia, Costa Rica, 2007.

Spelling differences between American and British English. 10 de abril de 2007. <<http://www2.gsu.edu/~wwwesl/egw/jones/differences.htm>>.

- Stroude, Pamela. Entrevista personal. 15 de marzo y 17 de mayo de 2007.
- Sun Associates. *Sample Survey Instrument*. 2006. Mayo de 2007 <<http://www.sun-associates.com/eval/samples/samplesurv.html>>.
- The Dictionary of British English. *Dictionary of British English*. 12 de octubre de 2007 <<http://www.angelfire.com/mi3/cookarama/britwords.html>>.
- Toury, Gideon. *Los estudios descriptivos de traducción y más allá. Metodología de la investigación en estudios de traducción*. Madrid: Cátedra, 2004.
- Trejos, Rafael. *Institutional Models for Agricultural Trade Negotiations in the Americas: Results of an Inter-American Consultation*. San José: Agroamérica, 2001.
- Tsakok, I. *Agricultural Price Policy. A Practitioner's Guide to Partial-Equilibrium Analysis*. Ithaca: Cornell University Press, 1990.
- Vargas, Francisco. *Hoja de evaluación: Minitalleres de Semántica*. Universidad Nacional, Heredia, Costa Rica, 2007.
- Wikipedia, la enciclopedia libre. *Dialecto*. 2007. 13 de junio de 2007. <<http://es.wikipedia.org/wiki/Dialecto>>.
- . *Ortografía*. 2007. 13 de junio de 2007. <[http://es.wikipedia.org/wiki/Ortograf %C3 %ADa](http://es.wikipedia.org/wiki/Ortograf_%C3%ADa)>.
- Wikipedia, the free encyclopedia. *American and British English differences*. April 10, 2007 <http://en.wikipedia.org/wiki/American_and_British_English_differences>.
- . *American and British English spelling differences*. April 10, 2007 <http://en.wikipedia.org/wiki/American_and_British_English_spelling_Differences>.
- . *Opinion Poll*. July 24, 2007 <http://en.wikipedia.org/wiki/Opinion_polls>.
- . *Statistical Survey*. July 24, 2007. <http://en.wikipedia.org/wiki/Statistical_survey>.
- UNESCO. *Recomendación sobre la protección jurídica de los traductores y de las traducciones y sobre los medios prácticos de mejorar la situación de los traductores. Última actualización: 10 de setiembre de 2001. 28 de setiembre de 2007*. <http://www.unesco.org/culture/laws/translation/html_sp/page3.shtmlV>.
- Williams, Jenny y Andrew Chesterman. *The Map: A Beginner's Guide to Doing Research in Translation Studies*. Manchester y Northampton: St Jerome, 2002.

WordReference.com Online French, Italian and Spanish Dictionary. <<http://www.wordreference.com/>>.

World Trade Organization. Committee on Agriculture. *Fourth Special Session of the Committee on Agriculture 15-17 November 2000. Statement by Australia on behalf of the Cairns Group.* November 23, 2006 <http://www.wto.org/English/tratop_e/agric_e/ngw60_e.doc>.

Apéndice: Texto original