

UNIVERSIDAD NACIONAL
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS
ESCUELA DE LITERATURA Y CIENCIAS DEL LENGUAJE



UNA COLECCIÓN DE DOCUMENTOS SOBRE LAS RELACIONES
ECONÓMICAS ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS Y
CENTROAMÉRICA

DE LA CEPAL

TRADUCCIÓN Y MEMORIA

Trabajo de graduación para aspirar al grado de Licenciada en Traducción
(Inglés - Español)

presentado por

SONIA RODRÍGUEZ SALAZAR

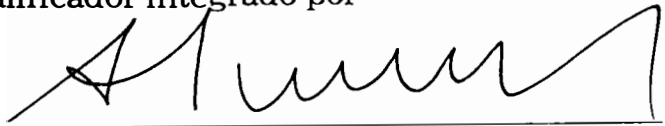
1999

**UNA COLECCIÓN DE DOCUMENTOS SOBRE LAS RELACIONES
ECONÓMICAS ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS Y CENTROAMÉRICA
(1906-1956), de la CEPAL. Traducción y Memoria.**

**Trabajo de Graduación para aspirar al grado de Licenciada en Traducción
(Inglés-Español)**

**Presentada por Sonia Rodríguez Salazar,
el día
19 de mayo del 2000
ante el tribunal calificador integrado por**

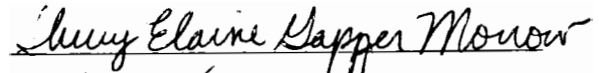
**Dr. Albino Chacón Gutiérrez
Decano
Facultad de Filosofía y Letras**



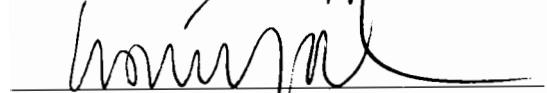
**M.L Rafael Pérez Miguel
Director
Escuela de Literatura y Ciencias del Lenguaje**



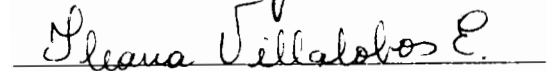
**M.A. Sherry Gapper Morrow
Profesora guía**



**Lic. Gastón Gaínza Alvarez
Lector**



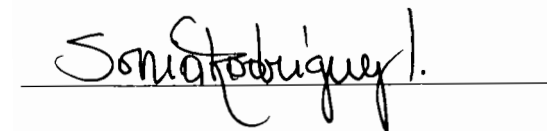
**Licda. Ileana Villalobos Ellis
Lectora**



**M.Sc. Angela Arias Formoso
Lectora**



**Postulante:
Sonia Rodríguez Salazar**



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

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

Corresponderá a quien desee publicar esa versión gestionar ante las entidades pertinentes la autorización para su uso y comercialización, sin perjuicio del derecho de propiedad intelectual del que es depositaria la traductora. 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.

ÍNDICE GENERAL

Prólogo.....	vii
Traducción.....	1
Introducción.....	3
Capítulo I: Las condiciones económicas de Centroamérica.....	13
A. Ascendencia de los Estados Unidos	
1. Los costos y las incertidumbres del transporte (1906).....	13
2. Negocios en el istmo (1916).....	61
Memoria.....	90
Introducción.....	91
Capítulo I: Generalidades.....	97
Capítulo II: Problemas de estilo que afectan la sintaxis del texto terminal: la voz pasiva versus la voz activa.....	107
Capítulo III: Terminología: La elaboración de un glosario para el traductor.....	119
Glosario final.....	134
Glosario aduanero: Algunos productos de importación hacia Centroamérica (1906-1916).....	135
Conclusiones y recomendaciones.....	141
Bibliografía.....	145
Anexos.....	148
Anexo A.....	149
Anexo A-2.....	150
Anexo B.....	151
Anexo C.....	152
Texto original.....	153

PRÓLOGO

El presente trabajo tiene como fin el optar al grado de Licenciada en Traducción Inglés-Español en la Escuela de Literatura y Ciencias del Lenguaje de la Universidad Nacional, Campus Omar Dengo. Se incluye la traducción del texto *A Collection of Documents on Economic Relations between the United States and Central America (1906-1956)*¹ al español, la Memoria del proceso de traducción y sus bibliografías correspondientes además del apéndice donde se anexa la versión original.

¹ ECLAC. *A Collection of Documents on Economic Relations between the United States and Central America (1906-1956)*. Santiago: United Nations, 1991.

Traducción

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

UNA COLECCIÓN DE DOCUMENTOS SOBRE LAS
RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE LOS ESTADOS
UNIDOS Y CENTROAMÉRICA
(1906-1956)

Naciones Unidas
Comisión Económica para América Latina y el Caribe
Santiago, Chile, 1991

INTRODUCCIÓN

La historia socioeconómica de la Centroamérica del siglo XX falta aún por escribirse con base en fuentes primarias. Sin embargo, otros períodos más distantes de la historia del istmo se han estudiado por completo. La época colonial ha sido descrita y analizada de manera formidable en el libro de Murdo McLeod sobre la historia socioeconómica de Centroamérica de 1520 a 1720. Este es el mejor estudio que se encuentra disponible sobre el período colonial y seguirá siéndolo por muchos años más¹.

Algunos períodos como el siglo XIX y la independencia de España son abarcados relativamente bien, a pesar de que no existe aún una historia económica del siglo pasado comparada a la que existe del período colonial². Hace poco se publicó un estudio de la "economía política" centroamericana que va de 1920 hasta hoy. Este constituye el estudio más completo del período contemporáneo que se tenga a la disposición, solo que se basa únicamente en fuentes secundarias³.

Los documentos que se incluyen en esta colección constituyen fuentes primarias que tratan la relación económica externa más decisiva del siglo XX en Centroamérica. Como se muestra, la presencia de los Estados Unidos es tan

¹*Spanish Central America: A Socioeconomic History, 1520-1720*. (Berkeley: University of California Press, 1973).

²Ralph Lee Woodward, *Class Privilege and Economic Development: The Consulado de Comercio de Guatemala, 1773-1871* (Chapel Hill: The University of North Carolina Press, 1966).

³Victor Boumer-Thomas, *The Political Economy of Central America since 1920* (Cambridge University Press, 1987).

penetrante que constituye una de las claves principales para entender la evolución económica y social de los países centroamericanos de hoy en día: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. De hecho, los documentos que aquí se presentan sostienen la idea de que para Centroamérica, el siglo XX es el siglo americano, noción que ya se había discutido anteriormente.

Pocas referencias atañen directamente a las condiciones reinantes en los países centroamericanos o las posturas que los mismos adoptaron en las negociaciones con el gobierno de los Estados Unidos y las corporaciones estadounidenses. Con pocas excepciones, el punto de vista que aparece en los documentos es el del gobierno de los Estados Unidos, tal y como se refleja en los mensajes transmitidos por algunos diplomáticos situados en Centroamérica. Quienes se interesen en el punto de vista centroamericano tendrán que valerse de los documentos en los archivos nacionales de cada país.

La publicación de esta limitada muestra manifiesta la riqueza de las fuentes primarias disponibles en los Archivos Nacionales de los Estados Unidos. Aun así, esta colección es representativa pero no exhaustiva. Algunos eventos importantes del período cubierto no se mencionan, en vista de que no se encontraron los documentos pertinentes en los Archivos. Por ejemplo, bajo los encabezados generales de economía investigados, no se hallaron los documentos referidos a las consecuencias económicas de la intervención militar de los Estados Unidos en Nicaragua en el período de 1911 a 1933.

Se escogió la etapa de 1906-1956 por lo práctico que era, ya que en los Archivos Nacionales que empiezan en 1910. los documentos están clasificados por materia. Este sistema de clasificación facilitaba el acceso a los documentos que tratan específicamente sobre las relaciones económicas entre Centroamérica y los Estados Unidos. El último año que se cubrió, 1956, es el que más recientemente se encuentra disponible conforme a las reglas de acceso.

Se incluyen algunos documentos publicados con anterioridad (pero poco conocidos) ya que ilustran los variados temas que se abarcaron, en especial los publicados al principio y al final del período. Algunas de las fuentes publicadas datan de 1906 a 1925, mientras que otras son tan recientes como las de 1956. Esto permite que se compare el estado de estas economías por un período de 50 años; a su vez, tal comparación también permite identificar los profundos cambios socioeconómicos que se vivieron durante medio siglo en esta región.

Muchos otros propósitos se cumplen con la recolección y publicación de estos documentos. Se espera que atraigan a los historiadores para que examinen la especial relación que ha prevalecido entre los Estados Unidos y Centroamérica a través de este siglo. Su elocuencia ayuda a ilustrar la dinámica de tal conexión y las etapas por la que ha pasado y, por último, los documentos confirman la existencia de algunas características del desarrollo centroamericano ⁴.

Los países centroamericanos disfrutaban de una relación económica dinámica

⁴CEPAL, *Notas sobre el transcurso histórico del desarrollo centroamericano* (ECLAC/MEX/ODE/35), enero 1980.

con los Estados Unidos durante los 50 años que estos documentos engloban. Su publicación puede debilitar las amplias generalizaciones que desinterpretan y reprimen la dinámica de tan intensa y variada relación.

En primer lugar, estos documentos confirman que durante el siglo XX, Estados Unidos emergió como el socio comerciante, la fuente financiera y el inversionista más importantes del istmo. A principios del siglo, Estados Unidos ya abastecía a más de la mitad de las importaciones centroamericanas y absorbía parte igual de las exportaciones. Inglaterra y Alemania, los otros socios comerciales más importantes, ya se encontraban bastante relegados.

Esta imperante posición comercial persistió y se intensificó durante los años de la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial. Se convirtió en una relación especial con la firma de tratados comerciales recíprocos por parte de los cinco gobiernos centroamericanos. Tales acuerdos se mantuvieron vigentes hasta mediados de la década de 1950, lo cual pospuso los primeros pasos hacia la industrialización generada por el funcionamiento distinto de los mercados mundiales durante la depresión y la guerra.

Finalmente, es significativo que con la pérdida de tan beneficiosas relaciones comerciales, los gobiernos centroamericanos intensificaran su interdependencia comercial al emprender un proceso de integración económica.

Los Estados Unidos dominaron a su vez a través de este período como fuente de fondos para el desarrollo, a pesar de varios préstamos británicos

otorgados a Costa Rica y Guatemala. Al final de la Segunda Guerra Mundial, el Banco de Exportaciones e Importaciones surgió como la principal fuente de financiamiento y fueron las agencias financieras multilaterales quienes otorgaron los primeros préstamos.

Estados Unidos siempre fue la fuente principal de inversión extranjera directa en Centro América durante todo el período. Esta inversión fue ubicua desde el principio y abarcó por completo el espectro de inversiones que demandó la exportación de bananos, entre ellas la infraestructura del transporte y de las telecomunicaciones.

Los documentos que aquí se incluyen ilustran gran cantidad de características básicas y perdurables que se han exhibido con regularidad durante el proceso de desarrollo centroamericano. Por ejemplo, existe amplia evidencia del gran dominio de unos cuantos productos agrícolas que se dirigían a un número limitado de mercados.

Los niveles de la actividad económica nacional se encuentran íntimamente ligados a la fortuna de dos productos agrícolas de exportación: el café y el banano. Como resultado, el desarrollo centroamericano exhibe grandes años de prosperidad seguidos por quiebras considerables. La Gran Depresión de la década de 1930 resume la prolongada baja causada por la caída precipitada de los precios de las principales exportaciones. Esto a su vez fue seguido por un período de relativa prosperidad generada por alzas igualmente espectaculares en los precios

de las exportaciones agrícolas de productos básicos.

En el Capítulo I se encuentra una descripción que, aunque breve, es vívida —aunque impresionista— de lo que la Gran Depresión significó para estas economías orientadas a la exportación. Esta descripción se encuentra en un ingenioso reporte enviado por uno de los agregados comerciales de los Estados Unidos el 24 de enero de 1933. Esta expresiva descripción de las consecuencias devastadoras de la Gran Depresión en Centroamérica proporciona una posición ensombrecedora de donde se puede confirmar que la década de 1980, al igual que la de 1930 constituye otro período de pérdida para el desarrollo del istmo.

Debido a la errática naturaleza de la evolución socioeconómica de esta región, las inversiones en infraestructura física son inherentemente prolongadas. Dado que el desarrollo sostenido es de carácter evasivo, el istmo muestra, en la segunda mitad del siglo XX, una falta de integración física impresionante ya que la disponibilidad del transporte moderno es muy limitada. Esto es muy bien ilustrado en la reproducción de dos documentos que se encuentran en la primera sección del capítulo I. El primero de ellos es un informe conjunto elaborado por los cónsules estadounidenses de Puerto Cortés, La Ceiba y Tegucigalpa, Honduras, del 7 de febrero de 1916. En forma detallada, el documento les recomienda a los exportadores estadounidenses, cómo comerciar con Honduras. Se incluyen instrucciones detalladas para el embalaje: se les recomienda a los exportadores estadounidenses recordar que "Honduras es un área montañosa. Los

caminos son pesados y difíciles, lo que requiere que el embalaje sea minucioso. Las mercaderías de consumo o venta en los puertos o que van a Tegucigalpa pueden ser enviadas ya sea en empaques estandarizados o fardos; pero para efectos de distintos destinos al interior, los empaques deben tener, en lo posible, el mismo tamaño y peso, para facilitar su envío en mula".

El siguiente documento se refiere a Centroamérica como "mercado para los bienes norteamericanos" y contiene instrucciones específicas para los "viajeros comerciantes" en "busca de clientes centroamericanos". Hoy en día, quienes viajan a la región, se sorprenderían si comparan sus experiencias con tan detalladas recomendaciones de 1925, en lo que concierne al transporte en Centroamérica. Para recorrer una distancia corta en el Golfo de Fonseca, entre Corinto, en Nicaragua, y Amapala, en Honduras, el autor recomienda usar una embarcación desde la Mexican States Line, la cual zarpaba cada ocho días, u otra desde la Pacific Mail Steamship Co. que zarpaba "aproximadamente cada 22 días".

Para el istmo, una integración física efectiva comenzó en la segunda mitad del siglo XIX con la construcción de las líneas ferroviarias con el fin de unir las plantaciones cafetaleras con los puertos. Más tarde, algunos inversionistas extranjeros completaron los sistemas ferroviarios nacionales para las plantaciones bananeras. Este vínculo entre el auge de las exportaciones, la inversión y el desarrollo de la infraestructura física se confirma por completo con el documento reproducido en el capítulo IV. Este describe en detalle el estado de las redes

ferroviarias nacionales en 1925. Unos años después, la Gran Depresión y el subsiguiente abandono de la inversión dejaron a estas redes prácticamente en el mismo estado en que se encuentran hoy.

Además, es evidente que de no haber sido por el vínculo entre la inversión extranjera y las exportaciones bananeras, el desarrollo de inclusive estos limitados medios de transporte hubiera sido aún más penoso. Para 1953, las líneas ferroviarias eran aún el medio dominante de transporte. La construcción de las autopistas se encontraba muy rezagada⁵.

Para concluir, otra característica del desarrollo centroamericano durante la primera mitad del siglo XX se encuentra en la fragmentación del istmo y la obvia ausencia de vínculos físicos para facilitar la interdependencia económica entre cada uno de los países. Dado que los países centroamericanos se especializaron en la exportación de unos cuantos productos agrícolas, cada una de sus economías funcionaba de espaldas a las demás; es decir, se desconocía la interdependencia económica antes de 1956.

Los documentos se encuentran clasificados por materia y están ordenados cronológicamente en cinco capítulos independientes. El primer capítulo contiene los documentos sobre las condiciones económicas generales que prevalecieron en Centroamérica en tres períodos diferentes: el comienzo del siglo XX, la Gran Depresión y los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial.

⁵CEPAL, El transporte en el Istmo Centroamericano (E/CN.12/356) Mexico City, September 1953.

El segundo capítulo incluye documentos acerca de las relaciones comerciales entre Estados Unidos y los países centroamericanos. El capítulo se divide también en tres secciones: la primera se refiere a la negociación de los tratados comerciales recíprocos, la segunda contiene las evaluaciones del funcionamiento de estas relaciones y la tercera destaca la conclusión de las mismas.

El capítulo tercero contiene algunos documentos sobre finanzas para el desarrollo, el que era concedido durante la década de 1920. También este capítulo muestra algunas de las dificultades experimentadas por ciertos países al atender la deuda externa durante la Gran Depresión. Se detallan ejemplos de préstamos conferidos más recientemente, como cuando el Banco de Exportaciones e Importaciones otorgó dos créditos durante y después de la guerra: uno fue para el gobierno y el otro para una corporación privada. Otros documentos del capítulo III describen las dificultades para obtener recursos financieros externos. El capítulo termina con una descripción detallada del sistema financiero de cada país a principios de la década de 1950.

El capítulo cuarto habla sobre la inversión extranjera, y en él se dan ejemplos de las inversiones en las telecomunicaciones, el ferrocarril y el cultivo del banano. Algunas diferencias se ven con bastante claridad en las negociaciones de estos flujos de inversiones durante las décadas de 1930 y 1950. El capítulo finaliza con una revisión de las perspectivas de la inversión extranjera, la cual fue

evaluada por consultores internacionales a principios de la década de 1950.

Finalmente, el quinto capítulo contiene una serie de documentos que, aunque son cortos, ilustran el proceso de integración económica, a la cual los cinco gobiernos centroamericanos empezaron a darle publicidad durante la década de 1950.

Las subsiguientes décadas de desarrollo sostenido conllevan a alzas espectaculares en el comercio interregional. Esta alza duró hasta principios de la década de 1990, cuando el istmo comenzó a experimentar otra baja más, la cual casi acaba con la mayoría de la interdependencia emergida en los años de prosperidad. La integración económica centroamericana ha demostrado ser tan vulnerable a los impactos externos como lo son las economías individuales.

Cada capítulo contiene una breve introducción que describe los documentos que incluye. Además, se agregaron notas al pie de página en caso de que se necesitara alguna aclaración.

CAPÍTULO I

LAS CONDICIONES ECONÓMICAS DE CENTROAMÉRICA

Este capítulo contiene documentos que contemplan las condiciones económicas generales en la región durante el primer cuarto del siglo XX, la Gran Depresión y después de la Segunda Guerra Mundial.

A. Ascendencia de los Estados Unidos, 1906-1925

1. LOS COSTOS Y LAS INCERTIDUMBRES DEL TRANSPORTE (1906)

Tomado de: Hutchinson, Lincoln (Agente especial del Departamento de Comercio y Trabajo de los Estados Unidos). *Report on Trade Conditions in Central America* y sobre el 59^{mo} Congreso de la Costa Oeste Suramericana, 2^{da} sesión, Asamblea Representativa, documento N°154. Washington: Imprenta Nacional. 1906, pp. 9-10, 66-79, 90-100.

CENTRO AMÉRICA

CONDICIONES GENERALES

La geografía de los seis países centroamericanos¹ es tan bien conocida que se puede decir poco al respecto. Sin embargo, con el fin de entender ciertos rasgos del desarrollo comercial de estos países, es necesario enfatizar uno o dos puntos que a veces se pasan por alto. Los seis países: Guatemala, Honduras, Honduras Británica, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica en conjunto forman una franja de tierra larga y angosta extendiéndose de sureste a noroeste sobre una distancia de unos 1.287,47km. El ancho varía de unos 96,56km hasta más de 482,8km; y el área total se estima que es de 458.232km², un poco más largo que nuestro estado de California. En lo que concierne a la latitud, toda el área es tropical, el punto más septentrional se localiza cerca de los 18° y el más austral se localiza alrededor de los 8° latitud norte. Sin embargo, a lo largo de toda el área corre una cadena montañosa que se eleva abruptamente desde la costa, alcanzando altitudes de 3.048m o 3.657,6m en algunos lugares. Asimismo, encierra muchas mesetas y modera considerablemente el clima de una gran parte del interior.

¹Propiamente hablando, la República de Panamá debe ser parte de los países centroamericanos. Sin embargo, este país ha llamado tanto la atención y ha sido estudiado en forma completa desde su independencia y el comienzo de la actividad en la zona del canal, que no es necesario detallar más al respecto. Aparte de las características poco usuales presentadas a través de la entrada de capital y empresas estadounidenses, las condiciones en Panamá pueden ser consideradas como similares a aquellas existentes en países vecinos.

OBSTÁCULOS PARA EL TRANSPORTE

A nivel comercial, el efecto más importante de la presencia de la citada cadena montañosa es de seguro, la dificultad que presenta para el transporte entre las dos costas o desde cualquiera de las costas al interior. En Nicaragua se encuentra el paso más bajo de costa a costa, con una elevación entre 30,48m y 60,96m. Por el contrario, altitudes mucho más grandes tienen que ser superadas en los otros países. Por ejemplo, en Costa Rica hay altitudes de más de 1.219,2m, y en Guatemala cerca de 1.524m. Debido a estas altitudes, la construcción de líneas ferroviarias se ha visto imposibilitada y ha provocado un tipo de separación comercial entre las vertientes oeste y este de estos países. Aun así, las vertientes oeste y este pertenecen a las esferas comerciales del Pacífico y Atlántico respectivamente. Hoy en día, no existe ninguna línea ferroviaria que cruce por completo la corta distancia entre los litorales Pacífico y Atlántico. En algunos casos, tales caminos se han iniciado y se han cubierto una mayor o menor distancia de un lado, del otro o de ambos lados. En casos como el de Costa Rica y Guatemala. hay perspectivas de una pronta conclusión. Sin embargo, no es posible, por lo general, el paso económico de bienes de costa a costa e, inclusive, en regiones cerca de la costa, el transporte de bienes es un asunto costoso y poco seguro. Las carretas de bueyes o los animales de carga son los que transportan las mercancías. y muchas de las vías, las cuales son bastantes difíciles de cruzar incluso en el verano, son virtualmente intransitables durante la estación lluviosa.

Esta separación comercial de las dos costas tiene consecuencias prácticas importantes las cuales serán discutidas con detalle más adelante.

POBLACIÓN Y COMERCIO

En general, la población de los seis países es poco densa. El número total de habitantes se estima alrededor de 4.100.000. Sin embargo, esta población está distribuida desigualmente. El país más pequeño, El Salvador, con un área de solo 18.712,39km², tiene una densidad poblacional de 140 por 2,59km², mientras que el país más grande, Nicaragua, con un área de 127.425.54km², presenta una densidad de solo 8.5 por 2,6km². Honduras Británica es insignificante en lo que concierne a su área y población (19.585,2km² y cerca de 37.000 habitantes), pero sus vecinos más próximos, Honduras, Guatemala y El Salvador, los cuales constituyen la mitad septentrional de Centro América, forman el grupo más importante de los seis estados. Su área en conjunto constituye la mitad del área total de los seis países, pero su población es el 80% del total.

EL DESARROLLO INCREMENTARÁ EL TRÁNSITO COMERCIAL

En general, la actividad comercial no es grande. El total de las importaciones de los seis países alcanza probablemente un valor cercano a los \$16.000.000 al año, o sea, un poco menos de \$4 per cápita. Pero de nuevo

encontramos grandes diferencias al respecto. Costa Rica es el más activo en proporción a su población, puesto que tanto sus importaciones como sus exportaciones alcanzan cerca de los \$30 per capita. Los otros países se quedan bastante atrás con excepción de Honduras Británica. Sin embargo, sus estadísticas comerciales son engañosas al verse incrementadas por un gran tráfico comercial. Las exportaciones e importaciones nicaragüenses alcanzan un valor cerca de \$10 per capita, las de Guatemala, El Salvador y Honduras alcanzan un valor de \$9, \$7 y \$6,50, respectivamente.

Tres de los países aludidos han pasado por un período de depresión comercial dos o tres años atrás. Esto es debido, en parte al menos, a las reducidas cosechas de café más los bajos precios del mercado mundial. Los más afectados han sido Guatemala y Honduras. Nicaragua no se ha visto tan afectado, al menos en cuanto al efecto del movimiento comercial extranjero. Costa Rica ha sentido, en menor medida, la depresión cafetalera dado su desarrollo en otra gran industria: el cultivo del banano. De esta manera, observamos que en algunas partes, el comercio internacional ha caído en estos años, mientras que en otras el mismo ha crecido rápidamente. Es probable que los sectores en crecimiento indiquen las condiciones más normales de toda el área, puesto que donde se ha presentado el declive se pueden determinar causas más que todo de carácter temporal. Todos estos países tienen grandes recursos. Hay nuevas inversiones de capital extranjero y se desarrollan nuevas empresas. Se puede asegurar que en los años venideros habrá un crecimiento comercial bastante rápido en todos los países.

LOS ESTADOS UNIDOS ENCABEZAN LAS IMPORTACIONES

Las importaciones de los países centroamericanos son las que siempre caracterizan a aquellos países cuyas industrias son principalmente de extracción. Así tenemos textiles, utensilios, herramientas, maquinaria y productos alimenticios. Con respecto a esto, Centroamérica no difiere materialmente de la mayoría de los países de América del Sur. Sin embargo, sí difiere en que Estados Unidos es el país que acapara la mayor parte del comercio. Al tomar a los seis países como un todo, es probable que Estados Unidos abastezca al menos el 50% del total de las compras internacionales de estos países, y nuestro comercio crece de forma bastante satisfactoria con excepción de los países que han sufrido depresión comercial. En la mayoría de los seis países, las estadísticas comerciales o existen del todo, están incompletas o son poco confiables. Por lo tanto, a la hora de comparar, se emplean las estadísticas de exportación de aquellos países que abastecen a Centroamérica. Los tres competidores principales para comerciar con los Estados Unidos, Inglaterra y Alemania cuyas estadísticas de exportación se muestran en la siguiente tabla. Las cifras representan los valores promedio anuales por períodos de cinco años en el patrón oro en los Estados Unidos.

Cuadro I.1.1

PROMEDIO ANUAL DE EXPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS, EL REINO UNIDO Y ALEMANIA PARA CENTROAMÉRICA POR PERÍODOS ESPECÍFICOS

	ESTADOS UNIDOS		REINO UNIDO		ALEMANIA	
	1895-1899	1900-1904	1894-1898	1899-1903	1897-1899	1900-1904
Costa Rica	\$1.178.000	\$1.668.000	\$ 836.000	\$ 664.000	\$ 350.000	\$ 347.000
Guatemala	2.183.000	1.214.000	1.519.000	952.000	493.000	452.000
Honduras Británica	511.000	813.000	374.000	313.000
Honduras	677.000	1.057.000	212.000	258.000		
Nicaragua	1.005.000	1.405.000	826.000	674.000	445.000	619.000
El Salvador	1.163.000	794.000	1.421.000	1.071.000		

Como se puede notar, los Estados Unidos van a la cabeza en todos los países menos en El Salvador. Inglaterra se encuentra en el segundo lugar excepto con El Salvador donde encabeza y Alemania ocupa la tercera posición. Hemos aumentado bastante en Costa Rica, Honduras, Honduras Británica y Nicaragua; y a pesar de que hemos bajado en Guatemala y El Salvador, la disminución es simplemente parte de una reducción en el comercio de estos países.

INDUSTRIAS DE EXTRACCIÓN

Como se mencionó anteriormente, las industrias centroamericanas son en su mayoría de extracción. Los productos son principalmente tropicales aunque en los altiplanos se explotan algunos pocos productos propios de los climas templados. En general, los fabricantes industriales no existen en lo absoluto, aunque sí se pueden hallar en algunos de los pueblos algunas industrias pequeñas

como cervecerías, fábricas de hielo, fábricas de muebles, fosforeras, etc. De esta manera, la demanda de utensilios, de herramientas, de maquinaria, etc., no está asociada casi por completo al desarrollo de estas nacientes industrias; por el contrario, esta depende de las industrias forestales y agrícolas y la explotación de depósitos minerales encontrados en algunas regiones.

La naturaleza de las principales industrias, así como las líneas de desarrollo futuro en todos los países, pueden ser ilustradas, analizando el curso del comercio y la industria de uno de ellos, Costa Rica, el cual, como se dijo anteriormente, ha desarrollado la mayor actividad comercial. Además, se facilita el análisis ya que el gobierno de este país tiene un alto grado de eficiencia, lo que posibilita la obtención de la información.

COSTA RICA

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE CAFÉ Y BANANO

Las principales exportaciones de Costa Rica son el café y el banano. Juntos componen más del 90% del valor total de todas las remesas fuera del país. Las maderas duras, pieles y pequeñas cantidades de metales son la mayor parte del 10% restante. En los demás países centroamericanos, las exportaciones abarcan casi la misma lista, pero en proporciones distintas. En la mayoría de ellos, el café

está a la cabeza, mientras que en Costa Rica, el banano ha subido a un punto de equidad con el café y se encuentra pronto a sobrepasarlo. El valor de las exportaciones de café ha permanecido casi sin movimiento durante los últimos 10 años; en 1896 su valor fue de \$4.310.000 y en 1905 solo fue de \$3.774.000. Por otra parte, las exportaciones de banano han aumentado con asombrosa rapidez: de \$565.000 en 1896 a \$3.648.000 en 1905. El mercado para el banano centroamericano se está extendiendo rápidamente. En los últimos años se han visto grandes ventas en Inglaterra, y es seguro que el éxito de la industria en Costa Rica estimulará el desarrollo de las tierras bananeras en los otros cinco países centroamericanos.

IMPORTACIONES SEGÚN PAÍSES

La caída en el valor de las exportaciones de café de Costa Rica ha sido más que compensada por el aumento en las exportaciones de banano. Como consecuencia, el total del valor de las remesas de todos los productos primarios a todos los países extranjeros ha aumentado de \$5.333.000, en 1896, a \$8.148.000 en 1905. Por supuesto, este crecimiento en las exportaciones ha sido acompañado por el desarrollo del comercio de las importaciones a través de un aumento general del poder adquisitivo, así como a través de la demanda en aumento de la parafernalia que se ocupa en la expansión de las industrias. Los Estados Unidos han desempeñado un papel cada vez más significativo en el crecimiento del intercambio de las importaciones. Como bien se observa, el cuadro I.1.2 muestra

el porcentaje de las importaciones de los principales países.

El aumento de la participación estadounidense va desde una escasa superioridad sobre Inglaterra a un 9% de más sobre Inglaterra, Alemania y Francia juntas.

Cuadro I.1.2

PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PAÍSES EN LA IMPORTACIÓN COSTARRICENSE. 1894-1905

(En porcentajes)

Año	Inglaterra	Estados Unidos	Alemania	Francia
1894	32,03	34,59	19,21	7.79
1897	26,92	3,64	21,01	10.00
1898	19,61	44,80	15,50	10.80
1899	19,60	54,00	14,55	5.90
1900	27,30	46,50	13,59	5.94
1901	21,83	46,77	13,50	5.43
1902	23,94	54,08	12,47	5.25
1903	21,57	50,20	11.07	6.47
1904	19,27	52,20	12,50	4.60
1905	19,73	46,88	12,90	5.24

PRODUCTOS PRIMARIOS ESTADOUNIDENSES

El carácter general del comercio en las importaciones de Costa Rica. y también en la mayoría de los otros países centroamericanos, se ilustra con las siguientes cifras tomadas de las estadísticas de las importaciones para el año que termina el 31 de diciembre de 1905. Estas muestran las importaciones principales

en Costa Rica en 1905 y el porcentaje respectivo que proviene de los Estados Unidos.

Cuadro I.1.3

PARTICIPACIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS EN LAS IMPORTACIONES DE COSTA RICA EN 1905, SEGÚN LAS CLASES DE PRODUCTOS PRIMARIOS

Clase	Total	De los Estados Unidos	
		Valor	Porcentaje
Textiles	\$1 171 159	\$243 674	20,8
Alimentos, incluyen cereales, provisiones, vinos, etc.	1 070 262	670 882	62,7
Hierro y acero y sus manufacturas	777 336	525 078	67,5
Pinturas, pigmentos, tintes, etc.	157 690	92 577	58,7
Químicos, drogas, medicaciones, etc.	143 306	66 401	45,1
Papel y sus manufacturas	111 330	31 814	28,6
Tabaco y sus manufacturas	100 899	66 684	66,5
Carretas, calesas, etc.	73 398	71 889	97,9
Cuero, sin enumerar	76 874	55 126	71,1
Madera aserrada	66 137	65 738	99,4
Dinero acuñado	501 601	50 601	100,0
Todos los demás artículos	985 425	314 599	31,9
Total	5 239 477	2 706 063	46,9

El cuadro anterior da una muy clara idea de las clases principales de productos primarios que importa Costa Rica de los Estados Unidos. Pero todavía queda una interrogante aún más significativa: el crecimiento o caída de nuestro comercio en artículos específicos. El siguiente cuadro (I.1.4) aclara este punto; muestra valores promedio anuales, en el patrón oro de los Estados Unidos, de las principales exportaciones de los Estados Unidos por el período indicado de cinco años.

Cuadro I.1.4

IMPORTACIÓN PROMEDIO ANUAL DE ARTÍCULOS ESPECÍFICOS A COSTA RICA DE
LOS ESTADOS UNIDOS, 1895-1904

Artículo	1895-1899	1900-1904
Textiles	\$113 400	\$202 400
Alimentos, incluyen cereales, provisiones, vinos, licores, etc.	405 000	491 000
Hierro y acero y sus manufacturas	188 000	342 000
Tabaco y sus manufacturas	56 200	68 600
Madera y sus manufacturas	50 600	122 600
Químicos, drogas, medicaciones, etc.	41 200	47 800
Cuero y sus manufacturas	22 400	34 400
Instrumentos científicos y aparatos	19 400	39 000
Aceites	19 200	30 800
Carretas, calesas, otros vehículos y repuestos	18 000	51 200
Papel y sus manufacturas	17 400	21 000
Pinturas, pigmentos y colorantes	2 600	4 600

En todos estos artículos existe un marcado aumento, los cuales a su vez han constituido la mayor parte del comercio estadounidense con Costa Rica. Sin embargo, existen algunos productos pequeños (algunos de ellos incluidos en uno u otro de los grupos descritos en la tabla anterior) donde nuestro comercio cae.

Los más importantes son:

Artículo	1895-1899	1900-1904
Animales vivos	\$ 9 200	\$ 8 600
Libros, mapas, grabados, grabados al ácido, etc.	7 400	4 800
Pescado	21 600	16 000
Vinos, aguardientes y licores	44 600	29 200
Parafina y parafina sólida	26 200	23 000
Perfumería y cosméticos	4 600	3 400
Vegetales	15 600	15 000

AUMENTOS Y CAÍDAS

La baja en nuestras exportaciones de animales vivos parece ser solo parte de una caída general de la compra de estos animales. Se están criando mayores cantidades en el país y en las naciones vecinas, y no es probable que se traigan más suministros de los Estados Unidos. La demanda se debería limitar a algunos animales para la cría.

Los libros, mapas, grabados, grabados al ácido, etc. (de los cuales los libros son el mayor producto), no presentan un campo prometedor para los exportadores estadounidenses. Las ilustraciones, cromolitografías, litografías, entre otros, se venden aunque no mucho, pero los libros importados son obviamente impresos principalmente en español o en francés y los editores nacionales, con un mercado bastante limitado para los trabajos escritos en estos idiomas, casi no pueden competir con las casas editoras españolas, francesas y alemanas.

En cuanto al pescado, los Estados Unidos continúan sosteniendo la mayor parte del mercado a pesar de la caída. La baja es difícil de explicar. Parece ser solo temporal a pesar de que España, Francia, Alemania e Italia envían grandes cantidades, especialmente, de sardinas y mariscos enlatados.

En cuanto a la perfumería y los cosméticos, la participación de nuestro país es pequeña en el mejor de los casos. Francia es el principal proveedor y parece que así lo seguirá siendo.

La baja en nuestras ventas de vegetales es tan insignificante que tiene poca

importancia. Sin embargo, no se puede decir lo mismo en lo que concierne a la caída de nuestras ventas en vinos, licores, etc. Hace algunos años, hubo indicios de un intercambio prometedor con estos artículos, especialmente con los vinos. La posición ganada parece haberse perdido en beneficio de Portugal, España y Francia.

HONDURAS

PARTICIPACIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES Y LAS IMPORTACIONES

La oficina de estadística del Gobierno de Honduras ha preparado recientemente un informe del intercambio internacional para el año fiscal que termina el 31 de julio de 1905. Las cifras son de considerable interés ya que enfatizan la preponderancia de los Estados Unidos en el comercio de la República.

El total de las importaciones del país para el año fue valorado en \$2.362.760. y de esta cantidad los Estados Unidos proporcionaron \$1.689.900 o, en otras palabras, más del 70%. Las exportaciones fueron más del doble de la cantidad de las importaciones (\$5.564.003), de las que los Estados Unidos recibieron \$4.622.700. o más del 80%. La participación de los otros países se muestra en el siguiente cuadro (I.1.5):

COMERCIO INTERNACIONAL DE HONDURAS SEGÚN PAÍSES, AÑO QUE TERMINA EL

31 DE JULIO, 1905

País	Importaciones a Honduras	Exportaciones desde Honduras
Estados Unidos	\$1 689 900	\$4 622 700
Inglaterra	212 800	85 500
Alemania	185 000	217 400
Honduras Británica	95 000	74 400
Francia	66 500	3 600
Nicaragua	56 600	15 500
España	21 300	...
El Salvador	8 400	18 600
China	8 000	...
Japón	1 800	...
Guatemala	1 600	130 000
Cuba	900	391 100
Panamá	200	1 300
Costa Rica	...	3 800
Otros	15 000	...
Total	2 362 8000	5 564 000

Los diversos productos vegetales naturales del país constituyen los principales artículos de exportación, los cuales alcanzan un valor de \$2.593.700. Las exportaciones minerales se valoraron en \$1.998.700 y las exportaciones animales en \$909.000. Entre los productos vegetales exportados, el banano es con mucho el más importante y el valor total de las remesas es de \$2.078.400. El coco le sigue con \$210.9000; luego las maderas duras con \$128.100, el caucho con \$83.900, el café con \$52.700 y la zarzaparilla con \$30.000.

El cobre es el principal mineral de exportación, \$1.154.000; el oro y la plata componen la mayor parte de la balanza, \$813.700. Los únicos productos animales importantes de exportación son el ganado, \$595.600 y los cueros y las pieles, \$298.000

LA POSICIÓN DOMINANTE DE LOS ESTADOS UNIDOS

El informe del cual se tomaron las cifras anteriores muestra el gran poder de los Estados Unidos en los mercados hondureños; aun así, no revela el hecho igualmente importante, de la posición dominante de los Estados Unidos lograda en los últimos años. Hace diez años, las ventas de los Estados Unidos a Honduras no solo eran más pequeñas en números absolutos, también constituyeron una participación mucho menos importante en las compras totales de este país. Este aumento no solo se muestra en una o dos clases de mercancías, sino en casi todos los artículos importantes de nuestro comercio. Las cifras siguientes muestran el desarrollo de las exportaciones hechas a los Estados Unidos, valores establecidos en el patrón oro del mismo. Las cifras representan promedios anuales por dos quinquenios.

Los únicos productos que muestran una caída entre los dos períodos son algunos pocos sin importancia: instrumentos y aparatos científicos, de \$5.700 a \$4.500; artículos de mercería, de \$2.300 a \$1.900; jabón, de \$8.100 a \$6.600, y botellas de vino, de \$2.100 a \$1.400.

Además de las clases de mercancías más importantes mencionadas anteriormente, existen muchas otras que muestran aumentos similares tales como el papel, las velas, los carruajes, las calesas y otros vehículos, el carbón, loza de barro y porcelana, cristalería, manufacturas de caucho, lámparas y candelabros. Fósforos, encerados, pinturas, etc., perfumería y cosméticos, manufacturas de paja

palma, hojalatería, etc. El rápido ascenso de los Estados Unidos hasta llegar a na posición controladora en el comercio de Honduras, es solo uno de los muchos jemplos de lo que nuestros exportadores pueden hacer en el futuro en muchas artes de Hispanoamérica.

Cuadro I.1.6

IMPORTACIÓN PROMEDIO ANUAL DE ARTÍCULOS ESPECÍFICOS A HONDURAS DE
LOS ESTADOS UNIDOS (1895-1904)

base	1895-1899	1900-1904
limentos, incluyen cereales		
rovisiones, vinos, licores, etc.	\$131 600	\$220 300
rtículos de algodón	181 400	278 900
hierro y acero y sus manufacturas	92 600	151 100
químicos, drogas, edicaciones, etc	35 400	51 300
xplosivos	21 700	42 900
lmercurio	43 300	47 900
ladera y sus manufacturas	20 000	38 900
uero y sus manufacturas	14 700	33 200
zúcar y melazas	14 400	20 400
ceites	10 500	19 100
odos	667 200	157 200

GUATEMALA

LA REACTIVACIÓN DE LA VIDA COMERCIAL

Ya se había mencionado el hecho de que, en años recientes, Guatemala ha estado pasando a través de un período de depresión comercial que ha reducido el poder de compra del país a una cantidad considerablemente más bajo del que

enía diez años atrás. Un período de prosperidad y especulación que culminó en 1898, fue seguido por un colapso, y la baja del precio del producto principal del país —el café— ha contribuido grandemente a impedir su recuperación. Se ilustra muy bien la severidad de la crisis en los tratos comerciales de Guatemala con otros países extranjeros. En 1897, los Estados Unidos enviaron a Guatemala mercancías por el valor de \$2.992.000; en 1898 esta cifra cayó a \$1.163.000 y en 1900 a \$765.000. En 1896, Inglaterra envió \$2.000.000; en 1899, \$640.000. En 1897, Alemania envió \$800.000; en 1898, \$440.000, y en 1899, \$250.000. La caída más baja de este importante intercambio se alcanzó en 1899 y 1900. Desde entonces, ha habido una recuperación gradual que, a pesar de encontrarse obstaculizada por el bajo precio del café y por la reciente revolución, ha sido suficiente para prometer que el comercio del país pronto volverá a la posición que tuvo antes de la crisis.

Las cifras oficiales de las importaciones del año 1904 mostraron un aumento considerable sobre los años anteriores. Las de 1905, las cuales acaban de ser publicadas por el gobierno guatemalteco, exhiben aun un avance mayor. Se muestran en el cuadro I. 1.7 las cifras que corresponden a los primeros años después de la crisis. Estas cifras representan los valores promedio anuales para los períodos de tres años establecidos y para los años 1904 y 1905 por separado:

Cuadro I.1.7

COMERCIO INTERNACIONAL GUATEMALTECO (1899-1905)

Año	Importaciones	Exportaciones
899-1901, por año	\$3 714 500	\$7 761 100
902-1904, por año	4 009 900	7 767 400
904	5 041 100	7 551 900
905	6 884 400	8 237 800

DESESTABILIZACIÓN DE LAS CONDICIONES COMERCIALES

Este país todavía sigue lejos de volver a una buena condición comercial. Las cifras comerciales son más bajas que las de hace diez años. La depreciación y fluctuación del tipo de cambio y la revolución continúan debilitando la confianza. Además, los precios del café permanecen bajos. A pesar de esto, el aumento en el comercio, el mejoramiento en las cotizaciones de los fondos guatemaltecos llevados a cabo en el extranjero, la reanudación del trabajo en muchas empresas públicas y semipúblicas, tales como el Northern Railway (el ferrocarril del norte), y muchos otros factores, parecen indicar que lo peor ha terminado. A través del período de la depresión, el comercio de los Estados Unidos con Guatemala ha sufrido al igual que el de los otros países, pero en menor grado. Hoy en día, a pesar de que nuestro comercio es más pequeño que el de hace diez años, nuestra participación en el total es mayor.

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES SEGÚN PAÍSES

El cuadro I.1.8 muestra el promedio de los valores anuales de las exportaciones e importaciones durante los once años que terminan con 1904, así como del año 1905, entre Guatemala y los Estados Unidos, Inglaterra, Alemania y Francia.

El comercio francés con Guatemala casi ha desaparecido; los de Inglaterra y Alemania han permanecido casi sin movimiento, con un leve aumento en su participación en las importaciones y una leve baja en su participación en las exportaciones, mientras que el de los Estados Unidos ha aumentado en ambos sentidos. Nuestra participación en el comercio de las importaciones en 1905 fue casi tan grande como la de Inglaterra, Alemania y Francia juntas.

Cuadro I.1.8

EL COMERCIO DE GUATEMALA CON PAÍSES CONCRETOS (1894-1905)

País	Importaciones a Guatemala				Exportaciones de Guatemala			
	1894-1904	%	1905	%	1894-1904	%	1905	%
Estados Unidos	\$2 125 300	36,6	\$3 067 000	44,8	\$2 166 600	25,9	\$2 875 300	34,9
Inglaterra	1 222 700	22,6	1 570 100	22,9	1 287 400	15,4	1 050 500	12,8
Alemania	1 151 000	20,0	1 408 500	20,6	4 506 000	53,8	4 078 600	49,5
Francia	534 700	9,2	269 500	3,9	201 300	2,4	25 300	0,3

CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES

Como se afirma comúnmente, las exportaciones estadounidenses hacia Guatemala consisten sobre todo en alimentos básicos. Una y otra vez, algunas personas supuestamente familiarizadas con la situación me han contado que la razón del aumento reciente en el comercio estadounidense es la escasez del maíz guatemalteco, la cual los ha llevado a comprar fuera del país. Al examinar las cifras se comprueba que en parte esto es cierto. La verdad es que entre nuestras exportaciones a Guatemala, los alimentos básicos constituyen el mayor producto; también es cierto que una parte muy considerable del aumento en las importaciones guatemaltecas en 1905 consistió en estos mismos productos. Pero estos hechos solo muestran parte de la historia, ya que hay otros productos de suma importancia en nuestro comercio con Guatemala, que muestran un aumento similar al de los alimentos básicos. En 1905, cuando las compras guatemaltecas de alimentos básicos a los Estados Unidos eran extremadamente grandes, solo formaban alrededor del 35% del total de ellas; al menos un porcentaje igual corresponde a las compras de diversas mercancías manufacturadas, de las cuales las más importantes son el hierro, el acero y los textiles. Por otra parte, las importaciones guatemaltecas han aumentado en muchos artículos que nos ofrecen un mercado. La crisis del maíz guatemalteco afectó principalmente la importación de cereales, el aumento para este año es de \$558.000 (de \$450.000 en 1904 a \$1.008.000 en 1905), aunque otros aumentos no se consideran menos importantes como se verá en el siguiente cuadro:

Cuadro I.1.9

PRINCIPALES ARTÍCULOS IMPORTADOS A GUATEMALA QUE MUESTRAN

AUMENTOS EN 1905

	1904	1905
Otros alimentos	\$ 168 000	\$ 409 000
Hierro y acero	176 000	422 000
Textiles	1 249 000	1 467 000
Cristalería y porcelana	17 000	48 000
Carbón vegetal	49 000	69 000
Sebo	39 000	73 000

También había otros productos de menor importancia. Estados Unidos ha contribuido con grandes sumas de dinero en la mayoría de las mercancías con las cuales las compras guatemaltecas han tenido grandes ganancias, y en todas ellas, con excepción de los textiles y la cristalería, los Estados Unidos aún conservan la mayor parte del intercambio. Nosotros abastecemos con el 89% de los cereales, el 50% de otros alimentos básicos, el 42% del hierro y el acero, el 92% del carbón, el 98% del sebo, el 22% de la cristalería y el 21% de los textiles.

CLASE DE ARTÍCULOS NECESITADOS

El siguiente cuadro (I.1.10) da una clara idea de las clases de artículos que Guatemala demanda, y la posición de los Estados Unidos en el comercio. Este cuadro incluye todos los productos principales de la importación guatemalteca (los valores corresponden al período del patrón oro de los Estados Unidos).

Cuadro I.1.10

PRINCIPALES IMPORTACIONES A GUATEMALA Y PARTICIPACIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS

SEGÚN AÑOS ESPECÍFICOS

Artículo	1905		Promedio por año de los Estados Unidos			
	Todos los países	Estados Unidos		1899- 1901	1902- 1904	% Alza (+) o caída (-)
		Valor	%			
Alimentos:						
Cereales	\$1 054 800	\$ 937 500	88,8			
Bebidas	210 100	45 400	21,6			
Provisiones	128 000	116 200	90,8			
Frutas y vegetales	34 800	29 500	76,8			
Productos preservados						
diversos	89 600	48 400	54,0
Otros	25 700	4 800	18,8
Total	1 546 600	1 181 800	76,4	\$439 500	\$445 100	+ 1,3
Textiles:						
Algodón	1 447 600	317 300	21,9	171 600	239 900	-39,8
Tejidos de lana	143 600	800	0,5
Sedas	163 600	6 800	41,9
Artículos de lino	12 400	1 000	7,9
Sacos	135 000	18 600	13,8
Otros	11 300	1 000	8,9
Total	1 913 500	407 500	21,3
Hierro y acero:						
Maquinaria	152 200	78 600	51,6			
Herramientas mecánicas						
p/ agricultura e industria	107 600	21 700	20,2			
Herramientas mecánicas	24 300	9 400	38,7			
Materiales ferroviarios	93 800	68 200	72,7			
Utensilios	76 400	16 800	22,0			
Techado galvanizado	60 550	6 800	11,2			
Tubería y accesorios	19 300	11 200	58,0			
Alambre para cercas	30 000	22 400	74,9			
Ferretería	13 300	6 500	48,7			
Hierro y acero para						
uso industrial	32 400	23 000	70,9
Otros	92 400	33 600	36,4
Total	702 100	298 000	42,4
Papel	104 500	18 600	17,4	16 500	20 800	-26,1
Vidrio y cristalería	38 500	8 700	22,4	6 300	9 400	-49,2
Automóviles, calesas, etc.	5 700	3 100	54,8	14 100	11 300	-19,9
Madera:						
Sin manufacturar	42 700	42 300	99,1			
Manufacturas	27 300	9 200	33,8			
Cuero:						
Sin manufacturar	51 500	33 000	64,1
Botas y calzado	6 500	4 900	76,0
Otras manufacturas	14 400	1 900	12,9
Total	72 400	39 800	55,0	13 700	30 900	-125,5
Carbón vegetal	69 300	63 900	92,2	7 700	32 000	-315,6
Aceites	72 000	54 300	75,4	31 300	40 900	-30,7
Pinturas, pigmentos,						
colorantes, etc.	25 400	15 800	62,3	12 500	13 500	-8,0
Químicos, drogas,						
medicaciones, etc.	128 200	59 100	46,1	35 300	33 400	-5,4
Explosivos	22 000	21 700	98,6	19 000	22 200	-16,8
Manufacturas de cobre	16 400	4 100	25,0	1 300	2 600	-100,0

RECOMENDACIONES PARA LOS EXPORTADORES ESTADOUNIDENSES

La mayor parte del intercambio estadounidense con Guatemala se basa en alimentos básicos y en productos de hierro y acero, y en ambas clases de artículos primarios en general, abastecemos más que ningún otro país. Hay muchos productos por separado incluidos en estos rubros, respecto de los cuales nos encontramos muy por debajo de nuestros competidores. Una observación más detallada sobre estos últimos podría dar algunas pistas a nuestros exportadores de los artículos que podrían aumentar su comercio. El cuadro I.1.11 muestra las importaciones concretas a Guatemala, la participación de los Estados Unidos y las fuentes principales de la competencia en 1905:

Cuadro I.1.11

GUATEMALA: IMPORTACIONES. PARTICIPACIÓN ESTADOUNIDENSE Y FUENTES
PRINCIPALES DE COMPETENCIA EN 1905

Artículo	Todos los países	Estados Unidos	Principales competidores
Cereales:			
Arroz	\$ 37 100	\$26 500	Alemania
Malta	32 300	21 200	Chile
Galletas, etc.	5 600	3 900	Inglaterra, Alemania
Pasta lista	4 100	1 800	Italia
Provisiones:			
Mantequilla	4 600	2 800	Alemania
Queso	8 300	3 500	Italia, Alemania
Jamones, tocino, Salchichas y salchichones	4 700	500	España
Productos preservados diversos:			
Cubiertas de madera	9 800	8 200	Alemania, España
Otras cubiertas	79 800	40 200	Alemania
Dulces y confituras	11 000	4 200	Inglaterra, Alemania
Bebidas:			
Aguas minerales	6 500	1 600	Inglaterra, Francia
Cerveza	44 800	6 400	Alemania
Aguardientes	7 300	400	Francia
Gaseosa de gengibre	2 600	600	Inglaterra
Licores	7 300	400	Francia
Sidra	1 600	400	España
Vino rojo	41 700	14 500	Francia, España
Vino blanco	32 700	2 600	España, Francia, Alemania
Vino espumoso	12 500	65	Francia
Aceite de cocina	9 900	3 200	Francia, España
Hierro y acero:			
Materiales y aparatos eléctricos	20 700	5 900	Alemania
Armas de fuego-revólveres	6 600	6 000	España
Otros	6 100	670	Alemania, Bélgica, Inglaterra
Utensilios	76 400	16 800	Alemania
Bombas de aire o agua	2 400	1 100	Alemania, Inglaterra
Tuberías y accesorios	19 300	11 200	Inglaterra, Bélgica
Ferretería	13 300	6 500	Alemania
Herramientas e implementos	131 900	31 100	Alemania, Inglaterra
Techado galvanizado	60 500	6 800	Alemania
Maquinaria de fuerza animal, energía hidráulica o térmica	113 300	45 200	Inglaterra, Alemania
Máquinas de escribir	3 075	2 774	Alemania

LA COMPETENCIA CON LOS TEXTILES

En lo que se refiere a los textiles, Estados Unidos solo tiene el 21% del total del intercambio comercial; aun así, existen ciertas líneas de estos productos con las que estamos avanzando, lo cual promete cambios considerables en un futuro cercano. En lo que compete a manufacturas de lana, lino y yute, casi no competimos del todo, sin embargo ya tenemos la mayor participación con las sedas y logramos un marcado progreso en muchas clases de algodones. El cuadro I.1.12 muestra las importaciones de mercancías de seda y algodón en Guatemala, la participación de los Estados Unidos en las mismas y las fuentes principales de la competencia en 1905. En cuanto algodones, Estados Unidos se mantiene mejor en los drils, las líneas crudas y teñidas y los estampados. Se mantiene una demanda por los artículos estadounidenses de esta clase, no solo en Guatemala sino en el resto de Centro América también. Las dificultades que obstaculizan el crecimiento de los negocios, muchas veces aludidas, son principalmente las que afectan la venta de nuestros productos de algodón en toda Hispanoamérica.

Cuadro I.1.12

GUATEMALA: IMPORTACIONES DE ARTÍCULOS DE SEDA Y ALGODÓN,
PARTICIPACIÓN ESTADOUNIDENSE Y PRINCIPALES FUENTES DE COMPETENCIA EN
1905

Artículo	Todos los países	Estados Unidos	Principales competidores
Artículos de algodón:			
Productos hechos	\$ 63 300	\$ 38 900	China, Japón
Pañolones y bufandas	32 100	20 200	Japón
Cintas	19 500	35	Alemania, Inglaterra
Paraguas y parasoles	4 500	750	Alemania, Italia
Hilo de seda	16 500	7 100	Inglaterra, Japón
Géneros	18 300	1 300	Japón, Francia, Alemania
Mercancías de algodón:			
Productos hechos	45 900	3 600	Inglaterra, Alemania
Cintas	4 700	130	Alemania
Corsés	4 700	600	Alemania, Inglaterra
Drils	135 200	53 500	Inglaterra, Alemania
Mantas	24 300	4 000	Inglaterra, Alemania
Hilo e hilaza	190 200	1 800	Inglaterra
Paraguas y parasoles	4 700	1 800	Alemania
Ropa interior	56 600	4 200	Alemania
Géneros:			
Tela cruda	372 200	134 700	Inglaterra
lavada	114 800	8 200	Inglaterra
teñida	92 700	38 500	Inglaterra, Alemania
Estampados	124 600	43 900	Inglaterra
Sargas	33 500	300	Inglaterra
Todos	120 300	10 400	Inglaterra, Alemania
Toallas	10 400	250	Inglaterra

NICARAGUA, EL SALVADOR Y HONDURAS BRITÁNICA

No es necesario hablar mucho del comercio de Nicaragua, El Salvador y Honduras Británica. Las condiciones existentes en esta área son similares a las de los países descritos, ya que pertenecen a las naciones vecinas. Nicaragua y

Honduras Británica pertenecen al grupo cuyo comercio ha avanzado en los años recientes, mientras que El Salvador pertenece al grupo en que se han hechos sentir las depresiones comerciales.

Una parte considerable del comercio de Honduras Británica es, con seguridad, el tráfico comercial con Guatemala. Los Estados Unidos han hecho, definitivamente, avances en casi todos los artículos primarios importantes; nuestra exportación total sube en promedio de \$511.000 en los cinco años que van de 1895-1899, a \$813.000 en los años de 1900-1904; el aumento afecta todas las clases de productos básicos con la única excepción de los licores de malta los cuales han bajado en un promedio de \$11.800 por año a \$9.300.

En Nicaragua ha habido un aumento total que va de \$1.005.000 por año a \$1.405.000; sin embargo no ha sido tan general para todas las clases de artículos primarios. Además de los licores de malta, los que cayeron de \$20.900 por año a \$17.200, es importante mencionar que los vinos cayeron de \$19.300 a \$11.600; y los carruajes, calesas, etc., muestran una baja de \$10.300 a \$7.800 al año.

El Salvador presenta condiciones directamente opuestas. Nuestras exportaciones totales han disminuido de \$1.163.000 al año a \$794.000; esta baja afecta todos los productos básicos con excepción del algodón, los explosivos y las manufacturas de cuero. Inclusive el hierro y el acero los cuales han sido nuestros productos fuertes en Hispanoamérica han caído de \$252.000 a \$152.000 al año. Sin embargo, esta caída es parte de un movimiento general y no se puede considerar como permanente o que solo afecte a los Estados Unidos, y ha sido compensado

con creces por el crecimiento de nuestras ventas de artículos de algodón que van de \$179.000 a \$233.000 al año. A pesar de la depresión en El Salvador, en lo que concierne a estampados en especial, los productos estadounidenses están ganándole la batalla a los europeos.

AMÉRICA CENTRAL

Las características físicas de América Central son tales, que la población más densa y por consiguiente la mayor actividad comercial se encuentran en la vertiente Pacífica. Honduras Británica queda por completo en la vertiente Atlántica pero su población y comercio son pequeños, por lo tanto, se ha dejado de lado en el siguiente análisis sobre los problemas de transporte en Centroamérica. La población no es densa en ninguna de las tierras bajas del Atlántico o del Pacífico de estas repúblicas. Las condiciones climáticas han hecho que los habitantes busquen vivir en la meseta y las regiones montañosas. No hay grandes pueblos en ninguna de las costas. Las ciudades capitales y todos los centros importantes de la población se encuentran en el interior a alturas que van de 300m a 1.500m y, como la cordillera central se encuentra más cerca del Pacífico que del Atlántico, el centro de la población se ubica al lado Pacífico.

Como resultado la entrada comercial de estos países se ha llevado a cabo en general desde el Pacífico. En Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua cerca de siete octavos del comercio exterior pasa a través de los puertos del

Pacífico. Ni siquiera en Costa Rica la finalización de la vía férrea de Puerto Limón, en la costa Caribeña, a la capital no ha detenido en lo absoluto la importación o exportación de mercancías por los puertos del Pacífico.

DISTANCIAS A NUEVA YORK Y SAN FRANCISCO

En oposición a la ventaja que tiene la costa oeste (más específicamente la costa suroeste) por su proximidad a las áreas pobladas, se encuentra otra ventaja en la costa este: cercanía a los grandes centros comerciales de Europa y América. De Nueva York a Puerto Limón (Costa Rica), San Juan del Norte (Nicaragua) o a Puerto Barrios (Guatemala), hay aproximadamente 3.219km, mientras que las distancias ² de San Francisco a los puertos correspondientes en el lado Pacífico son: a Punta Arenas (Costa Rica), 4.989km; a Corinto (Nicaragua), 4.619km y a San José (Guatemala), 4.128km. De Nueva York por la vía del istmo de Panamá, las distancias a los puertos de la costa Pacífica sobrepasan las que hay hacia Puerto Limón, San Juan del Norte y Puerto Barrios como se muestra: a Punta Arenas, 805km; a Corinto, 834km y a San José, 1.738km. De Europa las distancias son de aproximadamente 2.673km más lejos que de Nueva York a ambas costas de América Central.

Por lo tanto, como una interrogante al transporte, la importancia futura de la costa oeste comparada con la costa este depende de una doble tarifa: el costo de

²Estas rutas cubren distancias con paradas en los puertos a lo largo de las rutas; las rutas directas son mucho más cortas.

transportar las mercancías a los puertos de la costa este, más el costo de transportarlas de ahí a los centros de población interior. Esto comparado al costo del transporte a los puertos de la costa Pacífica, más los fletes internacionales en esta vertiente. En todos los países, con excepción de Costa Rica, el costo del transporte de los puertos del este es virtualmente prohibitivo. Existe un poco de tráfico desde San Juan del Norte al interior de Nicaragua vía río San Juan y el lago de Nicaragua, pero este se ha detenido al menos temporalmente. Hay algunos planes en marcha para abrir líneas ferroviarias tanto aquí como en Guatemala, pero hasta el momento solo Costa Rica tiene las facilidades de este tipo de transporte en la costa Caribeña. Así que las comparaciones de las tarifas serían más útiles si se hicieran en este país.

FLETES MARÍTIMOS E INTERNOS

Como se había sugerido, la interrogante es doble. Las dos clases de fletes marítimos a Centroamérica y los fletes internos dentro de la región, deben ser examinados y esto se lograría mejor si se estudiaran por separado.

Primero observemos los fletes marítimos a los puertos centroamericanos. Tenemos una muy clara idea de la situación si se comparan las tarifas de los principales puertos centroamericanos a Europa, a Nueva York y a San Francisco. Las cifras siguientes (y todas las cifras citadas en este informe) fueron tomadas hasta donde fue posible de los conocimientos de embarque reales. Cuando no fue

í, se usaron las tarifas publicadas de las líneas de los buques de vapor en
 estión. Sin lugar a duda; en algunos casos se permitieron descuentos o se
 eraron algunas tarifas, pero es probable que las cifras sean una aproximación
 rcana al cobro promedio real.

Cuadro I.1.13

LETES COMUNES DE NUEVA YORK Y LOS PUERTOS EUROPEOS A PUERTO LIMÓN,
 COSTA RICA

(Reducidos a centavos por pie cúbico o 100 libras)

Artículo	De Europa		De Nueva York
	Puerto	Tarifa	
Acero de hierro	Southampton	15,2	16,0
Placa de hierro	Southampton	15,2	16,0
Placa de hierro	Manchester	15,2	16,0
Alambre de alambre	Southampton	15,2	16,0
Loza de barro	Southampton	12,2	16,0 ^a
Vino en barriles	Burdeos	21,4	
Vino en barriles	Barcelona	13,1	...
Vino en botellas	16,0 ^b
Mariscos enlatados	Barcelona	43,3	52,1 ^b
Macalao	Hamburgo	52,9	16,0
Chalotas	Londres	17,2	16,0
Polinario	Londres	17,1	16,0

O 40 centavos por 100 libras

O 16,8 centavos por pie cúbico

Por 100 libras

COMPARACIÓN DE LAS TARIFAS DE NUEVA YORK CON LAS DE EUROPA

Con una o dos excepciones a las listas anteriores de tarifas hacia Nueva York, estas son un poco más altas que las tarifas a los puertos europeos. Las diferencias a favor de Europa son mayores en los puertos al norte de Centro América. Por ejemplo, las tarifas desde Hamburgo son solo un tercio más altas hacia Puerto Barrios (Guatemala) que hacia Puerto Limón, mientras que las tarifas desde Nueva York hacia Puerto Barrios van desde 25% a casi 200% más que a Puerto Limón. Las cifras siguientes muestran las diferencias:

Cuadro I.1.14

TARIFAS DE ARTÍCULOS ESPECÍFICOS DESDE NUEVA YORK A PUERTO LIMÓN Y PUERTO BARRIOS

Artículos	Hacia Puerto Limón	Hacia Puerto Barrios
Cerveza ^a	\$ 6,40	\$12,00
Frijoles y guisantes ^b	8,00	12,00
Harina en sacos ^b	4,10	12,00
Hierro en lingotes, barras, láminas ^b	8,00	12,00
Madera aserrada ^c	12,00	12,00
Aceite de alumbrado ^a	6,40	12,00
Alambre de púas ^b	7,00	12,00
Sal ^b	4,10	12,00

^a Tarifa por pie cúbico

^b Tarifa por 2.000 libras

^c Tarifa por pie medido

Estas cifras muestran el hecho de que, a pesar de que Nueva York está a casi 6.673km más cerca de Centroamérica que los principales puertos Europeos, y nuestro intercambio con el istmo es tan extenso como el de Inglaterra, Alemania y Francia juntas los fletes desde Nueva York no son en lo absoluto más baratos que desde Liverpool, Southampton o Hamburgo, y en muchas ocasiones son mucho más caros. Si las distancias desde los Estados Unidos y desde Europa eran casi las mismas, o si la cantidad de mercancías ofrecidas para el transporte eran relativamente pequeñas, como en el caso de muchos de los países de América, esta situación se entendería con facilidad, pero bajo las circunstancias actuales es difícil de explicar. Sin embargo, cualquiera que sea la explicación, es el hecho que los Estados Unidos no obtiene el beneficio de proximidad con Centroamérica que se hubiera esperado. A pesar de esto, sí nos beneficiamos con el correo y el transporte de pasajeros, y esto probablemente explique mucho mejor esta preponderancia en los mercados centroamericanos. En lo que concierne a los cobros por fletes, no tenemos ninguna ventaja sobre Europa.

TARIFAS A COSTA RICA Y GUATEMALA

Pasando ahora a las tarifas de las costas Atlántica y Pacífica de los Estados Unidos a Centro América, mostramos los fletes típicos de Nueva York y San Francisco hacia Costa Rica, los cuales se muestran en el siguiente cuadro.

Cuadro I.1.15

TARIFAS EN ARTÍCULOS CONCRETOS DESDE NUEVA YORK Y SAN FRANCISCO HACIA LOS PUERTOS COSTARRICENSES

(Por tonelada de 40 pies cúbicos, o 2.000 libras)

Artículos	De Nueva York a		De San Francisco a Punta Arenas
	Puerto Limón	Punta Arenas (via Panamá)	
Cerveza	\$ 6,40	\$14,80 ^b	\$ 7,00
Frijoles y guisantes	8,00	14,80 ^b	7,00
Maíz	8,00	14,80 ^b	7,00
Harina en sacos	4,10	14,80 ^b	6,00
Ganado	75,00	...	50,00
Caballos	75,00	...	60,00
Ovejas	25,00	...	12,00
Madera aserrada	12,00	20,00	12,00
Hierro en lingotes, barras, láminas, etc.	8,00	24,80 ^b	9,00
Hierro en lingotes, barras, láminas, etc	6,40
Malta	16,00	14,80 ^b	8,00
Aceite de alumbrado	6,40	10,00	10,00
Arroz	8,00	13,00	8,00
Sal	4,10	14,80 ^b	7,00
Alambre de púas	7,00	14,80 ^b	7,00 ^c
Cordaje	6,40	14,80 ^b	8,00
Fruta seca	6,40	14,80 ^b	11,40 ^d
Salmón enlatado	6,40	14,80 ^b	11,40 ^d
Fruta en conserva	6,40	14,80 ^b	8,40 ^d

^a Tarifas de acuerdo a pequeñas partidas, menos de 5 toneladas; para partidas mayores con regularidad existe una rebaja considerable.

^b Por tonelada medida o \$13 por tonelada pesada

^c Por tonelada medida

^d Las tarifas cotizadas para frutas secas y enlatadas, el salmón enlatado, etc., cuestan \$8 por tonelada. Sin embargo, estas cifras se tomaron de los recibos de carga de embarques hechos actualmente.

COMPARACIÓN DE LOS FLETES DESDE NUEVA YORK Y SAN FRANCISCO

Como se supone, los fletes desde San Francisco hacia Punta Arenas son más baratos que desde Nueva York (con la única excepción del aceite de alumbrado), a pesar de que la distancia de Nueva York vía Panamá es de 800km o 960km más corta que de San Francisco (2.673km con respecto a 5.025km). Poder atravesar el

istmo explica en parte esta diferencia. De Nueva York a Puerto Limón, las tarifas son en general más bajas que de San Francisco a Punta Arenas. Esto se espera puesto que la distancia es de 17,6km o 19,2km menos entre las dos primeras que entre las dos últimas. Pero hay unos productos en la lista que muestran una tarifa más alta por el recorrido de 3.219km desde Nueva York que por los 4.960km desde San Francisco. Estos productos son los frijoles, guisantes, el maíz, la malta y los animales vivos. Las tarifas son las mismas para la madera aserrada y el arroz por ambas rutas. La prima por el flete desde Nueva York es del 10% y desde San Francisco no se cobra.

Con respecto a las tarifas guatemaltecas, existe una gran diferencia a favor de San Francisco, como se verá en los fletes característicos de Nueva York y San Francisco que se dan en el cuadro I.1.17.

Cuadro I.1.16

TARIFAS EN ARTICULOS CONCRETOS DESDE NUEVA YORK Y SAN FRANCISCO
HACIA PUERTOS GUATEMALTECOS ^a
(Por tonelada de 40 pies cúbicos, o 2.000 libras)

Artículos	De Nueva York a		De San Francisco a San José
	Puerto Barrios	San José (via Panamá)	
Cerveza	\$12,00	\$14,80 ^b	\$ 7,00
Salvado	12,00	14,80 ^b	12,00 ^c
Frijoles y guisantes	12,00	13,00 ^d	7,00
Cemento	7,10	13,00	7,00
Puertas, etc.	12,00	14,80 ^b	8,00
Harina en sacos	12,00	13,00 ^d	6,00
Heno en fardos comprimidos	12,00	13,00 ^d	16,00
Hierro en lingotes, barras. láminas, etc.	12,00	13,00 ^d	9,00
Clavos, púas, etc.	12,00	13,00 ^d	8,00
Maquinaria (excepto pesada)	12,00	14,80 ^b	2,00 ^c
Avenas	12,00	14,80 ^b	10,00
Aceite de alumbrado	12,00	14,00	8,00 ^c
Arroz	12,00 ^b	13,00 ^c	7,00 ^c
Sal	12,00 ^b	13,00 ^d	8,00
Vino	12,00	14,80 ^b	7,00
Alambre de púas	12,00 ^b	14,80 ^b	12,00
Madera aserrada	15,00	24,00	12,00
Tejas	4,50	...	2,00

^a Tarifas especiales en partidas de 5 toneladas y más

^b Por medida o \$13 por tonelada peso

^c Solo por peso

^d O \$14,80 por tonelada medida

Parece que a pesar de pocas excepciones, las tarifas desde San Francisco son más bajas no solo que las tarifas desde Nueva York y Europa vía Panamá, sino también que las que van a los puertos correspondientes a la costa Atlántica de Centroamérica. Los transportistas de San Francisco tienen una ventaja solo en cuanto al costo del transporte se refiere. Sin embargo, al mismo tiempo, están en desventaja, ya que el viaje de San Francisco a San José, en Guatemala, lleva de 14 a 16 días y a Punta Arenas 20 días, mientras que desde Nueva York hacia los puertos correspondientes a la costa opuesta se requiere solo de 8 a 10 días.

VENTAJAS FERROVIARIAS A SAN FRANCISCO

En las cuatro naciones septentrionales, donde las facilidades de transporte en la vertiente Atlántica no han sido aún desarrolladas, la ventaja para San Francisco en cuanto a los fletes marítimos, se hace mayor con los fletes por tierra. Por otra parte, en Costa Rica, la línea ferroviaria al norte brinda conexión ferroviaria directa desde Puerto Limón a la capital, San José. Muchos fletes se envían al interior por esta vía mientras que antes se importaban a través de Punta Arenas. Los fletes por tren desde Puerto Limón son extremadamente altos, pero se mantienen a tal punto que dan escasa ventaja a las importaciones por esta ruta. El costo real por transportar mercancías desde Nueva York hacia San José (fletes en buques de vapor y tren juntos) es, en la mayoría de los casos, un poco menos, pero no lo suficiente para contrarrestar la influencia del servicio más rápido desde Nueva York. Sucede que como parte del resultado de esta situación, algunos productos característicos de California van a Costa Rica desde Nueva York en lugar de ir desde San Francisco, como por ejemplo las frutas y vegetales secos o enlatados.

Enseguida se incluye una lista de algunos de los principales productos que pueden ser embarcados de San Francisco hacia Costa Rica, pero que hoy en día, se importan sobre todo de los estados en el Atlántico (los valores se dan en dólares estadounidenses):

Cuadro I.1.17

CANTIDADES RELATIVAS DE ARTÍCULOS CONCRETOS QUE SE IMPORTAN A COSTA
RICA DESDE LOS ESTADOS ATLÁNTICO Y PACÍFICO EN 1905

<i>Artículos</i>	<i>Desde la costa Atlántica</i>	<i>Desde la costa Pacífica</i>	
		<i>Valor</i>	<i>%</i>
Bacalao	\$ 30 135	\$ 43	0,1
Otras clases de pescado	24 423	769	3,1
Carne de res en salmuera o adobada	27 906	201	0,7
Otros productos preservados, excepto frutas	12 441	555	4,3
Harina de trigo	335 559	6 122	1,8
Harina de maíz	12 321	129	1,0
Otras harinas	3 702	27	0,7
Galletas saladas	9 701	441	4,3
Vegetales frescos	366	51	12,2
Frijoles	15 880	595	3,6
Frutas:			
Frescas	3 305	75	2,2
En conserva	1 925	472	19,7
Secas	2 028	245	10,8
Vinos:			
Blanco	44	400	90,1
Rojo	1 543	661	30,0
Cordería	17 944	469	2,6

Sin duda alguna, ciertos artículos en esta lista son originarios de la costa Pacífica, tales como las frutas y vegetales secos o enlatados, el vino y una gran cantidad de pescado. Aún así, la costa del Pacífico envía solo un pequeño porcentaje de estos artículos directamente a Costa Rica. Estos artículos van a Nueva York y a otros puntos al este y son reembarcados.

LA INTERROGANTE PARA LOS TRANSPORTISTAS DE LA COSTA PACÍFICA

Una interrogante de vital importancia para los transportistas de la costa Pacífica es si esta es una condición necesariamente permanente. Muchas indicaciones parecen no ir en esa dirección. Por el contrario, parece que nuestros mercaderes americanos pueden lograr un buen intercambio comercial directo si están preparados para tomar ventaja de cambios importantes que se aproximan. Tomemos como ejemplo a San José, la capital de Costa Rica. Sus condiciones son las siguientes: las mercancías de Nueva York (y Europa) se embarcan a Puerto Limón y de aquí directo en tren. Esto significa 163,2km a San José. Por otra parte, las mercancías van desde San Francisco hacia Punta Arenas, de ahí siguen por tren a Esparta, lo que constituye 20,8km; luego siguen por carreta 24km hasta Santo Domingo y por último por tren 65,6km hasta llegar a San José. Generalmente, los 24km a carreta cuestan más que los 4.960km del flete marítimo y los 88km del viaje ferroviario juntos. Esto es un promedio de \$12 la tonelada (un poco menos en la estación seca y bastante más alto en la estación lluviosa).

LA POSIBLE REDUCCIÓN DE LOS FLETES

Sin embargo, ahora el gobierno costarricense está apurando la construcción de una carretera que cierre el espacio de 24km entre las líneas ferroviarias. Es

probable que antes de que termine el presente año, exista una sola línea ferroviaria de Punta Arenas a San José. El gobierno será dueño de esta línea y asimismo se ha prometido que las tarifas por flete de la línea ferroviaria terminada serán las mismas por kilómetro como se mantiene hoy en día en las dos secciones en operación. Si esto se cumpliera, se ahorraría significativamente por los fletes desde Punta Arenas hacia San José con igual ventaja para todos los importadores vía el puerto de la costa Pacífica. El siguiente cuadro (I.1.18) ilustra el posible grado del cambio. El mismo muestra los fletes hacia San José, Costa Rica, desde Puerto Limón y Punta Arenas.

Cuadro I.1.18

TARIFAS ACTUALES Y POSIBLES DESDE PUERTO LIMÓN Y PUNTA ARENAS HACIA
SAN JOSÉ, COSTA RICA

(Centavos por 100 libras o pie cúbico)

Artículos	Desde	Desde Punta Arenas	
	<u>Puerto Limón</u> Solo en tren	<u>Tarifa actual:</u> Tren y carreta	<u>Posible tarifa futura:</u> Tren
Cerveza	90,0	94,6	44,9
Frijoles y guisantes	81,2	88,8	37,4
Maíz	56,3	88,8	37,4
Harina	81,2	88,8	37,4
Hierro en lingotes, barras, láminas, etc.	81,2	88,8	37,4
Alambre de púas	81,2	88,8	37,4
Cordaje	90,0	94,6	44,9
Frutas secas	47,0	32,8	20,7
Frutas en conserva	47,0	36,7	20,7
Salmón enlatado	47,0	42,2	20,7
Ostras enlatadas	47,0	35,3	20,7
Aceite de alumbrado	47,0	56,0	20,7

No se puede suponer que las tarifas del ferrocarril al Atlántico, que va de Puerto Limón a San José, seguirán tan altas como lo son ahora después de que se haya terminado la nueva vía. Casi se podría asegurar que estas tarifas caerán. Sin embargo, el hecho que esta vía es casi 48km más larga que la nueva, que pasa a través de terrenos más difíciles y que debe pagar dividendos en una capitalización alta, tenderá, bajo condiciones competitivas, a mantener las tarifas más altas que las nuevas tarifas desde Punta Arenas. Así, al completarse la nueva línea ferroviaria se estimulará sin duda alguna el comercio entre nuestros estados de la costa Pacífica y Costa Rica. Este estímulo y su crecimiento dependerá de las reducciones tarifarias que puedan hacer el Ferrocarril al Atlántico y las líneas de ferrocarril de Nueva York a Puerto Limón.

PROMESAS DE GRANDES CAMBIOS

También otros dos países centroamericanos —Nicaragua y Guatemala— prometen grandes cambios en cuanto a las facilidades del transporte para este futuro cercano. El gobierno nicaragüense consiguió un préstamo recientemente por 1.000.000 (libras). De esta suma, una parte se destinará a la construcción de una línea ferroviaria desde Punta Mico (Monkey Point), entre Bluefields y San Juan del Norte en la costa Caribeña, al litoral este del lago de Nicaragua. Este cambio ofrecerá transporte ferroviario desde el Mar Caribe a Managua, capital de Nicaragua, y a la sección circundante más poblada del país. Asimismo es posible

de la ruta desde San Juan del Norte vía el río San Juan-Lago de Nicaragua (cientemente abandonada) se abra de nuevo. Sin embargo, la distancia a anagua por cualquiera de estas rutas, es de dos a tres veces más larga desde el Puerto Pacífico de Corinto. Este tiene la ventaja adicional de tener un puerto en enas condiciones; e inclusive después de la finalización de los nuevos planes s que sin lugar a dudas están asegurados), es probable que la ruta Pacífica siga endo la más barata.

LÍNEA FERROVIARIA COMPETIDORA EN GUATEMALA

El proyecto de establecer una conexión total con la costa oeste parece que e realizará muy pronto en Guatemala. Ya se ha avanzado en la rehabilitación de vieja línea ferroviaria de Puerto Barrios al interior y la reducción del espacio de km entre la terminal y la ciudad de Guatemala, capital de Guatemala. Se cree ue la vía estará en operación en términos de un año o dieciocho meses. Si al orirse este ferrocarril interconectado entre Puerto Barrios y la ciudad de uatemala existiera competencia tarifaria con el Ferrocarril al Sur (el cual va de iudad de Guatemala al Puerto Pacífico de San José), se reducirá el costo de mercancías importadas de nuestros estados de la costa Pacífica. A menos que se efectúe algún tipo de combinación entre esas dos vías, la competencia es segura. as tarifas actuales del Ferrocarril al Sur, a pesar de que no son competitivas son xtremadamente altas. Es bastante probable que la competencia se reduzca y

mantenga el costo de transporte de mercancías de la ciudad de Guatemala hacia San Francisco más bajo que el transporte desde Nueva York. Las remesas neoyorkinas son transportadas aproximadamente 3.219km por mar y 272km en tren, mientras que desde San Francisco la distancia por mar es un poco más (4.000km) y en tren es mucho menos (118,4km) a través de un país con menos dificultades que las del país de la nueva línea ferroviaria.

LA VENTAJA DE LA COSTA PACÍFICA

Por lo tanto, en general, podemos concluir que en lo que concierne a las tarifas de transporte, nuestros exportadores de la costa Pacífica no solo tienen ciertas ventajas en el mercado centroamericano sino que estas ventajas seguirán así. En Costa Rica, la apertura de una ruta total ferroviaria al Pacífico ayudará directamente, mientras que en Nicaragua y Guatemala las conexiones que se contemplan con la costa Caribeña no parecen que reducirán las ventajas actuales de la ruta al Pacífico. Es difícil predecir el resultado de la apertura de la ruta de Tehuantepec. Sin embargo, el costo de transembarque de barco de vapor a ferrocarril y viceversa será un obstáculo el cual con certeza continuará dándole ventaja a la ruta exclusiva de barcos de vapor de San Francisco con excepción del tiempo y de ciertas mercancías de lujo.

Dado que nuestra costa Pacífica mantiene la ventaja en cuanto a facilidades de transporte se refiere, la interrogante lógica sería: ¿Por qué es que el comercio

¿La nuestra costa Pacífica con América Central es relativamente pequeño? Existen muchas razones, y las más evidentes dan una noción de su naturaleza.

1. Muchas de las mercancías para las que existe una demanda activa en Centroamérica no se producen hoy en día en los estados de la costa Pacífica, y hay unos pocos de estos productos que pueden soportar los fletes ferroviarios desde el este a San Francisco para embarcarlos al sur. Desde distintas localidades entre Chicago y la costa oeste se envían algunos artículos de alto valor comparados con peso o volumen a través de esta ruta, pero estos son la excepción más que la regla. Si el lado oeste (California por ejemplo) fortaleciera la fabricación de algunos productos bajo el estímulo de combustible barato, habría muchos artículos con mercado seguro en Centroamérica y el oeste suramericano. Como ejemplos de estos artículos se podrían mencionar el cable, los clavos, artículos de ferretería, maquinaria de minería, muebles, cristalería, botellas, etc.

2. Muchos de los productos de producción local en la costa oeste, tales como las frutas o vegetales secos o enlatados y los vinos de California, se venden a precios exorbitantemente altos en nuestros mercados del oeste. Por muchas razones, los productores californianos han encontrado que para ellos es ventajoso que intermediarios del lado este controlen la comercialización de sus productos. Los importadores de América Central y del Sur pueden, como consecuencia, conseguir en muchas ocasiones mejores precios de estos productos en Nueva York

o Chicago que en San Francisco. A los productores les corresponde determinar si tales arreglos permanecerán ventajosos bajo las condiciones de la demanda creciente en Latinoamérica.

La competencia alemana se sobreestima

3. Existe una tendencia inexplicable de parte de muchos de nuestros exportadores de sobreestimar la seriedad de la competencia extranjera en América Central. Cuando se discute el comercio de estos países con muchos de los vendedores que trabajan para casas estadounidenses, es sorprendente la manera en que exageran la participación de los alemanes, en particular, en estos mercados. La respuesta típica al por qué nuestro comercio no es mayor, es porque los alemanes nos están desplazando. Esto es en parte cierto para algunas líneas de mercancías, pero se dice sin ningún fundamento. Cuanto más rápido nuestros exportadores se deshagan de esta idea, será mejor para ellos. No es necesario repetir las estadísticas que han sido presentadas en detalle en otros informes. Basta con decir que en la mayoría de los productos más significativos de la importación centroamericana, Estados Unidos no solo sostiene la mayor parte del comercio sino que también está aumentando su participación en el total.

Mercancía "aceptable"

4. Existe una tendencia entre nuestros exportadores de considerar a las mercancías de categoría inferior como "aceptables" para América Latina. Por ejemplo, ciertos productos tales como frutas secas y enlatadas y vegetales característicos del estado de California, son lujos en Centroamérica. Son consumidos principalmente por las clases más adineradas, quienes pueden y aceptan pagar buenos precios, quienes saben distinguir entre las diferentes clases de productos y quienes también demandan lo mejor a cambio de su dinero. Nuestras mercancías pierden reputación con estos intentos de deshacernos de mercancías de baja calidad.

5. Con algunas notables excepciones, parece que existe una falta de persistencia y de empresa para "promover" las mercancías de la costa Pacífica. Para muestra un botón. El vino californiano es bien recibido en Centroamérica donde se le conoce, pero se evidencia poco esfuerzo para darlo a conocer más. El precio de las botellas de vino, en general, es demasiado alto para venderse bien y hacerle competencia al vino europeo. Sin embargo, el vino en barril se vende bien. Aun así, el trabajo resulta descuidado cuando el vino se importa y se embotella en Centroamérica. No existe uniformidad en la forma y el tamaño de las botellas; estas son selladas sin cuidado y a menudo se encuentran sin tapas o sin etiquetas. De esta manera, el vino mismo no se hace la publicidad que debiera hacerse si nuestros exportadores, con la ayuda de esfuerzo organizado, pudieran asegurar un

manejo adecuado. Ellos podrían facilitar las etiquetas y las tapas o inclusive establecer centros de embotellamiento en los principales puntos de distribución.

6. Por último, es indispensable mencionar una vez más la dificultad, a menudo recurrente, de la inferioridad del empaque y la falta de voluntad para conferir créditos, los cuales son una característica —que por fortuna aminora— de todas las exportaciones estadounidenses.

Para concluir, solo resta por repetir la convicción que se señaló en informes pasados, de que un mercado ascendente para nuestras mercancías de la costa Pacífica es posible no solo en Centroamérica, sino también a lo largo de la costa oeste de América Latina que puede extenderse tan al sur como hasta Perú, y para algunos productos, ir inclusive hasta Chile.

2. NEGOCIOS EN EL ISTMO (1916)

Tomado de: Las recomendaciones del cónsul sobre comercio en Honduras Consulado Americano, Tegucigalpa, Honduras, para el Secretario de Estado, Washington, 7 de febrero, 1916; despacho sin numeración, 615.111, archivos decimales centrales 1910-29 registro grupal 59; Archivos Nacionales y Registros de la Administración, Washington, D.C.

Consulado Americano

Tegucigalpa, Honduras, 7 de febrero, 1916

Asunto: Recomendaciones Consulares en el Comercio con Honduras

El Honorable Secretario del Estado,

Washington.

Señor:

Me es grato elevar a su ilustrado conocimiento un informe conjunto en cuádruple sobre “Las Recomendaciones Consulares en el Comercio con Honduras”, el cual es una colaboración de los Cónsules Gamon y Boyle y este servidor. El Cónsul Gamon sugirió la idea del informe y a la vez proporcionó la mayor colaboración en este asunto y ser trasladado a Corinto, se me transfirieron todos los informes para su revisión y así combinarlos en uno solo.

Confiamos que esta investigación y estudio tan considerablemente hechos para la preparación de este reporte, pueda ser de uso práctico para el Departamento.

Tengo el honor de ser, Señor,

Su obediente servidor,

(firma)

Cónsul Americano

Adjunto: informe mencionado

ALGUNAS RECOMENDACIONES CONSULARES SOBRE EL COMERCIO EN HONDURAS

Informe en conjunto de

John A. Gamon, Cónsul de Puerto Cortés

Walter F. Boyle, Cónsul de Ceiba

J. M. Lawton, Cónsul de Tegucigalpa

Aspectos preliminares

Estados Unidos disfruta de un mayor porcentaje de comercio con Honduras que con cualquier otro país. Este fue el caso desde antes del comienzo de la guerra europea y el porcentaje ha aumentado inclusive hoy en día. En el pasado, las recomendaciones que se dieron por parte de los cónsules acerca de las condiciones del embarque y la navegación fueron de gran ayuda en el desarrollo de la extensión del intercambio. Se cree, también, que seguirá siendo beneficioso un estudio profundo que incluya algunas sugerencias. Esto, en especial, parece ser pertinente en vista de que los Estados Unidos han aumentado la demanda y el interés por comerciar con América Latina. Muchos cónsules reciben constantemente peticiones no solo de algunos fabricantes sin ninguna experiencia en el negocio de la exportación, sino también, de muchas compañías con largos años de experiencia en la práctica.

Un cónsul tiene la oportunidad de observar las desventajas de algunas transacciones comerciales, así como de hacer ver la excelencia de otras. Con la

osibilidad de ser considerado académico, parece necesario recordar a los exportadores que un cliente satisfecho en Centroamérica, así como en la patria, es la mejor ayuda para extender las ventas y ayudar a establecer una reputación confiable y permanente. La falta de tacto al conceder créditos, el incumplimiento de las instrucciones de envío, el embalaje mal hecho y la facturación defectuosa, son algunas de las quejas en contra de los exportadores estadounidenses. Porfortunadamente, estas quejas han ido disminuyendo de manera gradual pero no deben desaparecer de una vez por todas con el fin de retener por completo el intercambio comercial en caso de enfrentarnos a una competencia europea de la post guerra.

El importador centroamericano está interesado en recibir sus mercancías con el mejor envío y la menor confusión. Está acostumbrado a un servicio bastante bueno por parte de las casas europeas. Los errores que se cometen en el lugar de embalaje y otros problemas como estos no son de su agrado. Ni siquiera la voluntad de rectificar un error va a compensar su pérdida de tiempo y los costos imprevistos. Para el exportador que desee fortalecer un negocio, una transacción no termina con la venta. Cada transacción favorable que se concluye en manos de una casa estadounidense, no solo hace que la siguiente venta sea más fácil, sino que prepara el camino de un colega exportador estadounidense.

El siguiente informe puede ser de gran valor para las nuevas casas exportadoras y, por qué no, para las compañías bien establecidas. El que estas últimas también reciban quejas, es prueba de que el tiempo no siempre construye modelos. Las sugerencias que aquí se hacen no son exhaustivas, pero se cree que

son pertinentes. Las damos no con el fin de lamentarnos, sino sobre todo, con el deseo de alcanzar lo mejor. La creación de una reputación general para el comercio estadounidense se alcanza solo con esfuerzo constante de parte del individuo. Los ejemplos que se incluyen no pueden extenderse demasiado cuando se consideren las sugerencias que aquí se detallan, no sea que la idea fundamental se pierda de vista en el estudio de cada ejemplo. Estos se mencionan solo para ejemplificar y, en muchos casos, para mostrar la molestia y el costo que puedan surgir cuando no se entiendan los principios.

Características generales

Existen tres distritos consulares en Honduras: Puerto Cortés y Ceiba en la costa norte, y en Tegucigalpa, capital de Honduras, en el interior. Esta última tiene a Amapala como puerto de entrada, el cual se ubica en la isla Tigre en la Bahía de Fonseca en el Pacífico. Los pueblos en la costa norte tienen algunas vías férreas cortas que se conectan con las plantaciones bananeras y, en general, con la larga faja de tierras bajas al lado de la costa. No hay vías férreas en la parte interior y austral. Tampoco existen muchos caminos para carreta, con excepción de una vía de transporte automotriz que va desde el subpuerto de San Lorenzo, en el Pacífico, hasta Tegucigalpa. Todos los fletes que se dirigen al centro y al sur de Honduras, han de ser embarcados vía Amapala al menos que se den instrucciones especiales. Dada su posición en el interior del país, Santa Bárbara y Santa Rosa de Copán son pueblos que son abastecidos por el lado de la costa norte.

Muchas condiciones y requerimientos de embarque que son apropiados para una de las costas, no son apropiados para los otros puertos. Se señalarán tales requerimientos en los siguientes subtítulos, de manera que cuando se trate del país en su totalidad, se indicarán las distintas necesidades para cada una de las tres divisiones consulares.

Puertos Marítimos: Puertos de Entrada

Trujillo, Ceiba, Tela, Puerto Cortés y Omoa son los puertos importantes de la costa norte. La distancia directa desde Nueva Orleans o Mobile hacia estos puertos es de cerca de 1.488km o tres días de navegación directa. Desde Nueva York la distancia es de aproximadamente 2.768km. Amapala es el único puerto del Pacífico, se encuentra en la isla Tigre de donde las importaciones se embarcan de nuevo en barcas hacia el puerto principal, cubriendo una distancia de cerca de 40km. A diferencia de los puertos del Atlántico, Amapala no tiene muelle; por lo tanto, todas las mercancías se embarcan en tierra.

Todas las compañías importantes tienen agentes en los puertos para que saquen las mercancías de la aduana y las envíen a su destino.

Líneas navieras y rutas marítimas

La United Fruit Company tiene un servicio semanal desde Nueva Orleans con escalas en Belice, Honduras Británica y Puerto Barrios en Guatemala. Este

viaje demora cinco días. Esta misma compañía también tiene salidas quincenales desde Nueva York a Puerto Cortés, Tela y Ceiba con escalas en ciertos puntos de Jamaica, Honduras Británica y Guatemala; también tiene servicio semanal directo hacia Tela y Ceiba desde Nueva Orleans. Sin embargo, debido a que las facilidades de desembarque en Ceiba son malas, no se brindan servicios de fletes hacia este puerto.

Los buques a vapor de los Hermanos Vacarro y Compañía tienen un servicio mínimo de dos viajes a la semana hacia Ceiba y un servicio mensual hacia Roatán y Trujillo. Todos estos buques zarpan de Nueva Orleans. Los fletes importantes que vienen de Nueva York con destino a Honduras son llevados desde aquella ciudad a Nueva Orleans por los navíos de la Southern Pacific Railroad Co., y de ahí se transfieren a los buques a vapor de los Hermanos Vacarro y Compañía.

De vez en cuando, buques a vapor con fruta llegan desde Mobile y Galveston y otros puertos estadounidenses, así como Schooners y otros navíos que sirven al comercio de la madera y el cabotaje.

Todas las tarifas de fletes y pasajeros así como los viajes, se pueden averiguar en las oficinas de la United Fruit Co., 17 Battery Place, New York City y en 630 Commonwealth Street, New Orleans. También en las oficinas de la *Hubbard-Semurray Steamship Co.*, *Whitney Bank Building* en New Orleans y en las de los *Vacarro Bros & Co.*, en *Queen and Crescent Building* en Nueva Orleans.

exhortativo que indica las directrices que deben seguirse al comerciar con Honduras. La modalidad es una de sus principales características acompañada con la voz pasiva. Su transferencia al castellano ha de perseguir el estilo del TO así como su efecto comunicativo.

Como se observa, la sintaxis colabora con la creación del estilo y se crea un desafío de guardar este estilo con la sintaxis propia del castellano.

La presente memoria recoge la experiencia del estilo y la sintaxis en la traducción, básicamente al comparar el uso de la voz pasiva en inglés y en español en el campo del comercio exterior.

B. Recomendaciones para la elaboración de un glosario para el traductor

Como se anotará más adelante, el proceso de un glosario para el traductor presenta diversas maneras de llevarse a cabo y se propone en la memoria una forma práctica. Expone la importancia de la lectura de textos del mismo tema tratado y la búsqueda sin pérdida de tiempo de lo que se desea encontrar, en lugar de leer centenares de libros con pocos resultados. Además, se ofrece un ejemplo más, pero aun así enriquecedor, del uso de las bases de datos a favor del campo de la lexicografía.

En este caso, se utiliza cierta terminología usada en los reportes que el texto original contiene. Esta terminología se refiere a diferentes tipos de productos que eran importados y exportados entre el istmo y los Estados Unidos o Europa.

Es conveniente corroborar si los nombres de los productos no han cambiado a través de los años y a la vez seguir el proceso de la confección de un glosario, en este caso de productos. A pesar de que el mercado y las bibliotecas del país contienen muchos diccionarios y glosarios especializados, estos no nos indican muchas veces el uso del vocablo, sus variantes dialectales, sus sinónimos, el término preferente, el tolerado y otros detalles de suma importancia para el traductor.

El glosario que esta memoria contiene, persigue no solo incluir el proceso de elaboración y la bibliografía requerida para este tipo de trabajo, sino incluir los datos más importantes y precisos que un glosario no tendría. Con el fin de aprovechar este tipo de investigación al máximo, el traductor, en una de sus tantas tareas como investigador lingüístico, ha de incluir toda la información posible aunque no la vaya a necesitar en ese momento. De esta forma, empieza a crear su propio banco de terminología.

El fin último del presente proyecto es ofrecer más claros ejemplos de cómo traducir las oraciones pasivas inglesas al español, sin perder el significado ni el carácter distintivo de nuestra lengua. Además, se muestra una guía fiable y ágil para construir un glosario de productos aduaneros cuyo procedimiento puede ser usado con terminologías similares.

En resumen, la presente memoria de trabajo incluye la caracterización de los textos original y traducido en el Capítulo de Generalidades, el tratamiento del

estilo del texto original, en el Capítulo II; y el proceso de elaboración de un glosario para el traductor en el Capítulo III. Se detallan al final las conclusiones y recomendaciones para los traductores.

CAPÍTULO I

GENERALIDADES

Introducción

Este capítulo esboza en detalle los rasgos pertinentes del texto original (TO) y los que corresponden al texto traducido (TT). A la vez, se señala el proceso y método que la traductora siguió durante la traducción para el entendimiento de los capítulos posteriores.

El capítulo contiene la caracterización del TO y del TT y la intención del mensaje de ambos. Luego del análisis de ambos textos se enfatizan las características más significativas, según la autora, que serán desarrolladas en los siguientes capítulos.

Análisis del Texto Original

El libro *A Collection of Documents on Economic Relations between the United States and Central America* es, como su nombre lo indica, una recolección de documentos donde se describen las relaciones económicas entre Centroamérica y los Estados Unidos. Estos documentos se encuentran en los Archivos Nacionales de los Estados Unidos. Tales archivos han sido interpretados para ilustrar la situación socioeconómica de nuestra tierra centroamericana en relación con el imperio del norte. Por lo tanto, no contiene una línea de pensamiento de un solo

autor, por el contrario, se incluye una serie extensa de documentación de diferentes años (1906-1956) que ilustran la situación entre los siete estados. Existe cierta esquematización de datos o resumen; pero en general, estos son cortos aunque complementados con cuadros, memorandos, y cartas. Estos tres elementos conforman la primera parte del capítulo por traducir. El texto original se divide en tres secciones: la introducción y primera parte del capítulo I, donde se describe la situación geográfica y socioeconómica de las áreas en mención; la carta de presentación enviada al Secretario de Estado en Washington caracterizada por un registro formal y que introduce el memorándum, y la segunda parte del capítulo I (el memorándum) el que sugiere los pasos a seguir al comerciar con Honduras. En sí, lo que se persigue con los documentos es observar el desarrollo de Centroamérica en torno a su relación económica con los Estados Unidos en los años mencionados.

El libro fue elaborado por las Naciones Unidas y su Comisión Económica Europea para América Latina y el Caribe (CEPAL) con sede en Washington y Santiago de Chile. Como bien se sabe, la CEPAL, desde su creación, se ha dedicado a la investigación y defensa social y económica de América Latina; y es este, uno de sus tantos libros a disposición de todo el continente americano. Esta característica es importante, ya que estas publicaciones gozan de fiabilidad y son consultadas con frecuencia.

Otra característica particular del TO es la época a la que se refiere. En el caso del primer capítulo (parte del cual es el TO a traducir), éste se remonta a

principios del siglo XX, el año 1906. Durante este período, Estados Unidos vivía, obviamente, una situación muy diferente a la actual. Asimismo, estaba bajo el patrón oro en lugar de la libre fluctuación del dólar existente en la actualidad.

Como el libro ha sido realizado en los Estados Unidos, el énfasis está en la relación de este país norteamericano hacia las naciones centroamericanas. Esto es bastante significativo, ya que las descripciones van dirigidas a ciudadanos estadounidenses. Por ejemplo, es muy común encontrar los pronombres *we* (nosotros/as) y *our* (nuestro/a/os/as) refiriéndose a los estadounidenses. Más específicamente, se espera que el lector del TO sea especializado o esté en proceso de especialización en comercio internacional. Se requiere que el lector tenga un cierto grado de conocimiento en cuanto a la economía, la política y la geografía se refiere. Aun así, si lo tomara cualquier otro profesional lo podrá entender perfectamente ya que el texto no es técnico. Así, la audiencia del TO queda reducida a personas de habla inglesa con un alto grado de cultura y educación.

El punto de vista global es el de los Estados Unidos de aquella época, ya que todos los documentos incluidos fueron escritos y enviados por diplomáticos estadounidenses que se encontraban en América Central u otros diplomáticos o enviados especiales pertenecientes a la misma nación del norte.

"With few exceptions, the point of view that appears in the documents is that of the United States Government,..." (U.N., pág. 13)

Como se observa en la introducción del TO, fue una gran hazaña el recolectar y plasmar en forma escrita "la historia socioeconómica de principios del siglo XX centroamericano". Por esta razón, esta recolección de tales documentos y su explicación y análisis en el TO pueden sonar un tanto pomposa a los oídos de un centroamericano cuya experiencia de la situación ha sido muy distinta. Al tener en cuenta estas dos ideas de descripción y orgullo, se encuentran una serie de adjetivos que describen la situación de Estados Unidos frente al istmo centroamericano. Algunos de ellos son:

"richness of the primary sources available in the National Archives of the United States." (TO p. 13)

"dominant" (p. 14)

"overwhelming dominance" (p. 14)

"commanding..." (p. 22)

Se identifica rápidamente el tipo de audiencia del TO (el público estadounidense, como antes se mencionó) dadas las referencias que hacen los autores en cuanto a distancia. Con el fin de que los lectores se imaginen el tamaño de los países centroamericanos y el recorrido de los buques, los autores toman como referencia ciertos estados como California, Luisiana o Nueva York. También es fácil comprobar el año en que fueron hechos los documentos en su contexto. Esto es porque se habla de "Spanish America", "Punta Arenas" y "British Honduras" en lugar de sus nombres actuales "Latin America", "Puntarenas" y "Belice".

Este último país no aparece bajo este nombre sino hasta 1981. Antes de esta fecha su nombre era Honduras Británica ya que formaba parte de las colonias inglesas desde 1862¹. Dentro del TT, se refiere a Belice como Honduras Británica.

Los únicos nombres de empresas que se incluyen son aquellas pertenecientes a los Estados Unidos. Este es el caso de algunas compañías navieras como *Vacarro Brothers and Company* y *Southern Pacific R. R. Co.* Por supuesto, se habla de la muy famosa *United Fruit Company* y su labor en la región.

Asimismo, se identifican cuatro campos de especialidad en el TO. Estos son agricultura, geografía, economía y comercio, el cual predomina. Ninguno de ellos adquiere un carácter técnico dentro del TO. Sin embargo, dada la naturaleza del TO de explicar las características socioeconómicas y el desarrollo del comercio en un área que depende de la agricultura más que de la industria, el vocabulario de los campos mencionados colabora en la comprensión.

En si, el TO es un reporte tipo descriptivo, con excepción de la parte 2 del Capítulo I del TO, donde se dan sugerencias y directrices dentro de la región hondureña en cuanto al comercio. Aun así, tales sugerencias son objetivas y basadas en lo investigado por los cónsules a cargo del reporte.

Además de descriptivo, el estilo del TO en las tres secciones escogidas para la traducción es neutral. Tanto la introducción, como las secciones 1 y 2 del Capítulo I mantienen un tono educado sin caer en lo técnico. La sección dos del

¹*Geografía Universal América Latina.* (Barcelona: Editorial Océano, MCMXC) pp. 1585.

Capítulo I difiere de los otros en cuanto a formalidad, ya que se dirige al Secretario de Estado en Washington.

Por último, los cuatro rasgos juntos, la descripción, la neutralidad, la formalidad y el trabajo conjunto de varios autores, constituyen un texto que en un 75%, se conforma de oraciones pasivas, las cuales en muchas ocasiones ocultan el agente. También el TO presenta oraciones impersonales y oraciones bipartitas.

Por ejemplo:

Larger animals are being raised within the country itself... (TO p.21)

It will be noticed that...(p. 19)

It has already been explained that... (p. 19)

Footnotes have been added where needed for clarity. (p. 16)

Análisis del Texto Traducido

Se detalla a continuación la metodología seguida con el texto traducido (TT).

Se leyó el TO y se determinó su audiencia y estilo discursivo. La primera traducción fue literal con el fin de dejar un borrador completo de las particularidades del autor del TO. Las tres revisiones subsiguientes (la reestructuración) moldearon el estilo meta en la lengua terminal. Finalmente, se desarrolló un glosario de los productos incluidos en las tablas del TO. Este glosario se hizo para efectos del trabajo de la Memoria de traducción y se incluye en el Capítulo III.

La traducción pretende abarcar un público extenso, el pueblo culto costarricense. Pero no por esta razón se ha cambiado el registro. Lo importante

es dar a conocer el tipo de pensamiento y el desarrollo económico que aquella nación del norte tenía (y por qué no, tiene) con respecto a nuestro suelo centroamericano. Como bien se explicó al principio de este capítulo, los documentos y cuadros forman parte del acervo guardado en los Archivos Nacionales de los Estados Unidos, así que no cabría el distorsionarlos, a menos que se pidiera tal cambio. La traductora se propuso llevar a cabo una equivalencia estilística en el TT. Esta equivalencia "mantiene el tono del original evitando las pérdidas semánticas, de efectos y matices". (Vázquez-Ayora, p. 79)

Los elementos culturales e históricos del TO han cambiado en cuanto a entendimiento de la audiencia meta. Es decir, su correspondencia ha sido estructural para que la función comunicativa sea eficaz. Este es el caso del enunciado *United States gold*, el cual fue transferido a *el período del patrón oro de los Estados Unidos*.

Consideraciones teóricas generales del campo de la traducción

Contemporáneamente se ha destacado el aspecto comunicativo en traducción por quienes apoyan la comunicación y la no literalidad. En otras palabras, se busca informar a la audiencia lectora de forma efectiva y apropiada. (Newmark, Approaches...p. 38) Frente a esta teoría que apoya la equivalencia comunicativa, encontramos dos métodos que enfocan su atención en el tipo de lectores: el método de traducción semántica y el de traducción comunicativa. Al

respecto Newmark las define, *grosso modo*, así:

"Communicative translation attempts to produce on its readers an effect as close as possible to that obtained on the readers of the original. Semantic translation attempts to render, as closely as the semantic and syntactic structures of the second language allow, the exact contextual meaning of the original". (p. 39)

Más adelante Newmark continúa y agrega:

"The transition to communicative translation normally makes the text smoother, lighter, more idiomatic and easier to read. Syntax is remodelled, commoner collocations and more usual works are found. Semantic translation is basically addressed to one 'reader' only, namely, the writer of the SL text, with the assumption that he can read the TL and will be the best arbiter of the translation's quality". (p. 44)

De esta manera se observa que la traducción comunicativa hace que el lector del TT obtenga un texto comprensible en su lengua y, a la vez, que no se pierda la equivalencia estilística del mensaje que recibe la audiencia del TO. Por otra parte, la traducción semántica, si bien ayuda a transmitir la significación del mensaje del TO, descuida la audiencia de la lengua terminal en cuanto a la ausencia de fluidez. Debe entenderse que esta traducción no es total (Catford, A Linguistic... p. 22) ya que la equivalencia se da solo al nivel de gramática y léxico y no a nivel fonológico y de grafía.

Como bien se ha explicado a lo largo de este capítulo, el énfasis de la traducción se encuentra en la audiencia del TT más que en la audiencia del TO. Asimismo, se mencionó la equivalencia estilística del TT, aunque difiera el

objetivo después de la lectura de ambos textos, el TO y el TT, por parte de culturas distintas.

Así, la traducción expuesta en el presente trabajo, ha seguido el método de traducción comunicativa, especialmente por tratarse de un texto informativo y un texto de explicación o definición.

Los capítulos posteriores se dedicarán a detallar el estilo del TO y su correspondencia en la LT y la elaboración del glosario de mercancías que muestran el flujo de importaciones y exportaciones del que trata el TO.

El estilo del texto es básicamente estructural. Cada documento incluido en el TO tiene su propio estilo. Primeramente, en la introducción y en la 1^{ra} parte del Capítulo I, la hipotaxis y el uso de la voz pasiva son notables. En la introducción de la 2^{da} parte del Capítulo I, se incluye una carta dirigida al secretario de estado en Washington sumamente formal y escrita en el año 1916. Luego de esta carta, se incluye un documento de recomendaciones donde además de la voz pasiva, sobresale el uso de verbos modales que indican obligación o posibilidad (may, should, must).

Por último, las mercancías detalladas en la 1^{ra} parte del Capítulo I conforman un significativo porcentaje del texto y su importancia no solo informativa sino de exactitud en equivalencia en la LT, merece una investigación aparte. A la vez, este Capítulo III mostrará los pasos a seguir en la elaboración de un glosario.

La comprensión de la naturaleza de TO escogido para la presente

traducción, abre las puertas para entrar en detalle con dos de las más prominentes características de este texto. A su vez, se justifica el por qué de la selección del método de traducción comunicativa y la escogencia de una y no otra transformación dentro de la gama de alternativas que la traductora tiene a su disposición a la hora de traducir.

CAPÍTULO II

PROBLEMAS DE ESTILO QUE AFECTAN LA SINTAXIS DEL TEXTO

TERMINAL: LA VOZ PASIVA VERSUS LA VOZ ACTIVA.

Como bien se describió en el Capítulo de Generalidades, el libro *A Collection of Documents on Economic Relations between the United States and Central America (1906-1956)*, recoge un gran número de documentos que ilustran las relaciones económicas entre la gran potencia del norte y el istmo centroamericano en los años comprendidos. La ECLAC (Economic Commission for Latin American and the Caribbean) en Washington, mejor conocida en nuestro medio por sus siglas en español CEPAL, se encargó de recolectar la información y acomodarla de manera cronológica para los efectos del estudio. El hecho de que un agente colectivo, y no un solo individuo, haya sido el autor de este libro, le da un matiz estilístico distinto a cada sección del texto original.

En este capítulo se tratará básicamente, el uso de oraciones pasivas a través del Texto Original (TO). Así, esta estructura sintáctica con su efecto principal en el estilo del TT, será el tema principal del presente análisis.

Análisis del Texto Original (TO)

El TO está profundamente marcado por el uso de la voz pasiva. Como bien se conoce entre los estudiosos de los idiomas castellano e inglés, la preferencia por esta voz es mucho más común en inglés que en los idiomas romances. Pero, la discusión de este aspecto se hará más adelante.

La estructura sintáctica de la voz pasiva se observa muy claramente en la introducción del TO. A pesar del sobreuso de la voz pasiva, esta sección del texto fuente es fluida y adelanta todo lo tratado en el libro. Además, explica cómo se esbozan los temas abarcados, la justificación del período estudiado y cómo se obtuvo toda la documentación.

Los capítulos siguientes son descriptivos. Estos muestran y prueban la situación centroamericana en cuanto a la importación y la exportación con los Estados Unidos y secundariamente con países europeos. Por lo tanto, los cuadros, las estadísticas y los productos se convierten en los sujetos activos de la mayoría de las oraciones. Dentro de este mismo capítulo del TO, específicamente la sección 2, el estilo es de corte expositivo y exhortativo a la vez; ya que se les informa y sugiere a quienes desean comerciar con Honduras las condiciones de la nación y aspectos socioculturales de la misma. Este es un informe hecho en conjunto y por lo tanto los autores dejan expresar su discurso en voz pasiva.

A) Voz pasiva vs. voz activa

Wandruszka nos da una breve pero concisa explicación de los usos de las voces activa y pasiva en nuestras lenguas. La primera siempre se ha resumido, *grosso modo*, como la actividad llevada a cabo directamente por el sujeto, en la segunda, este la recibe. O mejor descrita por Wandruszka:

La pasiva es el instrumento con que podemos decir que en un sujeto se realiza algo, que le sucede algo, que soporta algo sin tener que nombrar el causante; tal vez ni siquiera conocemos al causante, tal vez no podemos o no queremos nombrarlo o tal vez es innecesario nombrarlo. (Nuestros idiomas: comparables e incomparables, pp. 620)

Aun así, sabemos que podemos agregarle el agente el cual expresa *una procedencia, un medio o un instrumento* (Wandruszka, pp. 621).

Nuestro citado autor continúa al agregar que el francés, el español y el portugués hacen uso sobre todo de las dos posibilidades que permiten una equivalencia funcional con la pasiva de acción (aquella con la forma del participio presente en inglés -ing): la activa impersonal y la refleja (pp. 624).

A la vez, el idioma español se vale de las impersonales con se —bastante similar a la activa impersonal— y de perífrasis pasivas.

Por otra parte, Oscar Masís, en su artículo “La interacción formal y discursiva de las pasivas en español” nos refuerza la primera definición y nos dice que en la oración pasiva:

“...el objeto de un verbo transitivo activo pasa a ocupar la posición de sujeto en la oración pasiva correspondiente y que el sujeto de la activa pasa a ser en la pasiva un complemento agente o bien desaparece”. (Letras Vol. 15-16-17, pp. 113)

¿Por qué el idioma inglés puede hacer uso de la voz pasiva con mayor frecuencia que el idioma español? Aunque muchos lingüistas han tratado de explicar la psicología del uso de la voz pasiva, estos no han podido esclarecer por completo tal interrogante. Sin embargo, Wandruszka observa el comportamiento de la pasiva en inglés, en la cual no sólo un acusativo objeto directo, sino un objeto en dativo pueda ser sujeto de la pasiva. Esto ocurre al haber desaparecido las formas de la flexión en inglés y con ello, la pérdida del sentimiento de la diferenciación de tales formas (Wandruszka, pp. 631-632).

Masís indica que las dos formas pasivas en español son:

- A. partícula se + verbo (Impersonal)
- B. verbo ser + participio (+ agente si así es posible)

En el caso A el agente ya no es funcional debido a que:

1. El agente es muy evidente
2. El agente no se conoce muy bien.
3. El agente es el propio escritor.

En ambos casos, A y B, la frase nominal en la oración pasiva antecede o precede al verbo (Masís, pp. 114).

En el idioma inglés, la voz pasiva se conforma solo cuando la estructura verbal contiene **to be + past participle** o el **past participle** introduce alguna subordinada adjetiva. Esta voz pasiva funciona de la misma forma que en el español. El verbo **to be** es el que lleva el sema del tiempo verbal y el agente es introducido por la preposición **by**. Muchas veces se debe observar con claridad que esta preposición presenta al agente y no al medio. (Praninkas: Rapid Review...pp. 297)

El resultado de esta teoría en la traducción aquí expuesta, me llevó a tomar varias decisiones en cuanto al resultado final del texto traducido. Asimismo, cada ejemplo indica cuándo ha de usarse pasiva o no en español y brinda además otras técnicas.

Muchos de los sintagmas oracionales pasivos del TO se pasaron al español usando las oraciones impersonales con se¹ o se usaron las subordinadas adjetivas.

María Moliner (pp. 1116) llama a estas oraciones pasivas pronominales. El escritor “implica en su expresión” que alguien —él mismo— lleva a cabo la acción.

In fact, the documents presented here give ample support to the... (TOp. 13)

De hecho, los documentos que aquí se presentan sostienen la... (TTP. 4)

¹Recuérdese que la partícula se es también un mostrativo de persona indeterminado.

For example, under the general economic headings researched, no documents could be found concerning the economic... (p. 13)

Por ejemplo, bajo los encabezados de economía general investigados, no se hayaron los documentos referidos a las consecuencias económicas... (p. 4)

The choice of the period covered, 1906-1956, was pragmatic since,... (p. 13)

Se escogió la etapa de 1906-1956 por lo práctico que era... (p. 5)

Como Masís lo apunta en su artículo sobre la voz pasiva, la impersonal con se es de las más comunes en nuestra lengua, en especial si se conoce quien es el causante de la acción.

Larger numbers are being raised within the country itself and in the neighboring Republics,... (p. 21)

Se están criando mayores cantidades en el país y en las naciones vecinas,... (p. 25)

The demand must be confined to a few animals for breeding purposes. (p. 21)

La demanda se debería limitar a algunos animales para la cría. (p. 25)

En ambos casos, conocemos que quienes llevan a cabo la acción son los habitantes de la nación mencionada o como en el siguiente ejemplo, el autor no se menciona.

It has already been explained that the industries of... (p. 19)

Como se mencionó anteriormente, las industrias centroamericanas... (p. 19)

Existen otras opciones para la impersonales con se.

The countries all have great resources. New investments of foreign capital are taking place, and new enterprises are being developed. (p. 18)

Todos estos países tienen grandes recursos. Hay nuevas inversiones de capital extranjero y se desarrollan nuevas empresas. (p. 17)

En el ejemplo anterior, el balance de frases nominales en el TO se cambió a un balance donde las oraciones en el TT son introducidas por verbos. Si se hubiera traducido literalmente: “...nuevas empresas están siendo desarrolladas”, no se habría logrado el mismo balance.

En algunas ocasiones, se recurrió a un cambio en el orden de las palabras (transposición) donde la estructura pasiva del TO no equivalía al orden de la lengua castellana en el mismo tipo de estructura. Se acudió también a la transposición para utilizar la forma impersonal con se.

A rather brief but vivid -even impresionistic- description of what the Great Depression meant for these export-led economies will be found in Chapter I,... (p. 14)

En el Capítulo I, se encuentra una descripción, que aunque breve, es vívida -aunque impresionista- de lo que la Gran Depresión significó para estas... (p. 8)

De haberse traducido, “se hallará”, no se estaría respetando el carácter distintivo del castellano. (Vásquez-Ayora: Introducción a la..., pp. 86)

Además de este cambio en el orden se mantuvo, en algunas oraciones, la voz pasiva en los casos donde se mencionaba el agente.

The others are far behind except British Honduras, whose commercial statistics, are, however, swelled by a large transit trade and are therefore misleading. (p. 18)

Los otros países se quedan bastante atrás con excepción de Honduras Británica. Sin embargo, sus estadísticas comerciales son engañosas al verse incrementadas por un gran tráfico comercial. (p. 17)

Al tratar de mejorar la estructura de esta oración y acercar el verbo copulativo con el adjetivo *engañosas*, la mejor opción era dejar la voz pasiva en la oración.

Caso parecido es el del siguiente ejemplo, donde las cifras correspondientes al año 1905 son más importantes que quien las publicó y a la vez sirven como transición entre oraciones.

The official figures of imports for the year 1904 showed considerable increase over previous years. Those for 1905, which have been published by the Guatemalan Government, exhibit further advance. (p. 23)

Las cifras oficiales de las importaciones del año 1904 mostraron un aumento considerable sobre los años anteriores. Las de 1905, las cuales acaban de ser publicadas por el gobierno guatemalteco, exhiben aun un avance mayor. (p.30)

Observe la siguiente oración.

When in doubt, send letters and literature in that language (Spanish), because it is always understood, even though the customer is Chinese, French or German. (p. 41)

Si tiene duda, envíe las cartas, la documentación y publicaciones en esta lengua ya que siempre será entendida por un cliente chino, francés o alemán. (p. 74)

Si se vertiera al español en forma activa: "...esta lengua que hasta un cliente chino, francés o alemán la entenderán", cambiaría el significado de la oración, al expresar que el español es tan fácil que cualquiera puede entenderlo.

No siempre el agente ha de incluirse si se utiliza la estructura ser + participio. En el siguiente ejemplo, se logra un balance al no usar dos pasivas con

se en el TT.

Following is a list of some of the principal goods which might be shipped to Costa Rica from San Francisco, but which are at present imported mainly from the Atlantic States. (p. 32)

Enseguida se incluye una lista de algunos de los principales productos que pueden ser embarcados de San Francisco hacia Costa Rica, pero que hoy en día, se importan sobre todo de los estados en el Atlántico. (p. 50)

Observamos que no todas las oraciones pasivas son vertidas en el TT en voz activa. García Yebra en su libro Teoría y práctica de la traducción nos dice:

...y quien maneje como lengua original el inglés, el alemán o el francés, y como lengua terminal el español, debe saber que en cualquiera de aquéllos, y muy particularmente en inglés, se usa la voz pasiva mucho más que en español (pp. 209)

Sin embargo, sí debe existir una prominencia de la voz activa en la lengua española. En la elaboración del TT, la traductora recurrió a las oraciones reflejas, al subjuntivo y a las oraciones activas en sí, sin variar la función comunicativa y semántica.

Ejemplo de oración refleja:

The foreign accounts had to be settled in gold and with a prevailing high exchange rate. (p. 44)

Las cuentas extranjeras se vieron establecidas en oro y con un tipo de cambio que prevalecía alto. (p. 83)

Como manera de convertir la oración en activa, en lugar de decir “tuvieron que ser establecidas en...”, se recurrió a una economía de palabras.

Ejemplo del uso del modo subjuntivo para formar una oración activa:

The use of tags should be discouraged, wherever it is possible to put the mark on the article, bale or box. (p. 43)

Sería mejor no usar etiquetas donde se puede poner alguna marca en el artículo, fardo o caja. (p. 82)

Al formar oraciones activas se puede hacer uso de un verbo intransitivo ya que la oración en inglés no incluye el agente.

...,faulty invoicing, are some of the complaints against American exporters, which happily are gradually lessening but which must be entirely eliminated in order to permanently... (p. 37)

...y la facturación defectuosa, son algunas de las quejas en contra de los exportadores estadounidenses. Afortunadamente, estas quejas han ido disminuyendo de manera gradual pero deben desaparecer de una vez por todas con el fin de retener por completo... (p. 63)

También, el significado de la oración en el TO se puede expresar por medio de una modulación en el TT y así utilizar una oración activa.

..., where shoes by the gross, shirts and cotton goods in substantial amounts, hats, haberdashery, and a large variety of goods are being received by mail. (p. 41)

Aquí los zapatos al por mayor, camisas, artículos de algodón en grandes cantidades, sombreros, mercería y una gran variedad de artículos vienen por correo. (p. 75)

Las oraciones activas son más fáciles de construir cuando tenemos el agente en la oración original. En el siguiente ejemplo se adaptó su significado.

While the exporter is not primarily concerned with the clearing of goods through the Honduras customs, he is expected and held accountable by the importer, to follow... (p. 39)

Aunque el exportador no está directamente involucrado en los trámites aduaneros, el importador sí lo hace responsable de seguir... (p. 69)

Los siguientes tres ejemplos incluyen todos el agente en el TO. En su significado, este agente tienen tanta validez e importancia en su función que como sujeto activo.

..., a majority of shipments are those assembled by forwarding agents. (p. 41)

..., los recibidores son los que hacen la mayoría de los embarques. (p. 77)

...is evidence that other means are beginning to be considered by the American exporter in his desire to assist in the work of financing "bona Fide" undertakings abroad. (p. 44)

..., hace evidente que existen otros medios que el exportador estadounidense considera en su deseo por ayudar de buena fe al financiamiento de empresas extranjeras. (p. 85)

The north cost districts are visited at frequent and regular intervals by travelling salesmen from the United States... (p. 44)

Muchos de los vendedores de los Estados Unidos visitan los distritos de la costa norte de manera frecuente y regular... (p. 85)

De esta manera, se observa que aunque en el español exista una preferencia por el uso de la voz activa, la naturaleza del TO permite que algunos de los sintagmas oracionales en voz pasiva puedan traducirse al mismo modo verbal logrando un balance sintáctico en el TT.

Dado que el TO se conforma de estructuras pasivas casi en su totalidad, no era posible —ni permisible— transferir estas en activas, ya que no se alcanzaría un equilibrio sintáctico. Además, no es que el castellano evite usar la forma pasiva, pero un uso exagerado de esta forma no es natural de nuestro idioma.

El análisis hecho en este capítulo enfoca una nueva función de la traducción: la función informativa. Como se observó, un texto típico informativo es formal, sin emotividad; neutral con un estilo informal; informal con un estilo popular o no técnico con un lenguaje común. El uso de las oraciones o subordinadas pasivas adjetivas es común en este tipo de textos y según Newmark estos textos conforman gran parte del trabajo del traductor. Los textos informativos forman parte de los organismos internacionales o privados. Por su naturaleza informativa, son poco precisos y débilmente escritos. De este modo, le corresponde al traductor "corregir" este "estilo." (Newmark, pp. 40).

El traductor es sumamente responsable del TT y no el autor del TO. El balance y la precisión del texto final debe reflejar tanto la naturalidad de la lengua terminal y las ideas del texto original, y es aquí donde quienes nos encargamos de traducir mostramos nuestra habilidad e intelectualidad.

CAPÍTULO III

TERMINOLOGÍA: LA ELABORACIÓN DE UN GLOSARIO PARA EL TRADUCTOR

La traducción que aquí se incluye dio pie para la reflexión en el campo de la terminología y cómo mejorar esta rama de la lingüística aplicada.

En diversas ocasiones se ha mencionado la nueva inquietud por salvar nuestros idiomas del bombardeo de vocablos foráneos. Es tal la rapidez con que estos ingresan a nuestro ambiente que los usamos sin ni siquiera razonar si existe un equivalente en nuestra lengua materna. Para muestra un botón. Las palabras tales como *¡OK!*, *baby shower*, *country-club*, *jeans*, *muffler* (acomodada fonéticamente a "mufla"), *matinéé*, *petite-pois*, etc., (Pazos, pp. 25-29) solo nos dan una pequeña pista de extranjerismos que hemos adquirido inconscientemente en nuestra lengua.

Asimismo, la rapidez de la incorporación de la tecnología en Costa Rica socava nuestro idioma. Hoy en día, a pesar de la conciencia del uso de términos extranjeros, muchos medios de difusión, como la televisión y en especial los periódicos y revistas, los que luchan contra el tiempo por brindar la información más actual, crean nuevos términos que muchas veces dan al traste con nuestro idioma castellano.

A pesar del "subdesarrollo léxico de nuestra lengua en el campo de la ciencia y de la tecnología" (López Martín, pp. 149), los nuevos traductores del siglo XXI,

se proponen demostrar la riqueza de vocabulario de todas las lenguas, en especial la castellana.

El presente capítulo muestra una manera de cómo investigar y desarrollar un glosario para el traductor. Aunque el traductor cuenta hoy en día, con un sinnúmero de diccionarios y glosarios, entre ellos los del Banco Mundial, este profesional puede desarrollar su propia versión e incluir información recopilada de muchos textos, en un solo documento. Especialmente para aquellos nuevos profesionales de la traducción quienes no gozan de las ventajas del MODEM y la agilidad de los Bancos de Datos, este capítulo les guía en la elaboración de su propio glosario.

El capítulo comprende un proyecto completo de investigación. Este incluye la descripción del campo específico y sus características léxicas junto con la explicación de la necesidad de un glosario en este campo. Se desglosan los diccionarios técnicos usados y su descripción. Luego, la tercera parte muestra la descripción de la investigación, el servicio de la tecnología informática en el campo de la terminología y cómo se presenta el glosario en particular.

A. Identificación y descripción

La terminología se tomó del texto original que se tradujo para fines de esta Memoria de trabajo. Como se describió en el Capítulo de generalidades, las secciones escogidas para la traducción describen la relación socio-económica al

principio del siglo XX (1906). En el Capítulo I del texto original, muchos autores colaboran en la descripción de las características geográficas, la población y las condiciones sociales del área. Varios cuadros se encuentran respaldando la actividad comercial del área centroamericana principalmente con Estados Unidos y otros países europeos. Estos cuadros muestran los artículos o productos que fueron importados o exportados entre Centroamérica y el país norteamericano en mención.

Son 163 productos los que en su mayoría se incluyen en varios cuadros y algunos pocos dentro de la narración del texto. Aunque muchos de ellos son de amplio conocimiento, sin peligro de polisemia, entre la mayoría de los individuos que conocen el idioma inglés —tales como *rice*, "arroz"; *cheese*, "queso"; o *cement*, "cemento"— muchos de ellos tienen una correspondencia en la lengua terminal (español) que necesariamente no es el uso más común. Este es el ejemplo de la voz inglesa *shoes* cuyo equivalente dentro del texto terminal es "calzado" y no "zapatos". Un poco más complejo es distinguir los sinónimos *engravings* y *etchings* o *umbrellas* y *parasols*. Igualmente, muchos de estos productos tienen más de un equivalente en la LT. En este caso, es necesario observar la etimología (historia) de la palabra o recurrir a un análisis componencial que permite distinguir vocablos de significado similar.¹ Tomemos por ejemplo la palabra *boot* la cual en el diccionario de Simon & Schuster nos ofrece "bota" y "botín". Ambos

¹Ver Newmark *A Textbook of Translation*, Chapter 11 "The Use of Componential Analysis in Translation." pp. 114-124

tipos de calzado cubren el pie y parte de la pierna, pero Gómez en su *Breve diccionario etimológico de la lengua española* nos indica que "botín" es el vocablo antiguo mientras que "bota" es contemporáneo. En fin, tales distinciones son de suma importancia para el traductor quien ha de tener como principio el de la precisión.

Entre los libros sobre terminología, el libro de Haensch, *La lexicografía. De la lingüística teórica a la lexicografía práctica*, nos ofrece una amplia explicación de la finalidad de los diccionarios plurilingües y bilingües o diccionarios terminológicos bilingües. El presente capítulo lleva a la práctica el proceso y subraya la importancia de la creación de un banco de datos para uso del traductor.

B. Fuentes primarias y secundarias consultadas

Con el fin de iniciar la investigación, el traductor debe consultar tanto fuentes primarias como secundarias.

Las fuentes primarias son aquellos textos escritos originalmente en la LT que comparten el campo de estudio así como el género discursivo. En este caso, todas aquellas fuentes sobre comercio internacional entre 1900-1920 son de gran ayuda porque ofrecen terminología confiable y auténtica en la LT. Una de las formas más comunes de extraer información de estos textos se hace con fichas de ejemplos.

La siguiente ficha ejemplifica el proceso de recolección de información.

purchasing power

"The purchasing power of the country is small but growing." (TO p. 45)

"...para el nivel de precios de las mercancías producidas en A, puesto que A tiene un mayor *poder de compra* que antes,..." (Ohlin: Comercio...) p. 73

Doctrina de la paridad del *poder adquisitivo*

"...Cassel sugirió la paridad del *poder de compra* como nivel adecuado al que ajustar el cambio". (Kindleberger: Economía...) p. 471

"El gobierno respondió a esta caída en el *poder de compra* de las exportaciones con una política fiscal..." (Villasuso: El sector...) p. 11

poder de compra, poder adquisitivo

Estas fichas permiten comparar varias fuentes primarias escritas por diferentes autores en LT para luego seleccionar el término más usado. Asimismo, las fuentes primarias traducidas a la LT tienen esta misma función, con la salvedad de que el o la traductora de dicha fuente sea reconocida y a la vez su texto traducido ha de tener aceptación.

A pesar de que las fichas de ejemplos nos ayudan a probar confiabilidad en lo que traducimos, la limitación que esta técnica tiene se encuentra en la ausencia de contexto. Es decir, un vocablo o colocación aislados en el TO son más difíciles de situar en el contexto de la fuente primaria en la LT. Este es el caso del glosario desarrollado en este capítulo, ya que los vocablos escogidos no se encuentran en contexto. Sin embargo, en la etapa de procedimiento se explica como se resuelve este problema.

Por otro lado, las fuentes secundarias nos permiten encontrar vocablos aislados. Estas fuentes comprenden los diccionarios monolingües, bilingües, plurilingües, glosarios terminológicos o bancos de datos. Su limitación yace en que no todos contienen la información necesaria —y podría decirse ideal— que un traductor requiere. Esto por el hecho que el material léxico de una lengua es sumamente amplio y se prefiere dividir toda la información léxica en varios diccionarios especializados.

Otro tipo de fuente fiable es la consulta a especialistas que conocen el campo estudiado y constituyen una fiel guía. De igual forma, el acceso a Internet y la disponibilidad de miles de sitios en esta red informática nos permite ampliar la investigación.

Con el fin de que el traductor dé confiabilidad a su traducción, su trabajo debe incluir una ardua investigación y consulta a las fuentes mencionadas.

Las fuentes primarias y secundarias consultadas para la elaboración del presente glosario son las siguientes:

- *Diccionario técnico. Technical Dictionary. Inglés-Español / Español-Inglés.* México, DF.: Editorial Limusa, S.A., 1997.

Este diccionario incluye varias materias tales como las ciencias, matemáticas, ingeniería, medicina, etc. Ofrece más de una equivalencia, y en más de una entrada, incluye la explicación y la colocación del vocablo.

- Casares, Julio. *Diccionario ideológico de la lengua española*. Barcelona: Editorial Gustavo Gili, S.A., 1959.

Este diccionario permite comparar términos de significado similar. Es útil para el análisis componencial y es de fácil manejo.

- Galiana, Tomás de. *Pequeño Larousse técnico*. Ediciones Larousse, 1980.

Incluye en forma detallada la descripción de términos técnicos. Las ilustraciones favorecen el entendimiento.

- Gómez, Guido de Silva. *Breve diccionario etimológico de la lengua española*. México: Fondo de Cultura Económico, 1988.

El diccionario incluye los campos a los que pertenece la entrada, locuciones e historia. Sin embargo, no respalda la información.

- Joaquín Lizano. Dirección general de estadística. *Anuario estadístico Año 1920*. San José: Imprenta Nacional, 1922

Esta fuente primaria comprende un respaldo significativo por su año de edición.

- Ministerio de Economía, Industria y Comercio. Dirección General de Estadística y Censos. *Comercio exterior de Costa Rica - 1962*. San José, 1963.

Al igual que el Anuario Estadístico, esta fuente contiene una lista exhaustiva de los productos importados y exportados en el año de 1962. Incluye alimentos, textiles, manufacturas, maquinaria, químicos, materiales ferroviarios

de carreteras, minerales, ferretería y automóviles y sus partes. Aunque existen varios tomos, el año 1962 se aproxima más a las necesidades de la traducción. Los dos últimos documentos sirven de óptimo respaldo en la equivalencia de vocablos.

- *Simon & Schuster's International Dictionary. Simon & Schuster. Diccionario internacional. New York, 1973.*

Este diccionario bilingüe es preciso en el hecho de que incluye todo posible equivalente de la entrada, además que da expresiones comunes con el vocablo. Sin embargo, no distingue con claridad entre los términos dados.

- Sorre, Max y Rosa Filatti. *Geografía universal. México América Central. Barcelona: Montaner y Simon, S.A., 1928.*

Este libro es otro buen ejemplo de fuente primaria no solo por estar escrito en la lengua terminal sino por el año de edición.

3. Terminología escogida

Como se mencionó anteriormente, el TO (Capítulo I, sección 1) contiene la mayoría de los productos que los países centroamericanos importaban a principios del siglo XX. Este listado de productos significa un desafío para el traductor ya que no se encuentran en un contexto específico, el único que se conoce es el cronológico y por ende se hace necesario la consulta exhaustiva tanto en fuentes primarias como secundarias, siendo esta última la de primera importancia. Esta terminología aduanera servirá en el futuro como ahorro de tiempo para el traductor y representa una fuente confiable de uso.

. Explicación del proceso

La riqueza de la terminología que el presente glosario persigue, se basa en cantidad de productos y acepciones en el campo aduanal que el TO incluye.

Algunos de los vocablos no presentan gran problema ya que no corren peligro de polisemia. Por ejemplo, las voces inglesas *books, leather, perfumery* y *ehicles*, tienen como equivalencia al castellano *libros, cuero, perfumería* y *ehículos* respectivamente, sin desafiar a ninguna mente bilingüe. De igual forma, un diccionario bilingüe resuelve su equivalencia al castellano con bastante certeza.

Sin embargo, algunos lexemas tales como *etchings, engravings* y *carriages, ars, carts*, así como las colocaciones *iron rod, iron sheet, etc.*, van más allá de una simple búsqueda en los diccionarios bilingües. Algunos de estos lexemas además de tener un mismo equivalente en castellano, por su situación cronológica y su significado en un campo profesional específico, nos obligan a investigar semánticamente su equivalencia en la LT.

La búsqueda de equivalentes requiere no solo la consulta de diccionarios bilingües técnicos o especializados, sino de diccionarios etimológicos, de ideas y usos, monolingües tanto en la LO como la LT, sino también de su corroboración en fuentes primarias específicas en la LT.

Las fichas de ejemplos con citas textuales en la LT no colaboran en esta área terminológica ya que la falta de contexto es una limitante. La fuente primaria ideal, la constituyen las fuentes estadísticas de la época.

Dadas las características de la terminología escogida se llevó a cabo el siguiente procedimiento.

- Búsqueda de los vocablos en diccionarios bilingües técnicos.

Aunque el diccionario de Tomás de Galiana no es técnico, comprende muchas explicaciones del uso del vocablo. Se hace la salvedad de que no todos los términos se encuentran en los diccionarios bilingües, estos tienen sus limitaciones. Así que se procede al

- Uso de diccionarios de etimología y de ideas y usos en ambas lenguas, así como de diccionarios monolingües.

En este paso, se extraen los semas para el análisis componencial de sinónimos y descartar o escoger un término por otro.

Esto se observa claramente en los voces inglesas *etchings* y *engravings* cuyas equivalencias al español son *grabadas* en ambos casos. El diccionario de la lengua inglesa (Webster's, 10ª edición 1994) nos ayuda a encontrar su diferenciación y se logra elaborar el siguiente análisis.

Características Entradas	incisión para formar un patrón o diseño	en metal	en madera	uso de un ácido/rayo láser	tallado	arte
Engravings	✓	✓	✓	x	✓	✓
Etchings	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Para diferenciar ambos términos en español, se recurrió a una circunlocución y se optó por traducir *etching* como *grabado al ácido*.

- Búsqueda de los vocablos en fuentes primarias.

Las fuentes primarias escogidas corroboraron las equivalencias y a la vez su uso. Este es el caso de la colocación *iron rod* cuya primera equivalencia se supondría es *barra de hierro*, pero el libro *Anuario estadístico Año 1920* de Joaquín Lizano nos muestra el nombre de este material como *hierro en barras*. Así estas fuentes colaboran en descifrar estos términos polisémicos.

E. Tipo de información incluida en el glosario terminológico.

El glosario incluye:

- a) el término en inglés (163 entradas);
- b) su equivalencia al castellano (esta equivalencia toma en cuenta el campo específico aduanal y la época);
- c) el hiperónimo en algunos de los vocablos (con el fin de distinguir y desechar otros posibles significados debido a la polisemia de la palabra, la categoría a la que pertenece el vocablo es de suma importancia. Este es el caso de *mufflers*. Este producto pertenece a la categoría de *textiles* y no a la *de mecánica*);
- d) variación ortográfica;
- e) sinónimos; (si se consultan otros listados de productos es posible encontrar variaciones dialectales que son también aceptadas. La primera equivalencia que la traductora da, es la más ampliamente aceptada);
- f) término aceptado en algunos vocablos; (estos términos comprenden el vocablo actual y correcto contemporáneo);

g) término común (ste es el término conocido en Costa Rica);

h) explicación.

Muchos de los vocablos necesitan una explicación de uso y de justificación de escogencia. Aunque la mayoría de los glosarios terminológicos no incluyen definiciones, el justificar la equivalencia escogida ofrece más fiabilidad al presente glosario.

Aunque el lexicógrafo José Martínez de Sousa en su *Diccionario de ortografía técnica* enseña el tipo de grafía correcta en la elaboración de diccionarios, la traductora ha escogido uno diferente por tratarse de un glosario terminológico y no incluir tanta información como lo hace el diccionario.

La grafía del glosario se lee de la siguiente manera:

Entradas	Tipo de letra News702BT, 12, negrilla y ordenadas alfabéticamente.
Equivalencia al español	Tipo de letra News702BT,12, normal
variación ortográfica;	News702BT,12, introducida por doble barra(//) y separada con punto y coma
sinónimos;	News702BT,12, separados por punto y coma
► término aceptado	News702BT,12, introducidos por el símbolo →
término común	News702BT,12, cursiva
explicación)	News702BT, 8, texto entre paréntesis
CATEGORÍA)	News702BT, 8, tipo de letra versalita, paréntesis

F. Uso de una base de datos: Database de Microsoft Works versión 4.0 para Windows 95

Aparte de la búsqueda investigativa de los vocablos escogidos, se pretende mostrar que el uso de la computación en beneficio del campo de la traducción y más específicamente de la lexicografía, acelera la eficacia de estos campos en una época donde ambos conceptos, rapidez y competencia, son la clave del éxito.

Todas las bases de datos contienen el mismo principio: almacenamiento de datos y manipulación de los mismos por parte del ejecutor. Los programas de una u otra empresa varían, ya sea que se puedan combinar con otros programas, sean más rápidos y eficientes, o simplemente se actualicen, pero su empleo es exactamente el de almacenamiento.

Los bancos de datos terminológicos pueden incluir todo el material que así se quiera y el traductor extrae de ellos lo que necesite. A la vez, la actualización de las entradas o equivalencias toma solo la digitación del material, ya que las bases de datos lo ordenan.

La escogencia de la base de datos MicrosoftWorks 4.0 se hizo por la preferencia y conocimiento de uso de la traductora, con el fin único de mostrar la agilidad que ofrece la computación.

Las bases de datos trabajan como una forma de registros donde se incluye la información sobre un ítem, ya sea una persona, una situación o, en el caso que aquí nos compete, un vocablo. El listado general incluye toda la información digitada, pero la osadía de estos ordenadores es el de poder crear informes de los

datos que ahí se incluyen.

Algunos de los informes que se pueden generar a partir de la terminología en la presenta traducción son los siguientes:

- a) Entrada-equivalente en ambos idiomas (Ver anexo A y A-2);
- b) Entrada-equivalente-explicación (Ver anexo B);
- c) Equivalentes-sinónimos (Ver anexo C);

Esta es una forma de observar los datos en porciones e inclusive de compartir información con otros traductores.

Los informes no pretenden de ninguna manera ser el glosario final ya que una de las limitaciones de esta base de datos es la administración del espacio y el glosario terminológico aquí incluido es más elaborado tanto en presentación como en la manipulación de información.

A pesar de que este glosario no pretende ser exhaustivo, muestra un claro ejemplo de cómo desarrollar un glosario terminológico de forma rápida, competente y eficaz. Esta investigación culmina con un glosario cuya información específica no es encontrada ni en el diccionario más especializado, ya que se ha centrado en un solo campo y se ha tratado cada vocablo en particular. De ahí la fiabilidad del mismo.

Sin embargo, por la especificidad del glosario, se limita a sí mismo en dar la riqueza léxica y semántica de cada palabra, aunque esta no haya sido la finalidad de la investigación. A pesar de que se llevó a cabo un análisis

componencial entre algunas entradas y sus equivalencias, este no se realizó entre los diferentes sinónimos en la LT, análisis de mucho interés para llevarse a cabo en el futuro.

Glosario Final

Glosario Aduanero

Algunos Productos de Importación hacia Centroamérica 1906-1916

A gricultural tools	herramientas para agricultura
Apollinaris apparatus	Apollinaris aparatos; máquinas (Se sugiere la palabra "instrumentos" pero de acuerdo con el diccionario de Silva, el vocablo no indica que sea un medio).
B acon	tocino
barbed wire	alambre de púas
beans	frijoles; fríjoles, fréjoles, judías (El equivante para Hispanoamérica es "frijoles").
beef	carne de res
beer	cerveza
beverages	bebidas (Podría confundirse con la palabra "brevajes". Estos son bebidas también pero se distinguen por tener aspecto y sabor desagradable).
biscuit	galletas
blankets	mantas; frazadas (La "frazada" es un tipo de manta peluda).
books	libros
boots	botines; <i>botas</i> (La palabra "botín" es antigua).
bran	salvado; afrecho
breadstuffs	cereales
butter	mantequilla
C anned fruit	fruta en conserva
canned oysters	ostras enlatadas
canned salmon	salmón enlatado
carriages	carruajes; calesas
cars	automóviles; →coches; <i>carro</i> (anglicismo)
carts	carretas
casks	barriles; toneles; tanques
cattle	ganado

cement	cemento
cheese	queso
chemicals	químicos
chromos	cromolitografía // cromos ; <i>cromos</i>
cider	sidra
coal	carbón vegetal; hulla
codfish	bacalao
coined money	dinero acuñado
colors	colorantes
compressed bales	fardos comprimidos
confits	confituras
copper manufactures	manufacturas de cobre
cordage	cordería
corn	maíz
corn meal	harina de maíz
corsets	corsés (Galicismo)
cosmetics	cosméticos
cotton goods	artículos de algodón
crackers	galletas saladas

D oors	puertas
dried fruit	frutas secas
drills	drils
drugs	drogas; medicamentos (“Drogas” es la acepción de la época).
dyes	tintes; colorantes

E arthenware	loza de barro; trastos
electrical materials	materiales eléctricos
engravings	grabados
etchings	grabados al ácido (Este es el proceso de grabado en que las líneas son producidas por la acción de un ácido).
explosives	explosivos

F ence wire	alambre de púas
firearms	armas de fuego

fish
fittings
flour
foodstuffs
fresh vegetables
fruits

pescado
accesorios para tubería
harina
alimentos
vegetales frescos
frutas

Galvanized roofing

Ginger Ale
glass
glassware

techado galvanizado

Ginger Ale; → gaseosa de gengibre; *Ginger Ale*
vidrio; cristal
cristalería

Hams

hardware
hay
heavy lifts
horses
household utensils

jamones

ferretería
heno
maquinaria pesada
caballos
utensilios (Los “utensilios” tiene el sema de “uso doméstico”. Así que si su colocación se vertiera al español literalmente (“utensilios domésticos”) esta se convertiría en un pleonasma o redundancia).

Illuminating oil

illustrated paper
implements
instruments
iron
iron bar
iron bedsteads
iron cot
iron rod
iron sheet

aceite de alumbrado

ilustraciones
implementos; instrumentos
instrumentos
hierro
hierro en lingotes
camas de hierro
catres de hierro
hierro en barras
hierro en láminas

Laborer's tools

herramientas (La colocación inglesa nos ayuda a distinguir el tipo de “tools”. No es necesario especificar quien las usa ya que el vocablo español contiene ese sema).

leather	cuero
linens	artículos de lino
liquors	licores
lithographs	litografías
live animals	animales vivos
lumber	madera aserrada

Machinery

malt	malta
maps	mapas
meal	grano molido
medicines	medicaciones
mineral waters	aguas minerales
molasses	melazas
mufflers (TEXTILES)	bufandas

Nails (HARDWARE)

clavos

Oats

avenas

oils	aceites
oysters	ostras

Paints

pinturas

paper	papel
paraffin	parafina
paraffin wax	parafina sólida
parasols	parasoles; <i>sombrillas</i>
paste preparations	pasta lista
pease	guisantes; <i>arvejas</i> (El plural es también "peas".)
perfumery	perfumería
pickled beef	carne de res adobada
piece goods	géneros
pigments	pigmentos
pipes	tubería; cañería; tubos
porcelain	porcelana; loza

prints
provisions
pumps

estampados
comestibles; provisiones
bombas de aire o agua

Quicksilver

mercurio

Railway materials

materiales ferroviarios

ready-made-goods
revolvers
ribbons
rice

productos hechos
revólveres
cintas; listones
arroz

Sacks

costales; sacos

salt
salt beef
sausages
scientific instruments
shawls
sheep
shellfish
shingles
shoes
silk floss
silks
spikes
spirits

steam power
steel
sugar
sundry preserved goods
sweets

sal
carne de res en salmuera; carne de res salada
salchichas y salchichones
instrumentos científicos
pañolones; pañoletas
ovejas
mariscos
tejas
calzado
hilo de sea
sedas
púas
aguardientes (En castellano la palabra es seguida de la preposición “de” y de un sustantivo para designar la sustancia de donde se extrae). DRAE
energía térmica
acero
azúcar
productos preservados
dulces

T able oil	aceite de cocina
tallow	sebo
textiles	textiles
thread	hilo
tobacco	tabaco
tools	herramientas
towels	toallas
twills	sargas (Las "sargas" son telas cruzadas).
typewriters	máquinas de escribir

U mbrellas	paraguas
underclothing	ropa interior

V ehicles	vehículos
------------------	-----------

W heat flour	harina de trigo
wine, red	vino tinto
wine, sparkling	vino espumoso
wine, white	vino blanco
wines	vinos
wire netting	malla de alambre
wood	madera
wooden covering	cubiertas de madera
woolens	tejidos de lana

Y arn	hilaza
--------------	--------

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La travesía que realizamos los traductores por los textos, tanto el que se traduce como el que se elabora, nos convierte en portadores de verdades en dos dimensiones distintas. Interpretamos una verdad cultural ajena y la vertemos en la propia o viceversa. Nuestra competencia como traductores yace en cómo resolver de manera exitosa, la simbología morfosintáctica, léxica y semántica de esas verdades con el fin que otros las hagan suyas o las rechacen.

Este proyecto incluye dos maneras de solucionar de forma efectiva la expresión de una verdad de la cultura inglesa para verterla al castellano. El Capítulo 2 ofrece una guía para el tratamiento de la voz pasiva inglesa y su traducción al castellano específicamente. Por otra parte, el Capítulo 3 formula una manera apta de elaborar un glosario para que aquellos futuros traductores economicen tanto su tiempo como su esfuerzo. Las recomendaciones y conclusiones de esta investigación se presentarán de forma general y luego por los dos capítulos desarrollados.

Sin duda alguna, el informarse sobre el tema que se trata en una traducción es de suma importancia además de que es un paso práctico para prepararse al traducir. En este caso, el haber tomado cursos en economía, economía internacional y política me ayudaron a resolver algunos de los problemas con rapidez. De no poderse involucrar en cursos como éstos o de alguna rama de conocimiento en particular, la lectura de textos del tema o la consulta con

especialistas aliviana el proceso de entendimiento del Texto Traducido (TT), siempre y cuando se tenga en cuenta la situación geográfica y temporal del mismo.

En este caso en que se traduce solo una breve parte de un todo, es imprescindible leerse el libro por completo; en otros casos si el tiempo es corto, un simple vistazo a la ordenación estructural y el propósito del libro, da las claves de cómo debe tratarse la traducción.

El desarrollo del Capítulo 2 permite afirmar que:

- La voz pasiva en español es una estructura común de la lengua y por ende no se le debe huir de forma estricta a su uso.

A veces se generaliza erróneamente que el idioma español hace uso escaso de la voz pasiva. Comprobamos que la voz pasiva en sus dos acepciones estudiadas, tiene su cabida en el castellano y es parte del genio de esta lengua.

- La naturaleza de los sintagmas oracionales que aparecen en el TO en voz pasiva son comunes del idioma inglés y su tratamiento es aplicable a otras estructuras parecidas en otros textos.
- No todas las formas pasivas se pasan automáticamente a formas activas.
- Para formar oraciones activas en español no solo se hace con un verbo transitivo o intransitivo similares en significado al del TO.
- El/La traductora puede atreverse a utilizar las técnicas de modulación

y transposición de lexemas sin perder el sentido semántico de la oración.

- No solo el modo indicativo de los verbos resuelve la transformación de la voz pasiva a la voz activa; el subjuntivo constituye también una opción.
- Un vistazo a la estructura profunda de las oraciones del TO nos ayudan a observar significados y reformular estructuras en el TT.
- Así como los ejemplos que nos ofrecen traductores experimentados como Valentín García Yebra, para abrir la brecha de opciones y soluciones a estructuras de este tipo, la investigación aquí expuesta ofrece ejemplos muy estudiados con el fin de dirigir a otros traductores del inglés al español, en la misma tarea.

El Capítulo 3 recomienda al futuro traductor el:

- Escoger fuentes primarias y secundarias apropiadas a la época de uso de los vocablos a traducir.
- Escoger apropiadamente aquellas fuentes que le ayuden a realizar análisis componenciales de léxico en caso que el vocablo sea ambiguo.
- Ir más allá de la simple palabra-equivalente que muchos glosarios solo nos dan.

Dada la naturaleza de un glosario, su consulta será constante y debe

contemplar más opciones de usos de un vocablo con el fin de ahorrar tiempo en el futuro. La carrera del traductor hoy en día, se ve caracterizada por la presión del tiempo y la fiabilidad; de ahí el esfuerzo de la traductora de esta investigación por agilizar el campo de la terminología.

- Incluir la simbología de uso del glosario dentro del mismo con el fin de no confundir al lector.
- Hacer uso de las bases de datos para beneficio propio como fuente ágil de sus bancos de palabras. La economía de tiempo y la facilidad de acceso y actualización que estos programas nos dan, son invaluable.

Este proyecto expone la experiencia de la traductora con el texto escogido y se aseguró de mejorar algunas técnicas de traducción en los temas tratados.

El proceso de traducción demanda no solo el transmitir una idea de un idioma a otro, se debe cuidar también el significado total del Texto Original y la fluidez de la lengua en el Texto Traducido. Los traductores somos creadores de textos originales y debemos cuidar, a la vez, la lengua a la cual estamos traduciendo.

Por último, para una efectiva traducción, se le recomienda al traductor conocer de antemano el texto a tratar para que su tiempo sea lo mejor aprovechado posible. Así que no tendrá que detenerse un sinnúmero de ocasiones que a la postre interrumpen este proceso de creación.

BIBLIOGRAFÍA

Textos

- Brinton, E. Et al. *Translation Estrategias. Estrategias para traducción*. London: McMillan, 1981.
- Cano Aguilar, Rafael. *Estructuras sintácticas transitivas en el español actual*. Madrid: Editorial Gredos, 1987.
- Catford, J. C. A *Linguistic Theory of Translation*. London: Oxford University Press, 1965.
- ECLAC. *A Collection of Documents on Economic Relations between the United States and Central America. (1906-1956)*. Santiago: United Nations, 1991.
- García Yebra, Valentín. *En torno a la traducción. Teoría, crítica, historia*. Madrid: Gredos, 1989.
- *Teoría y práctica de la traducción*. Madrid: Gredos, 1984.
- Haensch, G. et al. *La lexicografía. De la lingüística teórica a la lexicografía práctica*. Madrid: Gredos, 1982.
- Hatim, Basil and Ian Mason. *Discourse and the Translator*. New York: Longman Inc., 1990.
- López, M. Alfonso. *Cuidando del idioma común*. San José: Editorial de la Universidad de Costa Rica, 1989.
- Masís, Oscar. "La interacción formal y discursiva de las pasivas en español". En: *Letras*, 15, 16, 17. Heredia: EUNA, 1980.
- Newmark, Peter. *Approaches to Translation*. Oxford: Pergamon, 1982.
- *A Textbook of Translation*. New York: Prentice Hall, 1988.
- Paz, Octavio. *Traducción: Literatura y literalidad*. Barcelona: Tusquets, 1971.
- Pazos Jiménez, Ethel. *Frecuentes errores en el uso del español*. San José: Euroamericana de Ediciones, 1990.

Praninskas, Jean. *Rapid Review of English Grammar*. New York: Prentice-Hall, 1975.

Vásquez-Ayora, Gerardo. *Introducción a la traductología: Curso básico de traducción*. Georgetown: Georgetown University Press, 1977.

Wandruszka, Mario. *Nuestros idiomas: comparables e incomparables*. Madrid: Editorial Gredos, 1976.

Fuentes primarias

Geografía Universal América Latina. Barcelona: Editorial Océano, MCMXC.

Heilperín, Michael Angelo. *El comercio de las naciones*. Trad. Victor Aizábal. Buenos Aires: Ed. Sudamericana, 1951.

Joaquín, Lizano. *Dirección general de estadística. Anuario estadístico Año 1920*. San José: Imprenta Nacional, 1922.

Kindleberger, Charles P. *Economía Internacional*. Trad. Jesús Ruiz de Cenzano Losa. Illinois: Richard D. Irwin., 1968.

Ministerio de Economía, Industria y Comercio. Dirección General de Estadística y Censos. *Comercio exterior de Costa Rica - 1962*. San José, 1963.

Muñoz Guillén, Mercedes. *Comercio exterior de Costa Rica, 1925-1945*. Tesis. San Pedro de Montes de Oca, Universidad de Costa Rica, Facultad de Ciencias Sociales, Escuela de Historia y Geografía, 1977.

Ohlin, Bertil. *Comercio interregional e internacional*. Trad. Antonio Casahuga V. Barcelona: Oikos-tau, S.A., 1971.

Vivó Escoto, Jorge Abilio. *Estudio geográfico económico de la América Central*. México: Editorial Cultura, 1956.

Fuentes secundarias

Ahijado, Manuel y Mario Aguer. *Diccionario de Economía y Empresa*. Madrid: Ed. Pirámide, 1988.

Casares, Julio. *Diccionario ideológico de la lengua española*. Barcelona: Editorial Gustavo Gili, S.A., 1959

Diccionario técnico. Technical Dictionary. Inglés-Español / Español-Inglés. México, DF.: Editorial Limusa, S.A., 1997.

Galiana, Tomás de. *Pequeño Larousse técnico*. Ediciones Larousse, 1980.

Gómez, Guido de Silva. *Breve diccionario etimológico de la lengua española*. México: Fondo de Cultura Económico, 1988.

Martínez de Sousa, José. *Diccionario de ortografía técnica*. Madrid: Ed. Pirámide, 1987.

Merriam Webster's Collegiate Dictionary. 10th ed., 1994

Moliner, María. *Diccionario de uso del español*. Madrid: Gredos, 1998.

Orellana, Marina. *Glosario internacional para el traductor*. Glossary of Selected Terms used in International Organizations. Santiago, 1990.

Paerson, Isaac. *Systematic Glossary of Selected Economic and Social Terms*. New York: Pergamon Press, 1963.

Simon & Schuster's International Dictionary. Simon & Schuster. *Diccionario internacional*. New York, 1973.

Sorre, Max y Rosa Filatti. *Geografía universal. México América Central*. Barcelona: Montaner y Simon, S.A., 1928.

Terminology Unit Langua Service Division. *World Bank Glossary*. English-French-Spanish. Washington, D.C., 1981.

Webster's Third New International Dictionary and Seven Language Dictionary. Vol. III. Enciclopedia Británica. Chicago, 1986.

Williams, Edwin B. *The Williams Spanish and English Dictionary*. New York: McGraw-Hill, 1978.

Anexos

Anexo A

Ejemplo: Glosario Inglés-Español

<i>Entrada</i>	<i>Equivalente</i>
agricultural tools	herramientas p/ agricultura
Apollinaris	Apollinaris
apparatus	aparatos
bacon	tocino
barbed wire	alambre de púas
beans	frijoles
beef	carne de res
beer	cerveza
beverages	bebidas
biscuit	galleta
blankets	mantas
books	libros
boots	botines
bran	salvado
breadstuffs	cereales
butter	mantequilla
canned fruit	fruta en conserva
canned oysters	ostras enlatadas
canned salmon	salmón enlatado
carriages	carruajes
cars	automóviles
carts	carretas
casks	barriles
cattle	ganado
cement	cemento
cheese	queso
chemicals	químicos
chromos	cromolitografía
cider	sidra
coal	carbón vegetal
codfish	bacalao
coined money	dinero acuñado
colors	colorantes

Anexo A-2

Ejemplo: Glosario Español-Inglés

accesorios para tubería	fittings
aceite de alumbrado	illuminating oil
aceite de cocina	table oil
aceites	oils
acero	steel
aguardientes	spirits
aguas minerales	mineral waters
alambre de púas	barbed wire
alambre para cerca	fence wire
alimentos	foodstuffs
animales vivos	live animals
aparatos	apparatus
Apollinaris	Apollinaris
armas de fuego	firearms
arroz	rice
artículos de algodón	cotton goods
artículos de lino	linens
automóviles	cars
avenas	oats
azúcar	sugar
bacalao	codfish
barriles	casks
bebidas	beverages
bombas de aire o agua	pumps
botines	boots
bufandas	mufflers
caballos	horses
calzado	shoes
camas de hierro	iron bedsteads
carbón vegetal	coal
carne de res	beef
carne de res adobada	pickled beef
carne de res en salmuera	salt beef

Anexo B

Ejemplo: Explicación de algunos términos

agricultural tools herramientas p/ agricultura

Apollinaris Apollinaris

apparatus aparatos

Se sugiere la palabra "instrumentos" pero de acuerdo con el diccionario de Silva, el vocablo no indica que sea un medio.

bacon tocino

barbed wire alambre de púas

beans frijoles

El equivalente correcto en Hispanoamérica es "hijolos".

beef carne de res

beer cerveza

beverages bebidas

Podría confundirse con la palabra "brebajes". Estos son bebidas también pero se distinguen por tener aspecto y sabor desagradable.

biscuit galleta

blankets mantas

La "frazada" es un tipo de manta peluda.

books libros

boots botines

La palabra "botín" es antigua.

bran salvado

breadstuffs cereales

butter mantequilla

canned fruit fruta en conserva

canned oysters ostras enlatadas

canned salmon salmón enlatado

carriages carruajes

cars automóviles

carts carretas

Anexo C

Ejemplo: Sinónimos

Limitación:
el programa esparce los
términos por columnas.

Entrada

accesorios para tubería

aceite de alumbrado

aceite de cocina

aceites

acero

aguardientes

aguas minerales

alambre de púas

alambre para cerca

alimentos

animales vivos

aparatos

máquinas

Apollinaris

armas de fuego

arroz

artículos de algodón

artículos de lino

automóviles

coche carro (anglicismo)

avenas

azúcar

bacalao

barriles

tone!, tanque

bebidas

bombas de aire o agua

botines

botas

bufandas

caballos

calzado

camas de hierro

carbón vegetal

hulla

carne de res

carne de res adobada

carne de res en salmuera carne de res salada

carretas

carruajes

calesas

El puerto de Amapala

Los navíos pequeños de la Salvador Railway Co., hacen el trayecto, algo regular, entre Salina Cruz, en México, y Colón en Panamá, hasta llegar a Amapala. Los barcos de la Pacific Mail S. S. Co., de San Francisco a Panamá, mantienen un servicio quincenal algo regular hacia Amapala. Si esta última ruta continúa y como se rumora, se brinda un servicio adicional de los buques a vapor de la W. R. Grace & Co., se espera que el puerto de Amapala tenga un servicio mínimo de no menos de dos buques de ida y de vuelta al mes. El rumor del cierre del servicio de los buques Pacific Mail trajo un gran número de ofertas de varias compañías, algunas de las cuales todavía podrían establecer viajes regulares. De vez en cuando, algunos buques de otras compañías comienzan a llegar. Se refiere más todo aquel transporte marítimo de Nueva York a San Francisco con escala en Amapala, con el fin de brindar un transporte más rápido y con menos deterioro de mercancías que se da con el exceso de manipulación y la larga exposición al fuerte calor en Panamá. No hace mucho tiempo, mantuvieron a un camión de siete toneladas cuatro meses y medio en Panamá. Lo esperaba un buque con grúas bastante pesadas para descarga en Amapala y los comestibles, los químicos, la gasolina, etc., perdieron valor al atrasarse en la parte transistmica del viaje.

Fletes al interior del país

La vía férrea nacional hondureña se extiende desde Puerto Cortés hasta Potrerillos, una distancia de cerca de 94,4km. Esta distancia es un poco más de un cuarto de la distancia de norte a sur del país. Existen algunas caminos cortos para el transporte de banano o madera aserrada que van desde Omoa, Tela, Ceiba y Trujillo abarcando una distancia total de casi 320km pero en realidad no tienen mucho valor para los propósitos de fletes en general. La mercancía se distribuye en vagones de mulas hacia el interior, desde los numerosos puertos y los diferentes puntos en las líneas ferroviarias así como desde Tegucigalpa.

Honduras es montañoso. Los caminos son duros y difíciles y por esto el empaque es de importancia. Las mercaderías de consumo o venta en los puertos porteños o para Tegucigalpa pueden ser enviados en empaques regulados o fardos, pero en el caso de envíos al interior, en lo posible deben tener la medida y peso apropiados para ser enviados por mula. Una carga para mula es de 200 libras en el norte y en el sur de 240 libras. Esto no significa que es un solo paquete de 200 libras o de 250, sino que son dos cajas divididas casi por igual para ser consideradas transitables. Por ejemplo, dos baúles pequeños de buque hacen la carga ideal para una mula, pero un solo baúl de 250 libras del tipo "Saratoga" es casi imposible de transportar por senderos montañosos. Si las instrucciones de empaque sugieren que el cargamento se efectúe por mula, el transportista debe tener esto en cuenta y empaclar de acuerdo con la situación.

Arancel de Aduanas

Los impuestos arancelarios producen más de la mitad de los ingresos gubernamentales hondureños. Este arancel tiende más a subir que a bajar y mientras que tal cobro no involucre al exportador tanto como al importador, existen ciertas reglas y regulaciones que si la casa exportadora no las entiende, es posible causa de gasto, atraso y problema para quien importa. El mercader foráneo podría exasperarse si descuida este punto, especialmente si existen instrucciones en el pedido. Cada exportador a Honduras debería tener una copia del Arancel de Aduana hondureño. Tal documento se encuentra solo en español, pero se puede obtener en el Departamento de Hacienda en Tegucigalpa, o si se escribe al Consulado Estadounidense en Tegucigalpa. Su precio es de 50 centavos al tipo de cambio estadounidense, pero si se manda al Consulado, se aceptan estampillas estadounidenses.

Aunque el exportador no está directamente involucrado en los trámites aduaneros, el importador sí lo hace responsable de seguir ciertas instrucciones en lo que concierne a la facturación, el conocimiento de embarque, etc.; en fin, todo aquello que le permita al agente, a este respecto, sacar las mercancías de la aduana sin preocupaciones, problemas y multas innecesarias.

Además de los impuestos registrados en el arancel, también existen peajes gravados, cargos por bodegas y uso de carretera, así como impuestos sanitarios y portuarios y un recargo del 5% al impuesto total. Esta gran cantidad de partidas en el último año fiscal fueron equivalentes a más del diez por ciento del total de

os derechos arancelarios. Ya que la mayoría de estos artículos así como los aranceles se cobran de acuerdo con el peso bruto, su mención en este apartado muestra la necesidad de eliminar peso innecesario. Sin embargo, este punto se examinará con más detalle donde se habla del embalaje.

Según el reglamento de la presente tarifa arancelaria para las importaciones, la factura consular certificada por el Cónsul de Honduras ha de acompañar todo el cargamento con la excepción de paquetes postales, más una copia de la factura comercial de los bienes embarcados. La factura consular ha de venir en español. Por otro lado, la factura comercial puede ser en inglés pero un punto no debe ser olvidado: tanto las facturas consulares como las comerciales han de concordar en cuanto a la información y los detalles e incluir todas las mercancías que se han declarado.

Debe incluirse copia del conocimiento de embarque para el uso del corredor o agente de aduana para poder descubrir cualquier déficit o corregir cargos por flete.

Los pesos que se muestran en las facturas consulares han de ser exactos y pueden ser descritos en kilogramos (1 kilogramo equivale a 2.2 lbs.) Los pesos en las facturas comerciales deben concordar con las consulares pero pueden venir en libras. Aun así, se recomienda dar los pesos en kilogramos. En el caso de que los pesos declarados en las facturas excedan el peso real, el impuesto es gravado en el mayor peso dado y no existe ningún recurso de corrección. Por esta razón, los errores de copia pueden convertirse en costosos errores. Ahora bien, en el caso de que el peso real sobrepase el 10% del precio dado en la factura, el importador,

además de pagar los impuestos correspondientes, ha de pagar una multa del 10% del valor total. Todos los documentos y los pesos son cuidadosamente revisados en el puerto de entrada. No puede haber ningún error tal como en el número de paquetes en una embarcación. Además, cada paquete debe tener un número consecutivo claramente puesto tanto en el paquete así como en la factura.

Cuando los importadores hondureños incluyen las instrucciones para la declaración en las facturas, las mismas se deben seguir explícitamente. Se recomienda que si no se dan tales declaraciones se soliciten con los pedidos posteriores. Hasta los errores de redacción son costosos. Hace algún tiempo, se hizo una embarcación de yuntas de bueyes para uno de los mercaderes más importantes de Honduras. La declaración de los documentos consulares decía "collares de bueyes". No existe tal clasificación en los impuestos hondureños, pero sí hay una clasificación para collares y aunque el funcionario de aduanas probablemente sabía que había un error en la declaración, él no tenía ninguna autorización para determinar los impuestos sólo si la declaración así lo indicaba. El impuesto alcanzó más de los veinte centavos por libra, mientras que si la mercancía hubiera sido declarada como instrumentos para la agricultura, no hubiera habido ningún impuesto, ya que los instrumentos para la agricultura se encuentran exento de impuestos.

La clasificación para la facturación consular es un trabajo que requiere experiencia y con excepción de los embarques más rutinarios, debe dejarse en manos de quien se encuentre sumamente informado sobre aranceles de aduana y tenga amplia experiencia en facturación de bienes hondureños. Por ejemplo, si

el alambre de púas se facturara como alambre para cerca o simplemente como un fardo o rollo de alambre, contaría con un gravamen de cerca de seis centavos por libra, mientras que si se factura como alambre de púas, el impuesto sería menos de un centavo por libra. Un refrigerador metálico podría ser facturado como un mueble de metal hecho de hierro con algunos adornos de otros metales y así sería sujeto a un arancel de tres centavos por libra, mientras que si se facturara como un refrigerador, el impuesto sería de doce centavos por libra.

No es seguro que la oficina de aduanas siempre valide las clasificaciones más bajas, y en algunos casos estas clasificaciones podrían considerarse como un intento de fraude; y por lo tanto, debe conseguirse los servicios de un experto que conoce por su experiencia la clasificación mínima que será aceptada. A este respecto, los exportadores han de tener cuidado que el importador, quien en su empeño por asegurar que sus mercancías se encuentren en la clasificación más baja, no indique una clasificación tan fraudulenta en la factura que a la postre coloque al exportador estadounidense en desventaja.

Envío de los papeles de embarque

Las facturas, conocimientos de embarque y todos aquellos documentos relacionados con el despacho del embarque deben ser enviados a tiempo al consignatario o su agente. Esto significa que se deben enviar por la ruta más directa. Es sumamente exigida la rapidez con que se envíe la documentación correspondiente con consignaciones de aceite de carbón, juegos de pólvora e

inflamables, maquinaria pesada y techado, ya que se les permite a los agentes solo tres días después del arribo de las mercancías para el despacho de la aduana. Existe una penalización si se sobrepasa este tiempo. Se sabe de algunos casos donde la documentación que se mandó a pueblos de las costas Atlánticas o Caribeñas fue a dar vía Panamá y Amapala u otros países vecinos por el descuido en indicar la dirección.

Correspondencia con Honduras

Un error común de las casas comerciales estadounidenses es el enviar correspondencia a Honduras Hispánica y muchas de las más grandes casas comerciales y más importantes tienen en sus encabezados, anuncios, etc., el título de Honduras Hispánica como el país con el que se negocia. El término Honduras Hispánica es viejo y tal vez se usó con la idea de distinguirlo de Honduras Británica. Sin embargo no existe tal división política de Honduras Hispánica, y es mucho mejor dirigir la correspondencia a la República de Honduras o simplemente Honduras.

Las tarifas postales fijadas por la Unión Postal Universal se aplican a toda correspondencia con excepción de los paquetes postales a Honduras; como consecuencia aquellas cartas prepagadas por dos centavos o por la tarifa nacional son sujeto de una multa por el doble del franqueo insuficiente. Este es un punto muy importante de considerar ya que es un error muy frecuente que las casas comerciales estadounidenses cometen y a la vez invariablemente considerado por

los negociantes hondureños como una primera indicación de que la casa estadounidense no conoce los elementos básicos del comercio exterior. Es de gran utilidad el estudio de la geografía de Norte y Centroamérica. Esto lo muestra el hecho de que cuando los periódicos en los Estados Unidos publicaron hace algunos meses la noticia sobre la adopción de las tarifas de franqueo nacional en Honduras Británica, los mercaderes aquí empezaron a recibir una gran cantidad de multas por el franqueo insuficiente. Es un error tan común, que muchas casas simplemente no aceptaban ningún tipo de correspondencia que no esté prepagada en su totalidad.

El español es el idioma oficial y comercial del país. Si tiene duda, envíe las cartas y la documentación y publicaciones en esta lengua ya que siempre será entendida, inclusive si el cliente es chino, francés o alemán. Los catálogos funcionan mejor en español, ya que estos se deben mostrar a personas que entienden solo este idioma. La correspondencia y documentación de este tipo demuestra de inmediato que la casa no es ninguna principiante en el comercio exterior.

Paquetes postales

Los embarques extranjeros hacia Honduras pueden hacerse por flete o correo; el servicio rápido aún no existe. Mientras que la gran mayoría de importaciones viene en embarques por flete, el correo puede ser usado para gran ventaja de una cantidad significativa de artículos. Esto es particularmente cierto

para el distrito de Tegucigalpa o la costa Pacífica. Aquí los zapatos al por mayor, camisas, artículos de algodón en grandes cantidades, sombreros, mercería y una gran variedad de artículos, vienen por correo. Estos embarques no requieren ni de documentos consulares ni de despacho al alcanzar su destino. No existen sanciones por peso equivocado, no hay costos por peaje, impuesto de bodegaje o carretera, tampoco hay costos portuarios, o de ningún otro artículo enlistado bajo el título de arancel de importación. La única excepción es la del impuesto en la clasificación de los contenidos más cinco por ciento y más cinco centavos en gastos de correo. Esto es muy ventajoso para paquetes pequeños que contienen mercancías de valor, donde el impuesto es alto como en las bufandas de seda, lazos, bordados, casimires, ya que el exceso en el peso se elimina. Todo cargamento pequeño se convierte en una forma barata y fácil de usar, ya que el costo de una factura consular, el papel sellado en la aduana, el corretaje, etc., paga el franqueo en varios paquetes de once libras. El flete interior se evita también, ya que es muy costoso. En el caso del interior del país y la costa Pacífica todos los paquetes se envían via Panamá con excepción de los de California.

Transporte de carga

El transporte de carga se maneja de tres maneras principales: En primer lugar, por transporte de una orden unitaria directa del fabricante al exportador. No parece existir ninguna clase particular de mercancía a la cual esto aplique

naturalmente, aunque sí tal vez en el caso de las máquinas pesadas, automóviles, etc. Tal vez lo que influye en la decisión es el tamaño del embarque, el atraso en el ensamble de uno mixto o cualquier otra razón. En segundo lugar: productos agrupados para su envío. A menudo los importadores desean hacer compras directas a muchos fabricantes individuales o vendedores con la petición de enviarlas a algún corredor o receptor en algún punto de conveniencia en los Estados Unidos. Las facturas y documentos de embarque también se remiten y cuando todos los envíos se hacen, los documentos consulares, el seguro y otra documentación se retiran a la vez y todas las mercancías se despachan en un solo embarque.

Cuando se usa este método, se debe tener cuidado al hacer el envío en la fecha específica. Un retraso de pocos días significa el retraso de la embarcación o si no la necesidad de dividir el cargamento con la consecuencia de facturas consulares de más y otros documentos de embarque y por lo general un costo más por almacenaje. Este método no significa necesariamente que el agente encargado de recibir y enviar la mercadería respaldará la cuenta en lugar del importador. El agente tiene una función bancaria casi nula. La cuenta se maneja directamente entre el importador y el fabricante o vendedor. El agente intermediario de transporte es a menudo uno de los muchos exportadores o vendedores, quien se encarga de asumir este trabajo en conexión con su propia fracción de la consignación, haciendo a la vez un cargo nominal por juntar y enviar el embarque.

En tercer lugar, otro método de compra y embarque es a través de agentes

por comisión situados en puntos convenientes de embarque en el país extranjero. En estos casos, el agente se encarga de la compra, la recepción y el embarque de toda la orden, cobrando un porcentaje fijo por los servicios. Este método tiene muchos puntos a su favor, tales como el contacto cercano con las condiciones prevalecientes del mercado, la posibilidad de compra en grandes cantidades con ventajas en los precios, etc. Para los envíos de la costa Pacífica, este método es el más popular en este país, mientras que en el lado Atlántico, los recibidores son los que hacen la mayoría de los embarques. Estrictamente, no existen casas al por mayor en toda Honduras. Todos los empresarios hacen ventas de todo tipo e inclusive aquellos que surten a los pequeños almacenes son también detallistas.

El empaque

El tema del empaque se ha discutido tan persistente y exhaustivamente que repetirlo parece innecesario. Los fletes marítimos hacia Honduras se basan en su mayoría en desplazamientos cúbicos y las tarifas arancelarias del país se evaluán, con pocas excepciones, con base en el peso bruto del cargamento. Así que se infiere que el empaque de las mercancías debe hacerse con el fin de asegurar tanto el peso como el desplazamiento mínimo. Al mismo tiempo, debe recordarse que al empacar hacia el interior (especialmente los fletes a la costa Pacífica donde el manejo portuario es más que severo), la seguridad de las mercancías no ha de ser sacrificada por ahorrarse gastos de aduana.

Se podrían escribir muchas páginas sobre este tema para lograr estos

objetivos y observar muchas faltas al respecto. Sin embargo, hay una regla general que si se siguiera al pie de la letra, les resolvería el problema a los exportadores estadounidenses. Esta regla es siempre pedirle al importador hondureño que establezca la manera cómo sus mercancías sean empacadas y seguir estas instrucciones al pie de la letra. Muchas compañías aquí siempre especifican la manera de empaque con la estipulación de que el exportador estadounidense pague el costo en el exceso del flete y los cargos arancelarios si no cumple con estas instrucciones.

El empaque para el comercio nacional y el de embarcación extranjera son dos cosas muy diferentes y cuanto más impresionado esté el importador con esto, más amigables serán sus relaciones con el importador foráneo. En las facturas de las casas europeas se encuentra por lo general un ítem sobre cobros para cubrir el costo de empaque. El importador no lo mira con desagrado si él obtiene algo bueno a cambio. Es posible que les conviniera a las casas estadounidenses tener más cuidado al empacar y cobrar más por el servicio. Los precios altos por empaqué óptimo pueden dominar a los precios bajos por el mal empaque. Las condiciones de las mercancías en el arribo constituyen un factor importante en la competencia. Es común que la cristalería llegue a los pueblos costeros con roturas de hasta doce o quince por ciento, en contraposición al promedio de fracturas en los cargamentos alemanes de dos por ciento. A la vez en el transporte hacia el interior, las roturas son mayores y el vidrio para ventanas hacia Tegucigalpa llega a menudo con la mitad de los contenidos quebrados y en casos extremos no queda nada sano en una caja. Debe recordarse que no solo se aplican cargos de

transporte a aquella parte del cargamento que llega a su destino en buena condición, sino también por artículos quebrados, así se grava en peso bruto incluyendo los artículos dañados y los buenos también.

El empacador debe aprender todo aquello concerniente a las condiciones físicas del distrito al que él empaca y luego usar su sentido común. Entre otras cosas no deben usarse estuches de empaque de segunda mano. Compacte el cargamento tanto como le sea posible. Al importador no le gusta pagar flete cúbico si viene vacío y sin uso. Si es necesario, construya a la medida las cajas, cajones y estuches para que se ajusten de acuerdo con el tamaño del cargamento. Es desafortunado que quien está en el cuarto de empaque no pueda ver los resultados de su trabajo cuando el paquete llega a su destino. Mucho se podría aprender al inspeccionar cargamentos que vienen de Europa aunque los detalles de estos empaques no necesariamente determinan los necesarios para los cargamentos hondureños.

Se podrían formular algunas reglas para que se pusieran en el cuarto de empaque, pero inclusive si se siguieran, podrían ser a veces engañosas. No se puede determinar ninguna regla estricta o precisa ni siquiera para un distrito de un país, así el empaque de exportación se convierte en todo un tema de estudio. Por ejemplo, considere el viaje de un solo paquete enviado por flete a Tegucigalpa. Digamos que es cargado primero en Nueva York, descargado en Colón, transembarcado a la Ciudad de Panamá por tren o barcaza, cargado una vez más en un barco; luego algunos estibadores sin cuidado en Amapala lo descargan en una barcaza y lo transportan a cuestras hasta la orilla, lo tiran en la playa y luego

lo llevan a la aduana y se abre para la inspección. Luego lo tiran en una barcaza y lo llevan 40 kilómetros en un bote abierto a tierra firme, lo tiran en el barro, más tarde al depósito y en el momento oportuno lo cargan en una carreta de bueyes o en burro y lo llevan a un viaje de seis días sobre un camino montañoso hasta que llega a Tegucigalpa. Esto es un promedio de 60 días desde Nueva York. En este caso la caja pudo haber sido partida al ser transportada en mula ya que todas las vías al interior son solo caminos para mulas. Además de toda esta manipulación, el paquete debe soportar el calor extremo de Panamá, las probables lluvias tropicales, exposición al sol y la rociada del mar.

Se debe, entonces, estudiar de manera exhaustiva las condiciones de un mercado dado. Es peor de lo que se aconseja el asignarle el empaque a los descuidados y sin experiencia. El dinero es bien invertido cuando se busca a alguien bien pagado para asignarle el empaque del mercado extranjero (alguien que estudie el caso con detenimiento y entienda las instrucciones) e insistir en una inspección completa durante su trabajo. Como regla, el sistema de fardos prevalece para todos aquellos artículos que puedan ser empacados, y es bueno tener en cuenta que aquellos artículos de no más de 91,44cm de largo o 35.56cm de diámetro con un peso entre cien y ciento veinticinco libras o sus divisores. son apropiados como cargas para mula. Los fardos deben estar muy bien comprimidos y sus contenidos acomodados de manera apropiada, a su vez; las bandas deben estar tan bien protegidas que ni corten ni oxiden los contenidos. Ya no son tan comunes las quejas por la falta de buena compresión en los textiles de fábricas estadounidenses; esto indica que los fardos nuestros son ahora tan compactos

como los de las casas europeas.

En ninguna parte de Honduras se reciben mercancías tales como zapatos, camisas, vestimentas, trajes, etc., en sus cajas de empaque dentro de las cajas originales como se acostumbra en los Estados Unidos. Esto se ha tratado de hacer en la costa norte y no fue tan satisfactorio como entregar (si así se pide) las cajas de exhibición de tipo plegable por separado. Ni siquiera el hecho de que las mercancías enviadas en su paquetes originales faciliten el empaque, almacenaje, exhibición y el buen estado, compensa el alza de los fletes marítimos y los costos de aduana.

Sería bueno plantear una vez más el tema del empaque de artículos mixtos. Con esto, se corre el peligro de tener artículos con impuestos bajos, valorados con los aranceles más altos de otros artículos de la misma caja. Si se especifica apropiadamente en las facturas los contenidos de cada caja por separado, no habrá mucho riesgo de multas aduaneras, sin embargo esta práctica debería evitarse en lo posible. En Honduras se pidió una orden de cubiertos de plata con la instrucción de que estos se sacaran de sus cajas de exhibición. Los cubiertos serían envueltos en papel de seda y enviados a granel mientras que las cajas de exhibición se mandarían desarmadas y por separado. Cual sería la sorpresa del importador, en palabras suaves, cuando el cargamento llegó con los cubiertos muy bien envueltos en papel seda *pero dentro de las cajas originales*, de manera que pagó un impuesto de dos pesos (76 centavos) por libra por las cajas, las que habrían costado solo una fracción de centavo por libra.

Otro tipo de empaque mixto se recibió en un campo minero en Honduras.

Se les indicó a los transportistas el empacar para transporte por mula. El empacador tenía una cantidad de setenta y cinco libras de cristalería y en su ansiedad por obtener cajas con un peso requerido, agregó las otras quince libras requeridas con pernos de 1,27cm. Los fragmentos de cristalería y los pernos se llegaron a mezclar mucho antes de que arribaran.

Rotulación

Se debe evitar la rotulación superflua. Las indicaciones que dicen “Este lado hacia arriba”, “Frágil”, etc., tal vez no sean tan útiles. Igualmente, aquellas marcas que indican la naturaleza del contenido invitan al hurto. Es mejor si se marca con letras claras. Tal vez una regla con letras sencillas de más de 7cm escritas con tinta permanente sería la mejor norma. La marca de embarque del cliente debería aparecer claramente en cada paquete y es suficiente solo de un lado. Sería mejor no usar etiquetas donde se puede poner alguna marca en el artículo, fardo o caja. Cada paquete debe cargar con un número de serie y este número ha de concordar con la numeración de la factura. Debe tenerse cuidado que la marcación no penetre el contenido en el caso de las mercaderías en fardos, como los textiles.

Términos de pago y crédito

Las condiciones de crédito son un poco diferentes en la zona norte y sur de Honduras. En la costa norte, el mercado ha sido objeto de la influencia de los métodos estadounidenses de manera más directa, mientras que en el distrito sur (Tegucigalpa) los créditos mayores se otorgan poniendo las órdenes en bancos locales o casas importadoras las que prestan el dinero con un interés y permiten que las compras se hagan más o menos en efectivo. Por supuesto, existen compañías selectas en ambos distritos cuya valoración comercial es suficiente para todas las necesidades. Pero inclusive con estas empresas, la escasa voluntad para ofrecerles crédito de más de noventa, sesenta o solo treinta días no debería limitar las ventas, siempre y cuando el tema se maneje de manera razonable y cortés. Es lógico suponer que tales compañías pensarían que la excepción de exigir el efectivo junto con la orden es señal de sospecha y desconfianza.

Si se otorgan créditos a largo plazo, se darían solo con casas comerciales muy bien seleccionadas. Estos créditos no se demandan tanto como en años anteriores. La caída en el valor del peso de plata durante el año pasado ha sido una lección para muchos mercaderes. Se le vendió una gran cantidad de mercadería a crédito a los hacendados o granjeros cuando el valor del peso era de 42 centavos en oro. Con el comienzo de la guerra europea el valor del dinero en plata comenzó a caer y muchas cuentas se tuvieron que establecer con el valor de 35 centavos o tan bajo como 33 centavos el peso. Las cuentas extranjeras se vieron establecidas en oro y con un tipo de cambio que prevalecía alto. El mercader no

tuvo moratoria para suavizar su conciencia ya que Honduras no declaró tal expediente. Esto sirvió como lección para los créditos a corto plazo y los de largo plazo han sido recortados al mínimo. Esta buena tendencia se extenderá también de forma natural para las futuras políticas de compra de los mercaderes.

Muchos créditos razonables siempre tendrán que ser extendidos en algunos casos, ya que después de todo, es un asunto de comodidad personal. En los lugares donde los vendedores viajeros no dan abasto o donde las compañías en busca de crédito no se incluyen en informes mercantiles, los exportadores tendrán probablemente que arreglar que su negocio sea manejado a través de casas locales que ejerzan algunas funciones bancarias y lleven la cuenta, recibiendo así el seis por ciento de los pagos diferidos.

En los distritos de la costa norte, se observa un paralelismo entre los préstamos hechos a pequeños y grandes agricultores y el financiamiento del algodón en el sur. Por lo general, el préstamo toma forma de crédito que se retira en mercancía. Esta cuenta se compensa cuando se recoge la cosecha. A menudo el pago se efectúa con la cosecha de un tipo u otro. Esta condición se ha visto respaldada en el pasado por la voluntad de parte de algunas casas (europeas, por lo general) para llevar las cuentas de los mercaderes por un largo período o hasta que saque provecho de su cosecha. A menudo un período de seis, nueve o hasta de doce meses podría transcurrir entre el embarque de las mercancías y la liquidación de la cuenta. Es muy cierto que el exportador europeo no es siempre fabricante, sino más bien una casa de comisión tal como lo hacen ahora muchos bancos en Honduras. De esta manera, la fase del préstamo llega a ser palpable y

al ser esta una característica del capital estadounidense, el cual se interesó hace poco en los bancos de Tegucigalpa, hace evidente que existen otros medios que el exportador estadounidense considera en su deseo por ayudar de buena fe en el financiamiento de empresas extranjeras. En general se puede decir que hasta donde Honduras se refiere, la muy discutida interrogante acerca de los términos del crédito extranjero, alcanzó una solución satisfactoria y que nuestros productos se pueden vender de manera sustancial bajo los términos de moda que tenemos en el interior del país.

Representación extranjera: los catálogos de los agentes locales

Muchos vendedores viajeros de los Estados Unidos visitan los distritos de la costa norte de manera frecuente y regular, pero muy pocos de estos vendedores cubren el distrito de Tegucigalpa. Un servicio automovilístico muy satisfactorio comunica ahora a Tegucigalpa con el puerto del Pacífico y las empresas estadounidenses deberían enviar a sus representantes por lo menos a estudiar la parte sur del país. Compañías alemanas e inglesas lo hacen y como consecuencia el distrito sur tiene un porcentaje mayor de importaciones europeas. Los agentes de algunos fabricantes y oficinas corredoras de bolsa se empiezan a establecer en los pueblos de la costa norte y en Tegucigalpa, así que estos vendedores viajeros podrían poner agencias si el negocio lo garantiza.

Estos viajeros han de tener al menos conocimientos básicos de español. Es recomendable que incluya un saco o traje de noche en su equipaje ya que a

menudo la vida social tiene sus ventajas. Las muestras que traigan pagan impuesto si entran para consumo, pero al salir del país, se devuelve el dinero con excepción del cinco por ciento en oro del impuesto. No se exige impuesto federal como licencia para hacer negocios, pero los pueblos más grandes exigen de cinco a diez dólares como impuesto municipal por cada visita de un viajero comercial.

La primera condición necesaria para entrar a este tipo de negocio es espíritu de voluntad para acatar condiciones. No se debe insistir muy abiertamente en nuevas y mejores maneras de hacer negocio. Algunos asuntos pueden parecer erróneos o ridículos, pero recuerde que este intercambio comercial es cuestión de crecimiento y existe una razón para hacer las cosas de la manera que ahora se acostumbra. Si se presentan mejores métodos, deben hacerse de manera que no ofendan y sin duda los tendrán en cuenta. Las sugerencias hechas de una forma educada se miran con mejores ojos que aquellas hechas de manera muy directa y engreída. Hasta en ventas nacionales, un buen vendedor ve necesario el presentar su punto como una sugerencia y existe aun más razón de mostrar flexibilidad con los latinoamericanos. Es un punto que no se puede resaltar lo suficiente, no solo en el trabajo de ventas personales sino con la correspondencia.

En los lugares donde los exportadores no puedan mandar vendedores, uno que represente dos o más líneas no competitivas puede efectuar algunas combinaciones. Si no se hace así, se pueden escoger agentes locales. A este respecto, los fabricantes estadounidenses suelen tener poco juicio. Una empresa de un jabón a la cabeza en el mercado, preocupada, les notificó a su clientes en Honduras, quienes habían estado comprando a través de agentes neoyorquinos,

que en el futuro solo serían distribuidos con un agente recién escogido que viviera en un pequeño pueblo en el interior de Honduras, lejos de la comunicación y el transporte. Otra muy importante compañía de alimentos que ya tenía un buen negocio con Honduras, quiso elegir como a su agente en este país, a un hombre cuya falta de responsabilidad financiera era tan conocida que todos los antiguos clientes se alejaron. En el interior de un campo minero, uno de los empleados es el agente hondureño para un sinnúmero de líneas muy apetecidas, a las que empresas ya establecidas en los pueblos más grandes les encantaría representar.

No se le debería adjudicar la representación exclusiva a una agencia para todo el país de Honduras. Hasta que existan mejores métodos de transporte, la costa norte sigue siendo tan remota del sur como el Atlántico lo es del Pacífico. Es mucho mejor tener un agente en cada distrito. En general, a los mercaderes de la zona no se les debe asignar tales agencias, porque la mayoría de las tiendas importan una línea general y no les comprarían a los competidores cuando estén bajos de existencias. Es probable que un comerciante que tenga la agencia exclusiva de un artículo no vaya más allá de su propia clientela. Si un artículo de esta descripción se requiere, otros comerciantes pueden importarla por medio de sus agentes en Nueva York o San Francisco, y desde el comienzo, frustrar el intento del agente exclusivo. Sería bueno estudiar el campo con detenimiento antes de darle la representación exclusiva a cualquiera de los tres distritos consulares lo que llega a ser un estudio amplio cuando se involucra a todo el país.

En Honduras hay pocas empresas y si acaso alguna, que se encuentran en la

debida posición para realizar exhibiciones o impulsar las ventas salvo en su propia localidad inmediata.

Los fabricantes estadounidenses están a la cabeza en cuanto a la línea de los catálogos y la documentación, pero estos solos no atrapan el comercio exterior. Los oficiales consulares en Honduras mantienen archivos de catálogos de manera perfecta. Los clasifican por nombre y artículo y se esfuerzan para que el público los consulte; sin embargo, estos archivos minimizan el uso real. El comercio exterior es por lo general una competencia entre el catálogo y el vendedor. Raramente se consultan los catálogos con excepción de líneas de mercancías ya establecidas. Los artículos nuevos no se introducen con frecuencia al menos que un vendedor viajero o agente local se esfuerce en hacerlo. En la actualidad, las grandes sumas que se gastan en catálogos a Honduras no rinden adecuadamente. Tal vez si en ciertas líneas, como la de los implementos agrícolas, los catálogos no se elaboraran tanto, se imprimieran en español y se mandaran directamente a una lista selecta de nombres que los cónsules podrían indicar, los resultados serían más satisfactorios. También los recordatorios escritos en un español correcto, con muy buen tono personal podrían dar un buen resultado.

Conclusión

Honduras es una nación deudora. A pesar de las grandes exportaciones de oro, plata, frutas y pieles, las importaciones constituyen ahora casi el doble de las exportaciones. El poder adquisitivo del país crece aunque aún es pequeño. Solo

hay 600.000 habitantes en un área no mayor que el estado de Luisiana y de la cual un tercio no se ha explorado. Por lo tanto, aún no presenta una gran oferta para el exportador de los Estados Unidos. Pero ya sea porque es uno de los países de América Latina más pequeños y menos desarrollados, no quiere decir que no sea meritorio para tener la mejor atención de nuestros fabricantes. Al ser Honduras poco accesible, los hondureños no tienen la oportunidad de desarrollo que otras naciones gozan y sus necesidades son menos. Por esta razón, es posible un avance proporcional mayor que el de muchos países menos favorecidos, un avance que está creciendo. Así que una estimación más adecuada de las posibilidades comerciales en el futuro merece un estudio serio y la atención de los exportadores en general.

Memoria

INTRODUCCIÓN

La traducción comprende las primeras 45 páginas del Capítulo I del libro *A Collection of Documents between the United States and Central America (1906-1956)*¹. Este libro forma parte de la colección de los libros de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas).

El señor Alvaro López, exdirector de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional, quien muy gustosamente proveyó el libro de donde se tomó el Texto Original, se mostró interesado en la traducción con el fin de brindársela a los estudiantes de Relaciones Internacionales. Más que un documento histórico, la traducción servirá para mostrar la posición y pensamiento de los Estados Unidos en cuanto a comercio exterior con las naciones centroamericanas. La traducción es un puente de entendimiento para aquellos que, en este caso, no saben el idioma inglés y que necesitan agilizar su información para el desarrollo futuro de su profesión.

Como su nombre lo indica, el libro reúne una serie de documentos que registran la actividad económica de nuestro istmo centroamericano con Estados Unidos en el período antes mencionado. El libro resalta la gran participación comercial de la nación del norte con el istmo desde principios del siglo XX y su

¹ ECLAC. *A Collection of Documents on Economic Relations between the United States and Central America (1906-1956)*. Santiago: United Nations, 1991.

preponderancia sobre algunos países europeos como Francia, Inglaterra y Alemania en la misma relación.

En general, este primer capítulo del libro se caracteriza por pertenecer al área de comercio internacional y más general aún, de economía. Sin embargo, dada la naturaleza de este capítulo de explicar las características y el desarrollo del comercio en un área que depende más de la agricultura que de la industria, se incluye vocabulario propio de los campos de la agricultura y la geografía. El campo técnico-económico no se ve marcado, ya que los documentos se dirigen a quienes estaban interesados en comerciar con Centroamérica, y estos podrían bien ser profesionales en los campos antes descritos o empresarios. En sí, el documento está al acceso de cualquier profesional interesado en el campo.

Ya que el punto de vista en los documentos es el de los estadounidenses, estoy convencida de que es de suma importancia el conocimiento del mismo por parte de los centroamericanos, y más específicamente de los costarricenses. Esto es, por la importancia y lo sobresaliente que es nuestro país ante los ojos de los Estados Unidos en cuanto a los demás países centroamericanos. Tal interés se denota en los escritos dejados en el documento aquí descrito. De esta manera, con la traducción será posible comparar las situaciones pasadas con las actuales y lograr así un análisis introspectivo que a la postre nos lleve a un mejoramiento de nuestra nación en el futuro. Es sumamente significativo observar que desde principios del siglo XX, ya se divisaban los augurios de los bloques comerciales

tan comunes hoy en día a las puertas del siglo XXI.

Pero más importante es aún, brindar un análisis sobre la traducción del campo de las relaciones económicas en un período muy posterior al texto original. Mucho se ha traducido sobre comercio exterior y economía y la mayoría de estos libros, artículos, ensayos, etc., provienen de los Estados Unidos. Se ha hablado y escrito bastante sobre este campo y su traducción. Sin embargo, es necesario dejar plasmado el proceso de traducción que lleva el estilo de los reportes económicos gubernamentales y su posible tratamiento para verse en la lengua castellana. Asimismo, la descripción de cómo hacer una elaboración de un glosario para el traductor no solo contribuye al campo de la traducción mismo, sino facilita el camino de otras traducciones similares.

La memoria de trabajo abarca los siguientes temas en relación con el tratamiento de la traducción.

A. Problemas de estilo que afectan la sintaxis del texto terminal: la voz pasiva versus la voz activa.

En esta sección, escrita por un emisor colectivo, se encuentran múltiples oraciones pasivas, comunes de la lengua inglesa pero no naturales de la lengua castellana. Su tratamiento y transferencia al castellano conlleva un cambio estilístico, no así semántico del texto.

Asimismo, en la segunda parte del capítulo I se encuentra un artículo