

“La interpretación y traducción de la argumentación jurídica”. En ORTEGA ARJONILLA, Emilio (dir.). *La traducción e interpretación jurídicas en la Unión Europea. Retos para la Europa de los ciudadanos*. Granada: Comares, 2008, pp. 77-98.

La interpretación y traducción de la argumentación jurídica

0. Introducción

En el presente trabajo consideraremos el texto como la materialización de las intenciones del autor respecto a un destinatario en una situación dada, intentando averiguar cuáles son esas intenciones y cómo el traductor a la hora de recrear su texto debe aprehender esas intenciones y conjugarlas con la finalidad asignada al texto traducido. Por otra parte, cualquier texto presenta unos rasgos determinados que, si bien lo distinguen de muchos actos comunicativos, también nos permiten asimilarlo a otros, lo cual nos lleva a pensar que en situaciones similares se producirán textos, tanto originales como traducidos, similares.

En el caso práctico que proponemos, averiguamos que existen dos autores (las partes de un litigio), cuyo propósito es convencer a su destinatario (el árbitro) de que sus propios argumentos son válidos y de que, por consiguiente, los argumentos de la parte contraria no lo son. Este propósito persuasivo determina la elección de un tipo textual y se presenta de una manera concreta (en forma de género) porque así lo exigen la situación comunicativa y el lector. Por lo tanto, nos referimos a un texto que, como ocurre casi siempre en la comunicación humana, no surge espontáneamente sino que viene condicionado por el equilibrio entre las intenciones del emisor, las expectativas del receptor, y factores de tipo sociocultural y comunicativo. Éste es el marco en el que habrá de ser interpretado el texto por parte del traductor para poder recrear la interacción que toma cuerpo en dicho texto.

1. Las unidades de interpretación y traducción

La definición y delimitación de la unidad de traducción ha atraído a numerosos investigadores. Elena Sánchez Trigo (2001: 141-164) propone un sugerente recorrido por algunas de las propuestas más interesantes. Pero al margen de etiquetas y disquisiciones, aquí consideraremos que existen pequeñas unidades de manipulación (o de traducción) porque aunque sea el texto que se debe traducir en su conjunto el que proporcione claves para su correcta interpretación (unidad de interpretación-traducción), no es menos cierto que rara vez se puede traducir un texto de golpe; la traducción es una labor artesanal y se procede, por lo

general, restituyendo pequeñas unidades. Distinguiremos, por tanto, entre unidades de traducción-manipulación y unidad de interpretación-traducción.

1.1. Contextualización del T.O.: macrointeracciones y microinteracciones

Se solicita la traducción del italiano (IT) al español (ES) de dos documentos que llevan por título, respectivamente, «*Memoria de costituzione*» y «*Memoria di costituzione con domande riconvenzionali*». Los documentos que se generan en el marco de un proceso judicial, no suelen ser independientes desde el punto de vista textual. Ello se debe a que, a diferencia de un contrato o de los estatutos de una sociedad, los documentos judiciales suelen estar precedidos o seguidos de otros pertenecientes al mismo proceso. Así, una demanda se define, precisamente por ser un documento que tiene el valor añadido de iniciar un proceso en la jurisdicción civil.

Atendiendo a este aspecto, podría distinguirse entre textos en principio independientes o autónomos (un contrato) y textos dependientes (un recurso a una sentencia). (Puede ocurrir que textos independientes creen relaciones de dependencia prevista aunque no necesaria: un contrato de por sí no genera documentos dependientes a no ser que, como en el caso que nos ocupa, contenga una cláusula de arbitraje a la que se apele en un momento determinado.) Así, los textos dependientes que se enmarcan, pongamos por caso, en un proceso judicial, presentan marcas de intertextualidad, por ejemplo déiciticas, más o menos explícitas. Dicha intertextualidad hace aconsejable, en el caso de textos dependientes, la reconstrucción de la macrointeracción o proceso global que incluye una o varias microinteracciones con cruce de documentos, es decir, de la unidad de interpretación en sentido amplio. Así, una sentencia no firme cierra una macrointeracción procesal pero a su vez genera otra concatenada que consiste en los recursos que quepan hasta que se dicte sentencia firme e inapelable.

Tras ciertas averiguaciones, por ejemplo en http://www.esperti.com/arbitrato/regolamento_arbitrale.php, llegamos a la conclusión de que, puesto que nuestros escritos forman parte de un proceso judicial arbitral (*procedura arbitrale*), que se inicia con una *domanda di arbitrato*, podemos afirmar que nos encontramos, dentro del ámbito del Derecho, en la parcela del Derecho civil. Dado que se trata de un proceso, se encargará de regularlo el Derecho procesal civil. En un proceso de

arbitraje, el ordenamiento jurídico italiano prevé la entrega al órgano arbitral de los siguientes escritos:

- 1) *Domanda di arbitrato* (demanda de arbitraje)
- 2) *Atto di nomina di arbitro* (acta de nombramiento de árbitro)
- 3) *Memoria di costituzione* (memoria de constitución)
- 4) *Memoria di costituzione con domande riconvenzionali* (memoria de constitución con demandas reconvenzionales)
- 5) *Memoria conclusionale* (memoria de conclusiones)
- 6) *Memoria conclusionale* (memoria de conclusiones)
- 7) *Memoria di replica* (memoria de réplica)
- 8) *Memoria di replica* (memoria de réplica)

El factor cronológico dotaría de cohesión a este conjunto, puesto que estos escritos se suceden en el tiempo y han de ajustarse, además, a unos plazos marcados por la Ley. A esta sucesión de escritos le seguiría la interacción del árbitro en forma de sentencia, que en el caso del arbitraje se denomina laudo. Estos ocho escritos más el laudo constituirían, pues, una interacción o unidad de interpretación, en sentido laxo, ya que con sus escritos las partes se dirigirían al árbitro según un turno de réplica y dúplica; al final de estas intervenciones, tomaría la palabra el juzgador, cerrándose la interacción. Por supuesto, pueden producirse otras comunicaciones no previstas en sentido estricto, como exhortos del juez a lo largo del proceso.

Analicemos detenidamente esta interacción, que nos parece un tanto atípica por varios motivos. En primer lugar, no se produce una respuesta del árbitro a cada intervención de las partes, sino una respuesta final y común para ambas. En otras palabras, es como si el árbitro observara el debate entre las partes para emitir después su fallo. En segundo lugar, a pesar de que las partes se dirigen al árbitro, en realidad, por la dinámica procedimental, cada parte sabe que a su intervención le sucederá la réplica de la otra parte, en una cadena que se cerrará con los escritos 7 y 8. Parece lógico pensar, entonces, que cada parte se dirige no sólo al árbitro (destinatario reconocido) sino también a la parte contraria (destinatario velado). En el marco de la macrointeracción partes-árbitro se producen, por tanto, otras microinteracciones entre las partes.

Así pues, los textos cuya traducción se solicitaba (textos 3 y 4) constituyen una microinteracción demandante-demandado dentro de una macrointeracción partes litigantes-árbitro. Esta macrointeracción no es otra que la *procedura arbitrale*. Gráficamente podríamos expresarlo así:

Macrointeracción	Partes litigantes-Árbitro	
<i>Procedura arbitrale</i>		
Microinteracciones	Demandado	Demandante
Primera microinteracción	<i>Domanda di arbitrato</i>	<i>Atto di nomina di arbitro</i>
Segunda microinteracción	<i>Memoria di costituzione</i>	<i>Memoria di costituzione con domande riconvenzionali</i>
Tercera microinteracción	<i>Memoria conclusionale</i>	<i>Memoria conclusionale</i>
Cuarta microinteracción	<i>Memoria di replica</i>	<i>Memoria di replica</i>
Microinteracciones	Árbitro	Partes
Quinta microinteracción	Laudo arbitral	Posibles recursos

El escrito 1, además, abriría la macrointeracción, que se cerraría con un último documento: el laudo arbitral. Si éste, a su vez, puede ser recurrido, el laudo abriría la primera microinteracción de una macrointeracción mayor que habría de cerrarse definitivamente con una sentencia firme. La existencia del escrito 1, a su vez y como ya hemos adelantado, viene provocada por la apelación a la *clausola compromissoria* del contrato firmado por la partes, entonces contratantes y ahora litigantes. A lo largo de la macrointeracción *procedura arbitrale* se hará referencia a ese texto primero por lo que sería recomendable que el traductor ampliara su reconstrucción de la macrointeracción remontándose a aquel documento que, precisamente, por contener determinada cláusula permite ahora la mencionada *procedura*.

2. La argumentación

Al margen del evidente y comúnmente aceptado carácter híbrido de los textos, según Rafael Núñez y Enrique del Teso (1996: 193), todo texto es, de alguna forma, argumentativo. En efecto, como señalan estos autores, en todo texto se recurre a mecanismos de apoyo buscando, en última instancia, la aceptación por parte del receptor de un contenido cognitivo, «la verdad de una proposición, la legitimidad de un pensamiento u opinión».

2.1. Argumentación y situación argumentativa

Son muchas las definiciones que de argumentación se han dado, aunque parece existir un acuerdo notable –algo insólito en las ciencias especulativas– acerca de lo que significa argumentar. Según Plantin (1990: 126), por ejemplo, la argumentación se define como:

la operación lingüística mediante la cual un enunciador pretende hacer admitir una conclusión a un destinatario (o destinatarios), ofreciéndole una razón para admitir esta conclusión.

Tal y como explica Anthony Weston (1994: 13), por su parte, afirmamos que argumentamos cuando ofrecemos un conjunto de razones o de pruebas en apoyo de una conclusión. Para reconocer una situación argumentativa sería útil poder dar respuesta a preguntas fundamentales como las que siguen.

1) ¿Por qué se argumenta?

Weston (1994: 13-15) ofrece algunas razones por las que resulta fundamental aprender a argumentar, algo que debería ocupar un lugar preeminente en la formación de ciertos agentes del Derecho, por ejemplo, en el marco de los cursos de práctica jurídica. En primer lugar, la argumentación se presenta como un medio para obtener información y poder elegir entre distintas opiniones. Argumentos expuestos con corrección e interpretados de manera eficaz, son decisivos para discernir, entre varias opciones, cuál es la mejor. Así, la argumentación se convierte, en palabras de Weston, en un instrumento para indagar, desde la perspectiva del destinatario de la argumentación (en nuestro caso, el árbitro). En segundo lugar, si nos situamos en la óptica de aquel que argumenta, un argumento es un instrumento para defender nuestras ideas convincentemente (las partes).

2) ¿Cuándo se argumenta?

Tal y como expone Miriam Álvarez (1995: 25), se utiliza la argumentación cuando existen condiciones para desarrollar temas que se prestan a controversia. Por otra parte, dado que las razones de la argumentación no son susceptibles de verificación, han de existir temas que se presten a desacuerdo. Nadie puede poner en tela de juicio hechos verificables empíricamente o verdades consideradas absolutas. Para que haya argumentación tiene que existir “algo” sobre lo que argumentar. Así, una situación en la que exista una controversia resulta propicia para la argumentación. En nuestro caso, la denuncia de incumplimiento de un contrato firmado entre las partes ahora en litigio.

Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989: 30) delimitan así el campo de la argumentación:

La naturaleza misma de la deliberación y de la argumentación se opone a la necesidad y a la evidencia, pues no se delibera en los casos en los que la solución es necesaria ni se argumenta contra la evidencia. El campo de la argumentación es el de lo verosímil, lo plausible, lo probable, en la medida en que este último escapa a la certeza del cálculo.

De ahí que la argumentación se emplee en campos muy dispares, porque es la situación comunicativa la que propicia la argumentación y no la materia sobre la que se argumenta. Vincenzo Lo Cascio, por ejemplo, aborda en su *Grammatica dell'argomentare* el uso de la argumentación en matemática, física, medicina, derecho, economía, política y publicidad.

Los argumentos esgrimidos a favor o en contra de ese “algo”, el objeto de la argumentación, sobre el que se argumenta deberían estar basados en los principios que gobiernan la lógica. A veces, sin embargo, la lógica queda eclipsada por intereses de diferente naturaleza que alejan a los oradores de requisitos considerados fundamentales en el plano teórico de la argumentación, como la verdad o la propia lógica. La argumentación jurídica empleada por las partes se basa, no en vano, en una interpretación parcial de las pruebas. No se trata de que la parte demandante pruebe su inocencia sino de que la demandante pruebe la culpabilidad del adversario. Así, amén de argumentos clásicos, por asociación o disociación, como el causal, el pragmático, el de fin y medio, el de inercia o el de autoridad, la fuerza argumentativa de las partes puede canalizarse a través de lo que Bassols y Torrent (1997) llaman «trucos argumentativos». Entre ellos se encuentran la ridiculización del oponente, la reducción al absurdo, la ironía, las definiciones, las tautologías o la adulación de destinatario final (tribunal arbitral).

3) ¿Para qué se argumenta?

A diferencia de lo que ocurre con otros tipos textuales, con la argumentación se suele perseguir un fin que va más allá de la mera transmisión de información. Mientras que cuando se describe o se narra, el objetivo es aumentar el caudal informativo del oyente, cuando se argumenta, se expone o se dictan órdenes, se pretende, además, modificar la actitud del destinatario. Ello explica que en estos últimos tipos textuales sea más fácil comprobar la eficacia del acto comunicativo. Lo Cascio (1991: 309) concluye así:

[...] non è fondamentale aver ragione in senso assoluto ma persuadere o convincere il proprio interlocutore del fatto che si ha ragione.
L'argomentazione è valida se è efficace. L'argomentazione è efficace se è accettata dall'uditorio con i parametri di giudizio e di valutazione che sono propri.

En la argumentación se va, pues, más allá de la simple aceptación, por parte del receptor, de los razonamientos. Podría pensarse que el objetivo de la argumentación es, sin más, ganar la simpatía de alguien hacia una causa; en otras palabras, persuadir o convencer. Aunque estos dos términos suelen emplearse como sinónimos, algunos de los autores que se han ocupado de la argumentación –especialmente a propósito del uso de dicha técnica en campos como la publicidad– ponen gran empeño en distinguirlos.

Con la acción de persuadir se presta más atención al efecto que se pretende conseguir; se apela más a la voluntad. En la convicción, en cambio, el objetivo se ciñe más a la propia argumentación porque se apela a la inteligencia (Perelman y Olbrechts-Tyteca 1989: 65-71). Bassols y Torrent (1997: 31-32), por su parte, señalan una diferencia de orden pragmático: mientras la convicción va dirigida a un ser cualquiera que sea razonable y que “trabaje con recursos propios de la inteligencia”, la persuasión se dirige a un auditorio particular y se sirve de recursos más primarios.

A partir de estas diferencias, Lo Cascio (1991) presenta la argumentación en campos como la matemática, la física o el derecho, como cercana a la convicción; en cambio, la argumentación empleada en la publicidad, o en la política [y a veces en el Derecho] estaría más próxima a la persuasión.

Veamos en palabras de Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989: 91), cómo se mide, entonces, la eficacia de la argumentación.

El objetivo de toda argumentación [...] es provocar o acrecentar la adhesión a las tesis presentadas para su asentimiento: una argumentación eficaz es la que consigue aumentar esta intensidad de adhesión de manera

que desencadene en los oyentes la acción prevista (acción positiva o abstención), o, al menos, que cree, en ellos, una predisposición, que se manifestará en el momento oportuno.

Podemos concluir que se recurre a la argumentación cuando se dan los siguientes requisitos:

- 1) existe una controversia
- 2) se manejan probabilidades
- 3) se recurre a una exposición ordenada y más o menos lógica de argumentos
- 4) se desea convencer y, en según qué casos, persuadir para provocar una actitud o un acto
- 5) una argumentación será eficaz cuando se alcance el cambio de conducta perseguido

2.1.1. La argumentación jurídica

Todas estas circunstancias concurren, como decíamos más arriba, en muy diversas situaciones y en una gran variedad de campos. El uso de la argumentación es muy frecuente en el ámbito del Derecho. No faltan, incluso, quienes, como Manuel Atienza (1991: 9), afirman que la mayoría de los textos producidos en este campo son de naturaleza argumentativa. Por ello, este experto en Filosofía del Derecho reclama una mayor atención al desarrollo de la competencia discursiva en la formación de profesionales del Derecho.

Puesto que la práctica del Derecho consiste de manera muy fundamental en argumentar, no tendría por qué resultar extraño que los juristas con alguna conciencia profesional sintieran alguna curiosidad por cuestiones [...] como las siguientes:

¿Qué significa argumentar jurídicamente? ¿Hasta qué punto se diferencia la argumentación jurídica de la argumentación ética o de la argumentación política, incluso, de la argumentación en la vida ordinaria o en la ciencia?

Pero aún podemos restringir más nuestro campo de trabajo, dado que la argumentación adopta en Derecho distintas formas en función de la situación comunicativa que propicie su uso. Atienza (1991: 19-22) distingue, dentro de lo jurídico, tres campos en los que se argumenta y establece distinciones dentro de ellos:

- 1) campo de la producción o establecimiento de normas jurídicas:
 - a) en la fase prelegislativa (argumentación de carácter más bien político y moral),
 - b) en la fase propiamente legislativa (argumentación de carácter técnico-jurídico);
- 2) campo de aplicación de normas jurídicas a la resolución de casos (argumentan los jueces, los órganos administrativos o los particulares):

- a) en relación con los hechos,
 - b) en relación con la interpretación del Derecho;
- 3) campo de la dogmática jurídica en tres funciones:
- a) suministrar criterios para la producción del Derecho en las distintas instancias,
 - b) suministrar criterios para la aplicación del Derecho,
 - c) ordenar y sistematizar un sector del ordenamiento jurídico.

El uso de la argumentación que nos interesa para este trabajo se enmarca en el segundo campo y, en concreto, en relación con los hechos. Se trata de una parcela muy específica cuyo estudio sería enjundioso pero que, de momento, como el mismo autor (Atienza 1991: 20) indica, no ha atraído demasiado la atención de los estudiosos de la argumentación jurídica:

[...] la mayor parte de los problemas sobre los que tienen que conocer y decidir tanto los tribunales como los órganos no jurisdiccionales de la Administración son más bien problemas concernientes a los hechos, de manera que los argumentos que tienen lugar con ocasión de los mismos caen fuera del campo de estudio de las teorías usuales de la argumentación jurídica.

Podríamos decir, a la vista de estas distinciones, que la argumentación que emplean los profesionales del Derecho varía según la situación comunicativa y, de forma muy especial, en función del tenor, es decir, de la relación que exista entre los interlocutores. La mayoría de los estudios sobre la argumentación jurídica se centran en la argumentación que parte de determinados profesionales del Derecho encargados de tomar decisiones y que nosotros llamaremos *descendente*; dichas decisiones deben ser razonadas y, por lo tanto, se deben argumentar, pero existe un respeto tácito hacia ellas porque provienen de una autoridad (casi siempre un legislador o un juzgador). El objetivo de esta argumentación –judicial, más que jurídica– es convencer o, a veces, simplemente justificar; es en relación con la interpretación del Derecho más que en relación con los hechos.

Este tipo de argumentación jurídica ha llegado a ser considerada como modélica para los demás profesionales del Derecho. Marina Gascón Abellán (1993: 9) lo afirma de esta forma tan contundente:

[...] de entre todos los operadores jurídicos, son los jueces los únicos que verdaderamente argumentan sus decisiones o, cuando menos, quienes han ido produciendo un estilo más depurado y persuasivo; desde luego, ni las exposiciones legales de motivos ni las motivaciones administrativas presentan tales perfiles, tal vez porque tanto el poder legislativo como el ejecutivo cifran su legitimidad en la justificación de su origen más

que en la racionalidad de sus decisiones. Sea como fuere, la argumentación judicial, junto con la dogmática, [...] constituye hoy el paradigma de la argumentación jurídica.

En nuestra modesta opinión, sin embargo, creemos que, más que modélica es, en cierto modo, distinta. En la argumentación jurídica que nos interesa, unos profesionales del Derecho, que representan a su cliente en relación con los hechos, se dirigen a otros, cuya misión es impartir justicia. En este tipo de argumentación, que podríamos llamar *ascendente* por oposición a la descendente, existe un objetivo ulterior al mero convencimiento. Por ello la dosis de persuasión que puede existir en esta modalidad argumentativa es mucho mayor que en la argumentación descendente. El objetivo es convencer para obtener una sentencia favorable y se argumenta no sólo en la secuencia de Fundamentos de Derecho sino sobre todo en relación con los hechos.

Estas dos modalidades de la argumentación jurídica, descendente y ascendente, se diferencian, además, por un factor cronológico. En el primer caso, se argumenta -empleando un símil taurino- a toro pasado, es decir, primero se adopta una decisión que después es necesario justificar. En el segundo caso, en cambio, la argumentación es, como no podía ser de otra forma, previa porque no se agota en sí misma sino que está encaminada a la consecución de un fin ulterior: un laudo o una sentencia favorable.

Lo Cascio (1991: 388), como decíamos antes, sitúa a la argumentación jurídica muy cerca del razonamiento matemático, pero especifica que se refiere a la jurisprudencia con ciertas salvedades. Una de ellas la constituyen, precisamente, los alegatos de los abogados, que se alejan de la objetividad que debe presidir el razonamiento de los jueces:

Sarebbe ovviamente interessante esaminare poi la differenza tra il ragionamento degli avvocati accusatori e difensori e il ragionamento dei giudici, dato che il ragionamento di questi ultimi dovrebbe essere di più all'insegna dell'oggettività quanto al rapporto tra fatti, applicazioni delle leggi, conclusioni e verdetti.

2.1.2. Nuestra situación argumentativa

Podríamos decir, a la luz de lo expuesto acerca de nuestra situación comunicativa, que nos encontramos en un *contexto argumentativo* porque existe una controversia entre las partes litigantes y se manejan probabilidades en una exposición lógica de argumentos con la intención de convencer o persuadir para obtener una sentencia favorable. Se trata, además, de un caso de *argumentación ascendente* y, fundamentalmente, *en relación con los hechos*.

(Por razones obvias, las denominaciones de las partes de este litigio son inventadas por la autora del trabajo.) Una sociedad italiana, de nombre FE LOSA S.p.A., decide colaborar con una sociedad española P.D.E. s.a. que, como ella, opera en el sector textil. Ambas sociedades deciden constituir una modalidad de sociedad llamada *joint venture*, o de riesgo compartido, a través de un contrato firmado el 02-03-1990. Transcurrido cierto tiempo, FE LOSA S.p.A., apelando a una cláusula de dicho acuerdo en la que estaba previsto el recurso al arbitraje en caso de violación de lo acordado, acusa a P.D.E. s.a. de incumplimiento de contrato y recurre al arbitraje. La misma cláusula especifica que el arbitraje ha de ser *irrituale* o de equidad.

Atendiendo siempre a dicha cláusula, cada parte designa a un árbitro, que junto a un tercero propuesto por ambos, constituyen el *Collegio arbitrale*. FE LOSA S.p.A., abre el turno de palabra con la *Domanda di arbitrato*, convirtiéndose así en actor o demandante. A continuación, P.D.E. s.a. se persona en la causa y se opone con su *Atto di nomina di arbitro* (primera microinteracción).

Acto seguido, FE LOSA S.p.A. plantea su *Memoria di costituzione*, a la que replica P.D.E. s.a. con la *Memoria di costituzione con domande riconvenzionali* (segunda microinteracción). Ésta es la situación comunicativa que se ha de traducir.

Tras el turno de réplica, se abre el de dúplica, con la *Memoria conclusionale* de FE LOSA S.p.A. y la *Memoria conclusionale* de P.D.E. s.a. (tercera microinteracción). El debate entre las partes se cierra con los escritos de *Memoria di replica* de ambas (cuarta y última microinteracción).

2.1.3. Características de la argumentación

Veamos, a continuación, cómo incorpora el traductor el fruto de su análisis al proceso traslativo. Ahora que hemos asignado un tipo textual a nuestros escritos y que hemos reconstruido una macrointeracción comunicativa entre las partes y con el árbitro, observemos cómo se manifiesta el tipo textual en esa manifestación textual concreta o, dicho de otra manera, cómo se ajusta la manifestación textual en cuestión al tipo y al género considerado por el autor como el más idóneo: el tipo argumentativo, puesto que lo que pretende es convencer y persuadir, y los géneros *Memoria di costituzione* y *Memoria di costituzione con domande riconvenzionali*, respectivamente.

Vincenzo Lo Cascio (1991: 53) señala como características de toda manifestación argumentativa textual las siguientes:

- a) un tema (el núcleo de la discusión);
- b) un protagonista (el que convence) y un antagonista real o aparente (al que se convence);
- c) un razonamiento para convencer formado por:
- d) una opinión y uno o varios argumentos;
- e) argumentos elegidos en función de los interlocutores;
- f) fases intermedias, en las que las opiniones cambian o se consolidan;
- g) una conclusión.

A pesar de la gran variedad de estrategias y recursos argumentativos, en una manifestación argumentativa ortodoxa pueden distinguirse, según Miriam Álvarez (1995: 27-33), las siguientes partes: la tesis, el cuerpo argumentativo y la conclusión.

Tesis Núcleo de la reflexión. Compuesto por una idea o por varias.

Encabeza o cierra el texto.

Cuerpo de la argumentación Exposición de razones que confirman o rechazan la tesis.
Suele contener la refutación razonada de la tesis contraria.
Precede a la tesis o la sigue.

Conclusión No siempre presente.
Puede coincidir con la tesis o con la refutación de la tesis contraria.
Suele seguir al cuerpo de la argumentación.

A la hora de establecer cuáles son los elementos constitutivos de la argumentación, existen distintas opiniones y diferentes nomenclaturas. Al margen de las partes que se puedan distinguir en una manifestación argumentativa, desde una óptica estrictamente comunicativa, la argumentación usa como materia prima un volumen de información en el que participan datos comúnmente aceptados, datos compartidos por los interlocutores y, en fin, datos desconocidos que enriquezcan la interacción. Pues bien, Hatim y Mason (1995: 199-200) señalan como característica fundamental del tipo de texto argumentativo frente a la exposición conceptual, la función de seguimiento y gestión. La misión principal encomendada a un texto argumentativo vendría a ser, entonces, gestionar o conducir la

información de manera favorable a los intereses del autor. Veamos, a continuación, cómo ha de ordenarse el caudal informativo para que el acto de comunicación sea eficaz.

2.2. La gestión de la información: argumentación y exposición

Una vez elegido el tipo textual que más se ajusta a los objetivos del autor (o autores) así como la clase o género textual que exige el contexto comunicativo, la información que se quiere comunicar ha de adaptarse a determinados rasgos propios para que el mensaje sea reconocido por el destinatario tal y como lo concibe el emisor. Formará parte de la labor del traductor llegar a distinguir los rasgos que le vienen impuestos al autor por el paradigma textual elegido de aquellos otros que son fruto de la variedad lingüística empleada.

En el caso que venimos estudiando, una vez que se despejan las marcas derivadas del tipo y la clase textual, se aprecian importantes diferencias entre los dos autores originales. Aislando las características propias de cada autor, el traductor podrá reproducir no sólo lo que cada uno de ellos quiso decir sino también cómo lo dijo.

En una interacción como la que nos ocupa, la eficacia del acto comunicativo resulta primordial. De la estructura del texto y de la dosificación y orden de la información dependerá en gran parte el éxito de la comunicación. Estas características pueden venir determinadas por algunos factores, como la pertenencia a un tipo y a una clase de texto. Lo usual es, ya lo sabemos, que el orden de la información dependa, en gran medida, de la voluntad del emisor. Será el traductor el que averigüe en qué medida.

Núñez y Del Teso (1996: 179-180) establecen una tipología textual en función de la naturaleza de la información y de cómo ésta se estructura. Según estos autores, la argumentación se refiere a la realidad “captando las propiedades comunes de fenómenos semejantes para representarlos conjuntamente en esos aspectos comunes”. Se ocuparía, entonces, al igual que la exposición, de la información abstracta; la descripción y la narración, en cambio, se ocuparían de la información concreta.

En cuanto a la organización de la información, estos autores distinguen entre la acumulación y la secuencialidad. Procederían acumulativamente, “yuxtaponiendo los enunciados sin prestar atención a los vínculos entre los contenidos que representan”, la descripción y la exposición. La narración y la argumentación, mientras tanto, procederían de forma secuencial, esto es, “concatenando los enunciados de acuerdo con las relaciones

lógicas y/o cronológicas que mantienen los estados de cosas que representan”. Dichos autores (1996: 179) resumen su tipología en el siguiente cuadro:

	Información concreta	Información abstracta
Acumulación	Descripción	Exposición
Secuencialidad	Narración	Argumentación

Ya hemos dicho que la argumentación no maneja verdades ni principios unánimemente aceptados sino que se ocupa de lo verosímil, no de datos sino de creencias. Se trata, en efecto, de información abstracta. Sin embargo, la argumentación presenta esa información sólo de forma secuencial.

De otra parte, según estos mismos autores (1996: 180), no suelen producirse textos puros, de un único tipo, porque comunicativamente no serían efectivos. Lo explican así:

Se diría que los datos concretos necesitan abstracciones que los organicen y les den sentido y que las abstracciones deben buscar en los fenómenos su asentamiento en el mundo y en la experiencia. La combinación [...] dota al texto de mayor coherencia y lo hace comunicativamente más eficaz [...] cuando los textos se mantienen en niveles muy bajos o muy altos de abstracción, suelen carecer de interés los primeros y resultar oscuros y hasta ininteligibles los segundos.

Resulta, entonces, que la argumentación pura no sería eficaz en términos comunicativos, por lo que habrá de apoyarse en otro tipo textual: el expositivo. La exposición presenta la misma información que la argumentación, es decir, información abstracta pero sin urdimbre, argumentativa, narrativa o descriptiva. De ahí que sea frecuente encontrar fragmentos o secuencias expositivos en un texto considerado argumentativo (véase la exposición de argumentos de la parte demandada al final de este trabajo). El tipo textual al que se asimila el texto es, en cualquier caso, sólo uno, pues si bien no existen textos puros, tampoco son frecuentes las manifestaciones textuales en las que dominen la argumentación y la exposición, la narración y la descripción en la misma medida. En nuestro caso, el tipo textual argumentativo es claramente el dominante; el tipo expositivo se supeditará a aquél porque es más fácil que una relación de datos, por ejemplo, se inserte y se someta a un texto que ya posee una ligazón. De hecho, si nos referimos a manifestaciones textuales en las que se maneje información concreta (tipos narrativo y descriptivo) será más fácil encontrar una

secuencia descriptiva en una narración que no al revés, pues la estructura narrativa está trabada y es más sólida, por lo que su grado de independencia es mayor.

Como venimos diciendo, la diferencia entre la exposición y la argumentación, por lo que respecta a la presentación de la información, es la ausencia de nexos lógicos. Pues bien, parece ser que la relación lógica dominante en la argumentación tiene mucho que ver con la noción de causalidad. En opinión de Miriam Álvarez (1995: 25), se exponen unos hechos y, ante la imposibilidad de demostrarlos empíricamente, se busca supeditarlos a una causa. La propia noción de causalidad constriñe al empleo de un determinado orden que, en términos retóricos, se denomina orden natural, por oposición al orden artificial.

2.2.2. El orden natural

La argumentación, especialmente viva en una era de agresividad informativa y de acoso publicitario y propagandístico, es, sin embargo, deudora de la retórica y de la dialéctica clásicas. A pesar de que las técnicas de persuasión son ahora mucho más violentas y sutiles a un tiempo (piénsese en los mensajes subliminales o en el uso perverso de elementos como la música, el color o el movimiento en la publicidad en soportes de audio y vídeo), las técnicas verbales de persuasión no son muy distintas de las que se empleaban en el mundo clásico.

La retórica clásica distinguía tres géneros discursivos: el género judicial, el género deliberativo o forense, y el género demostrativo o epidíctico. Veamos someramente en qué se diferencian. Tal y como explican Antonio Azaustre y Juan Casas (1997: 14-15), en el segundo caso se debate acerca de un hecho que está aún por darse en función de su utilidad mientras que en el tercero, se trata de loar o de denostar a alguien o algo.

En el primer caso, el que nos ocupa, se pronuncia un discurso ante el juez y se persigue un parecer favorable. Para ello, se recurre a acusar y defender en dos direcciones: hacia la comprobación del hecho (género racional o valorativo) y hacia la interpretación de la ley (género legal). En este sentido, en contra de lo que ocurre en los otros géneros –el deliberativo está orientado hacia el futuro y el demostrativo es atemporal–, la argumentación sería retrospectiva, ya que los razonamientos se apoyarían en acontecimientos pretéritos para conseguir, en primer lugar, una adhesión al planteamiento pasado, y en última instancia, un cambio de actitud que se materialice en una acción futura por parte de aquel al que se pretende convencer.

Esta dinámica impone un orden natural en el que se respeta no tanto la sucesión de los hechos en el tiempo sino más la exposición de los hechos siguiendo un orden causal. En otras palabras, el orden natural que se impone en nuestro caso de argumentación se traduce, de una parte, en esgrimir razones manejadas como convicciones o evidencias por el emisor y, de otra, en remontarse a las razones que las determinaron.

A propósito de las razones esgrimidas por quien argumenta, quisiéramos aclarar que no nos detendríamos en cuestiones tales como la validez o la verdad de un argumento porque consideramos que escapan a nuestros intereses y a nuestros objetivos. Nuestro análisis, no lo olvidemos, forma parte del proceso de traducción, luego será tan profundo como sea necesario para poder efectuar con garantías la traducción de un texto dado. Por otra parte, ya hemos indicado que desde el punto de vista dialéctico, la materia prima del texto argumentativo está constituida por probabilidades. El que argumenta no presenta al que pretende convencer hechos ciertos en términos absolutos –aunque recurra a la exposición para aportar datos concretos– sino hechos ciertos para él. En otras palabras, en la argumentación podemos encontrar un mayor o menor grado de verosimilitud o de probabilidad, pero no certeza. La presencia de la evidencia, por otra parte, imposibilitaría la argumentación porque el origen de ésta no es otro que la disparidad de opiniones.

En el caso concreto de la argumentación de los abogados defensores, podríamos transformar el aforismo popular y decir que “en la argumentación todo vale”: no se trata de hallar la Verdad, sino de emplear armas o estrategias para procurar que se me otorgue la razón, tanto si es patrimonio mío como si no lo es. Y en la argumentación, acción con un carácter práctico muy marcado, prima la finalidad sobre otras consideraciones. De ahí, que en ella, mejor que en otras acciones como describir o exponer, se pueda saber si el acto comunicativo ha tenido éxito o ha fracasado. Lo Cascio (1991: 388-389) se refiere en los siguientes párrafos a cómo los abogados se debaten entre la presión que ejercen sobre ellos sus representados y un código deontológico.

Gli avvocati della difesa o dell'accusa si servono, è vero, delle leggi, come regole generali, per condurre la loro argomentazione contro o a favore di una delle parti o contro o a favore dell'accusato.

Ovviamente però essi sono troppo presi dalla necessità di soddisfare le condizioni di successo per preoccuparsi di soddisfare quelle di sincerità. Ogni avvocato ha il compito di vincere la partita e quindi deve cercare di piegare alcune leggi, da lui messe a fuoco e utilizzabili per l'occasione, e le condizioni contingenti per cui ed in cui si trova ad agire, a un rapporto che permetta che la disputa si risolva in suo favore (cioè in favore del proprio cliente). D'altra parte, l'avvocato ha il compito di rispettare un'etica professionale secondo cui non può, né dovrebbe, travisare la realtà dei fatti. È questo il dilemma che egli deve risolvere.

2.2.2.1. El orden de los elementos argumentativos

Para referirnos al plano estrictamente textual, preferimos, por ajustarse más a la descripción de enunciados que la presentada por M. Álvarez, la selección de elementos argumentativos que efectúa Oswald Ducrot (1973: 81). Este autor distingue dentro de una argumentación tres elementos: premisas, argumentos y conclusión.

Las premisas están constituidas por los hechos conocidos por los interlocutores, que se consideran ciertos y que sirven de punto de partida para la argumentación. Por su condición de fundamento del razonamiento, suelen ocupar el primer lugar en lo que antes hemos llamado, empleando la terminología de Álvarez, cuerpo de la argumentación (véanse los esquemas de los dos originales que cierran este trabajo).

Los argumentos, en cambio, se presentan como las razones argüidas a favor de una tesis y se elaboran estableciendo una determinada relación entre dos o más unidades. Existen tres criterios para la ordenación de los argumentos: sentido decreciente (del argumento más sólido al más débil), sentido creciente (del argumento más débil al más sólido) y sentido homérico (los argumentos más débiles ocupan el centro del cuerpo argumentativo).

La conclusión puede coincidir con la tesis, pero también puede presentarse como una nueva tesis o como la negación de la tesis contraria. Cuando urja dejar bien claro al auditorio sobre qué versa la argumentación o si ésta no supusiera ninguna novedad, la tesis encabezaría la argumentación. Si la conclusión, en cambio, se deriva de un largo razonamiento en una argumentación clásica, ocuparía el último lugar. No es infrecuente, en cualquier caso, que la tesis se enuncie al principio y se retome al final del razonamiento.

Resulta muy común en Derecho recurrir a marcas de superficie que introduzcan cada una de las partes del texto así como otras noticias. Unas veces se trata de títulos y otras, son simplemente encabezamientos de epígrafes o de párrafos que ayudan a leer el texto. Esta marcas, de gran utilidad para el diseño textual, suele fijarlas la clase textual.

Una misma clase textual puede ofrecer distintas subclases. Un título dentro del texto nos ayuda a individuar la subclase de nuestros escritos: *Memoria di costituzione* y *Memoria di costituzione con domande riconvenzionali*. Ambos escritos pertenecen, como vemos, a la misma subclase textual, aunque el segundo incluye también las *domande riconvenzionali*, por constituir, tal y como marca la Ley, la réplica al primero. Veamos cómo actúan las marcas

a las que nos venimos refiriendo esquematizando el escritor del actor. En este esquema de la macroestructura del texto original, hemos señalado las diferentes secuencias determinadas por el tipo y el género textuales tal y como las hemos ido presentando en estas páginas en un intento de proporcionar al traductor un esqueleto del texto que facilite las labores de interpretación y de posterior restitución.

Memoria di costituzione de FE LOSA S.p.A.

Marca de clase textual		<u>PROCEDURA ARBITRALE</u>
Presentación	Demandante o actor	<u>Promossa da:</u> <u>FE LOSA s.p.a.</u> , corrente in M. via N. T. 19, in persona del suo Amministratore Delegato [...],
	Demandado	<u>Nei confronti di:</u> <u>P.D.E. S.A.</u> , corrente in M. (Spagna) c.ra De A. 5, in persona del suo Presidente [...].
Marca de subclase textual		<u>MEMORIA DI COSTITUZIONE PER FE LOSA s.p.a.</u>
Premisa		<u>PREMESSA</u>
Hechos		<u>F A T T O</u>
Cuestiones		Effettuate quindi le relative compensazioni [...], e la cui misura sarà senz'altro determinata dall'On.le Collegio proprio in risposta ai quesiti che qui di seguito vengono riproposti: Primo quesito Dica il Collegio arbitrale se [...] Settimo quesito Dica il Collegio arbitrale se [...] di cui allo art. 96 c.p.c.
Prueba testimonial		Stante l'irritualità del presente arbitrato si può senz'altro chiedere che il Collegio ammetta prova testimoniale e per l'interrogatorio del legale rappresentante PDE [...] per le quali non è necessaria una analitica capitolazione. La lista testimoniale sarà [...] depositata nel prefiggendo termine.
Conclusión		Alla luce delle superiori considerazioni, suffragate dalla copiosa documentazione offerta, non contestabile da parte P.D.E., ci si domanda: a chi le responsabilità?
Cierre	Fórmula jurídica	Salvis juribus.
	Fecha y firma	Milano, 27 gennaio 1992. [Firma ilegible]

Figura 1. Escrito de actor.

A continuación presentamos un esquema del segundo escrito, el de la parte demandada, para analizar después las diferencias y las similitudes entre ambos autores y sus escritos. El traductor podrá así apreciar la distinta forma en que cada autor canaliza la fuerza argumentativa de su escrito y diseñar así su estrategia de traducción.

Memoria di costituzione con domande riconvenzionali de P.D.E. s.a.

Marca de clase textual		ARBITRATO FE LOSA S.p.A./ P.D.E. S.A.
Marca de subclase textual		<i>Memoria di costituzione con domande riconvenzionali Di</i>
Presentación	Demandado	<i>P.D.E. S.A.</i> , società per azioni di diritto iberico con sede a M., Spagna, c.ra de A. 5, in persona del suo Presidente [...]
	Demandante o actor	Contro <i>Fe Losa S.p.A.</i> con sede legale in M., via N. T. 19, in persona del suo Amministratore Delegato [...].
Premisa		La procedura arbitrale per la quale siamo quivi ad esporre è stata [...] avviata da FE LOSA S.p.A. (qui di seguito "FE LOSA"). Questa società ha [...] radicato la controversia; in replica P.D.E. resiste opponendosi, e propone domande riconvenzionali.
Tesis		Ciò detto, riteniamo che non sia il caso di tediare l'Onorevole Collegio con dettagliata narrativa di quanto sino ad ora è accaduto tra le parti in contesa, giacchè l'ossatura dei fatti è molto semplice e consiste nella creazione di una <i>joint venture</i> contrattuale italo-iberica, in ordine alla quale quivi si discute se via sia stato o meno inadempimento di uno dei due <i>co-venturers</i> e, in caso positivo, quale dei due <i>partners</i> in verità sia stato inadempiente [...]. Iniziamo subito, ordunque, con l'evidenziare che tutti gli asserti di controparte [...] sono completamente destituiti di fondamento. Ed infatti osserviamo quanto appresso:
Argumentos		I) FE LOSA, ovvero...una crisi di identità [...] II) I rapporti commerciali fra P.D.E. S.A. e FE LOSA S.p.A.: a) Il preteso "ritardo" di P.D.E. [...] III) (Segue): b) la pretesa merce inivata da P.D.E. senza previo ordine di FE LOSA [...] IV) Le domande riconvenzionali di P.D.E. [...] V) Le repliche di FE LOSA alla resistenza di P.D.E. a fronte delle domande di quella [...] VI) Sui quesiti e sulle istanze istruttorie di FE LOSA [...] del resto, una soluzione e/o tesi diversa infrangerebbe quel principio del contraddittorio che, invero, è unanimemente riconosciuto come insopprimibile del caposaldo dell'arbitrato sia rituale sia <i>irrituale</i> .
Cuestiones		P.D.E. S.A., rappresentata e difesa <i>ut supra</i> , formula al Collegio i seguenti QUESITI
Medios de prueba		Ciò detto, formula P.D.E. S.A. all'Onorevole Collegio le seguenti ISTANZE ISTRUTTORIE:
Conclusión		Anche a scopo di sintesi, fin d'ora, ma con riserva di modificarle e/o integrarle in corso di procedura e nel rispetto dei termini fissati dall'Onorevole Collegio, P.D.E. S.A. formula qui appresso le seguenti CONCLUSIONI
Cierre	Fecha y firma	Milano – Malaga, 17 febbraio 1992 (A. M.) [Firma ilegible] (F. G.) [Firma ilegible]

Figura 2. Escrito de la parte demandada.

Ambos textos se abren con un título que remite a la misma clase de texto *Procedura arbitrale* o *Arbitrato*. A continuación, se produce algo muy normal en diversas clases de escritos relacionados con un litigio: una presentación de las partes. Se reparten, además, los papeles: quien abre el proceso, también llamado actor o parte demandante y la parte demandada. Si observamos esta presentación, notaremos que cada parte se encarga de ocupar el primer lugar en su propio escrito. Dado que P.D.E. es la parte demanda, seguiría a FE LOSA s.p.a. si no fuera porque, para evitarlo, realiza los cambios oportunos (*promossa da di* y *nei confronti di* por *contro*) y sitúa la marca de subclase de texto antes de la presentación de las partes.

En ninguno de los dos casos aparece de forma explícita una característica que señalamos como propia de la argumentación: el antagonista. Dada la clase de texto, sin embargo, el destinatario de estos escritos será con toda seguridad un juzgador o conciliador que, como indican los propios documentos más adelante, es el *Collegio arbitrale*.

El primer documento formula, entonces, el título que nos ilustra acerca de la subclase de texto. A continuación, las dos partes formulan sendas premisas. Sin embargo, mientras que en el primer escrito esta parte viene anunciada por el epígrafe *Premessa* y ocupa algo más de cinco páginas, en el segundo bastan 7 líneas para formular la premisa que, además, podría pasar desapercibida porque carece de anuncio.

En el primer escrito se pasa de la formulación de la premisa a la argumentación propiamente dicha, que viene encabezada por el epígrafe *Fatto*. En cambio, la parte demandada, adelanta la tesis y pasa después a acometer la argumentación sin servirse tampoco ahora de epígrafes que guíen al lector. De nuevo, se aprecia una diferencia notable entre las partes por lo que respecta a la extensión del razonamiento: el actor emplea 21 páginas mientras que el demandado se conforma con 13.

Tras la argumentación propiamente dicha, cada parte somete distintas cuestiones a la consideración del *Collegio arbitrale*; son los *Quesiti*.

Luego de la argumentación, los litigantes solicitan las *Istanze istruttorie*. El actor también solicita en este punto de su escrito los medios de prueba y presenta a sus testigos pero, apelando al carácter de equidad del arbitraje, especifica que no es necesaria una “analitica capitolazione”, por lo que no existe marca alguna ni formulación explícita; esta parte del documento ocupa discretamente el último párrafo del cuerpo de la argumentación.

De nuevo, de no ser por la previa asociación de este escrito a una determinada clase textual, el traductor tendría serias dificultades para reconstruir su estructura.

La argumentación desemboca en ambos casos en una conclusión, más formal en el caso de la parte demandada, tal vez porque había adelantado su tesis sin pudor. El actor, en cambio, plantea la conclusión en forma de pregunta dirigida hacia el antagonista pero que, en parte, él contesta.

El cierre de los escritos viene marcado por la formulación de lugar y fecha, y por la presencia de las rúbricas preceptivas. En el caso del demandante, se emplea también una fórmula jurídica en latín.

3. Conclusiones

Como hemos podido comprobar, la estructura de ambas manifestaciones textuales es muy parecida. Esta coincidencia viene a corroborar su pertenencia tanto a idéntico tipo textual como a clases de texto muy similares. En nuestra opinión, una caracterización del texto en cuestión y un análisis de su arquitectura textual resultan fundamentales para hacerse con el texto antes de proceder a su traducción.

En Derecho, como en otros campos donde existe una gran demanda de escritos, en aras de la fluidez en la comunicación suelen existir formularios que facilitan la adaptación de la información que se quiere transmitir a la clase textual y a la subclase textual. Habrá de ser el traductor el que decida si trasladar las diferencias entre la argumentación de las partes dotando a la traducción de cada documento de sus peculiaridades en un intento de adherirse a los textos originales; o bien, por el contrario, homogeneice su traducción empleando formularios en castellano y adaptando la macroestructura de los originales italianos a una aséptica traducción cercana a la redacción estándar de estos documentos en la lengua de llegada, siempre que éstos existan, claro está.

Tendrán también su peso en la decisión del traductor otros factores extralingüísticos, como quién es y qué pretende el iniciador del proceso de traducción (una de las partes, el árbitro u otro) y la finalidad atribuida a la traducción (por ejemplo, si ha de ser jurada, si se cotejarán el original y la traducción, etc.).

Sea cual sea la estrategia por la que se decante el traductor, un ejercicio previo a la traducción como el realizado sirve para poner de manifiesto cómo se procede a la elección

de un determinado tipo textual en función de unas intenciones y cómo un pacto tácito entre emisor y destinatario en función de factores de diferente naturaleza, llevan al primero a elegir un determinado género textual para canalizar su caudal informativo y, en este caso, tender a un fin ulterior: la obtención de un laudo favorable.

Bibliografía

- ALEXY, Robert (1989). *Teoría de la argumentación jurídica: la teoría del discurso racional como teoría de la fundamentación jurídica* (trad. al esp. de Manuel Atienza e Isabel Espejo). Madrid: Centro de Estudios Constitucionales
- ÁLVAREZ, Miriam (1994). *Tipos de escrito II: Exposición y argumentación*. Madrid: Arco
- ÁLVAREZ, Miriam (1995). *Tipos de escrito III: Epistolar, administrativo y jurídico*. Madrid: Arco
- ANSCOMBRE, Jean-Claude y DUCROT, Oswald (1988). *La argumentación en la lengua*. Madrid: Gredos
- ATIENZA, Manuel (1991). *Las razones del derecho. Teorías de la argumentación jurídica*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales
- AZAUSTRE, Antonio y CASAS, Juan (1997). *Manual de retórica española*. Barcelona: Ariel
- BASSOLS, Margarida y TORRENT, Anna M. (1997). *Modelos textuales. Teoría y práctica*. Barcelona: Octaedro
- BERTEA, Stefano (2002). *Certezza del diritto e argomentazione giuridica*. Catanzaro: Rubbettino
- CECHELLA, Claudio (1991). *L'arbitrato*. Torino: UTET
- DUCROT, Oswald (1983). *Le preuve et le dire*. París: Lingé Maison Mame
- FROSINI, Vittorio (1993). "Traduzione e interpretazione dei testi giuridici". En *Quaderni di Libri e Riviste d'Italia*, 28
- GARZONE, Giuliana (1997). "Inglese giuridico e generi testuali nella prospettiva didattica". En Leo SCHENA (al cuidado de): *La lingua del Diritto. Difficoltà traduttive. Applicazioni didattiche*. Roma: CISU
- GASCÓN ABELLÁN, Marina (1993). *La técnica del precedente y la argumentación racional*. Madrid: Tecnos

- GILE, Daniel (1990). “La traduction et l’interprétation comme révélateurs des mécanismes de production et de compréhension du discours”. En *Meta*, núm. especial, vol. 35, n.º 1
- HATIM, Basil-Ian MASON (1990). *Discourse and the Translator*, Londres/Nueva York: Longman (trad. esp. de Salvador Peña. *Teoría de la traducción. Una aproximación al discurso*, Barcelona: Ariel, 1995)
- HATIM, Basil (1997). *Communication Across Cultures. Translation Theory and Contrastive Text Linguistics*. Exeter: University of Exeter Press
- LEONETTI, Manuel (1997). “La struttura argomentale e le frasi complete nei sintagmi nominali”. En Tullio DE MAURO y Vincenzo LO CASCIO, *Lessico e Grammatica: Teorie linguistiche e applicazioni lessicografiche (Atti del Convegno Internazionale della Società di Linguistica Italiana)*. Roma: Bulzoni
- LO CASCIO, Vincenzo (1991). *Grammatica dell’argomentare*. Firenze: La Nuova Italia.
- LÓPEZ GUIX, Juan Gabriel y WILKINSON, Jacqueline M. (1997). *Manual de traducción inglés/castellano*. Barcelona: Gedisa
- LORCA NAVARRETE, Antonio M.^a (coord.) (1991). *Comentarios a la ley de arbitraje (con formularios y jurisprudencia)*. Madrid: Dykinson.
- NEWMARK, Peter (1987). *A Textbook of Translation*. London: Prentice Hall International (trad. esp. de Virgilio Moya, Madrid, Cátedra, 1992)
- NÚÑEZ, Rafael y TESO, Enrique del (1996). *Semántica y pragmática del texto común. Producción y comentario de textos*. Madrid: Cátedra
- PERELMAN, Ch. y OLBRECHTS-TYTECA, L. (1989). *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Madrid: Gredos (trad. esp. de Julia MUÑOZ SEVILLA)
- PLANTIN, Ch. (1990). *Essais sur l’argumentation*. Paris: Kimé
- PUY MUÑOZ, Francisco-Jorge Guillermo PORTELA (eds.) (2004). *La argumentación jurídica*. Santiago de Compostela: Universidade de Santiago de Compostela
- SÁNCHEZ TRIGO, Elena (2001). *Teoría de la Traducción. Convergencias y divergencias*. Vigo: Universidade de Vigo
- SCHENA, Leo (1997). “La traduzione e i linguaggi giuridici: Le ricerche degli studiosi italiani”. En Leo SCHENA (al cuidado de): *La lingua del Diritto. Difficoltà traduttive. Applicazioni didattiche*. Roma: CISU

TRICÁS PRECKLER, Mercedes (1994). “Argumentación y sentido”. En Amparo
HURTADO ALBIR (ed.), *Estudis sobre la traducció*, Valencia, Universitat Jaume I
WESTON, Anthony (1994). *Las claves de la argumentación*. Barcelona: Ariel