

**UNA APROXIMACIÓN PRAGMÁTICA AL USO DE
ANGLICISMOS EN EL DERECHO ESPAÑOL**

*Sonsoles Sánchez-Reyes Peñamaría
Ramiro Durán Martínez
Universidad de Salamanca*

Spanish jurists have inveterately seemed prone to the use of foreign terms to wrap up the most commonplace concepts of their discipline. If the usage of Latin aphorisms such as 'rebus sic stantibus' or 'in dubio pro reo', household words for jurisconsults, could be amply justified by the Latin roots of Spanish law, there is no such explanation for the recent proliferation of anglicisms, of which legal experts avail themselves notwithstanding the fact that these borrowings could easily be replaced by their existent Spanish equivalents. The tendency is particularly common in legal expressions relating to economics, business transactions and international relationships, undoubtedly favoured by the twofold evidence of the foundational English coinage of some of these concepts and contractual figures and the ever-increasing status of English as lingua franca. Spanish legislation explicitly recommends the usage of vernacular vocables when they can be found effortlessly: thus, "arrendamiento financiero" instead of "leasing" and "franquicia" in lieu of "franchising", but jurists seem reluctant to do so. We hazard a pragmatic interpretation of the inferential kind for this phenomenon: the introduction of anglicisms in legal speech adds to it a cryptic component of high cultural standard and cosmopolitan outlook on the part of the speaker that contributes greatly to his/her prestige.

Palabras clave: anglicismos, préstamo, derecho mercantil, derecho internacional, derecho económico.

Si dejamos a un lado las propuestas formuladas dentro del amplio marco del análisis del discurso, podemos comprobar cómo las diversas teorías que han estudiado la comunicación humana – que van desde Aristóteles hasta la semiótica – se pueden englobar en lo que se ha venido denominando el modelo del código. Todas ellas se caracterizan por partir de la siguiente premisa: la comunicación se consigue mediante la codificación y decodificación de mensajes. La tradicional abundancia de este tipo de modelos a lo largo de la historia de la lingüística se puede explicar tanto por su aparente simplicidad como por la casi total inexistencia de enfoques alternativos. Ambos factores hacen que resulte muy difícil su cuestionamiento: “The view of linguistic communication as achieved by encoding thoughts in sounds is so entrenched in western culture that it has become hard to see it as a hypothesis rather than a fact.” (Sperber y Wilson 1986: 6)

Sin embargo, desde una perspectiva lingüística, el modelo del código plantea diferentes problemas de difícil solución. El primero de ellos reside en el supuesto, ya mencionado por Richards (1985: 256), de que emisor y receptor no sólo comparten un idioma común sino que también comparten un mismo contexto. Esta idea se conoce como la hipótesis del conocimiento mutuo y supone que “. . . cada elemento de información contextual en una expresión sea conocido de forma mutua por el emisor y el receptor” (Díez Arroyo 1998: 37). Parece evidente que determinar los límites de ese conocimiento mutuo implicaría un esfuerzo mucho mayor que el que necesitamos para emitir y comprender un enunciado. Según el modelo del código los pensamientos que el emisor transmite se reproducen exactamente en la mente del receptor. El uso cotidiano del lenguaje parece ir en contra de esta afirmación ya que, como Sperber y Wilson (1986: 7) afirman: “The most cursory examination of ordinary conversation reveals that in the case of implicit import, figurative interpretation and stylistic effects, such

reproduction (in the hearer of the thoughts the speaker intended to convey) is rarely intended or achieved.”

Otra de las dificultades que plantea el modelo del código está relacionada con la posibilidad que tenemos los hablantes de expresar una idea de muy distintas maneras y utilizando en todas ellas el mismo código: nuestro idioma. Podemos elegir entre comunicar una idea utilizando una expresión metafórica o recurrir a una expresión más literal. Por ejemplo, podemos escoger entre el enunciado *Juan es un pedacito de pan* y *Juan es muy bondadoso*. Ambos enunciados tienen un significado similar, pero al parafrasear el enunciado metafórico observamos que éste pierde parte de su efecto - familiaridad, afectividad, fiabilidad, etc. - evidenciando así que se comunica mucho más de lo que en realidad se codifica. Un caso muy parecido ocurre cuando tenemos a nuestra disposición dos términos – uno foráneo y otro propio de nuestro idioma – para referirnos a un mismo concepto: pensemos en el reciente ejemplo de las *stock options* cuyo equivalente español es, como sabemos, *opciones sobre acciones*.

Cada vez resulta más frecuente encontrar textos escritos en lengua española que, sin embargo, incorporan expresiones léxicas propias de la lengua inglesa. No nos estamos refiriendo aquí a los múltiples fenómenos lingüísticos comúnmente utilizados en el español actual y atribuibles al influjo lingüístico del inglés: anglicismos que llenan un vacío en el idioma, anglicismos asimilados o en período de aclimatación, calcos propiamente dichos, calcos semánticos, usos sintácticos, etc. Estamos hablando de los anglicismos crudos e innecesarios. Crudos por no haberse adaptado a las normas fonéticas o morfológicas del español e innecesarios por existir en nuestro idioma un término o expresión similar.

Sperber y Wilson (1986) comienzan el primer capítulo del libro en el que exponen su teoría de la relevancia preguntándose cómo se comunican entre sí los seres humanos. Como respuesta a esta pregunta sostienen que los humanos nos comunicamos utilizando dos modalidades totalmente diferentes, aunque no incompatibles: la comunicación codificada y la comunicación ostensivo-inferencial. La comunicación inferencial pertenece a lo que conocemos como pragmática y aquí entran en juego factores como

la información contextual que no es de naturaleza lingüística, la intencionalidad del emisor, las destrezas inferenciales del receptor, etc.

El uso de anglicismos crudos e innecesarios en cualquiera de los ámbitos de la lengua española pertenece al dominio de la comunicación inferencial - y por extensión de la pragmática - ya que el efecto que su uso produce no es propiamente lingüístico. Sperber y Wilson (1986: 178) consideran que el efecto lingüístico comienza “. . . when an utterance ... is manifestly chosen by the speaker for its semantic properties”. Este uso no puede ser explicado mediante las reglas gramaticales o semánticas de un idioma sino que responde a lo que Sperber y Wilson denominan las propiedades del estímulo.

En esta comunicación nos proponemos reflexionar acerca de las razones que llevan a los juristas españoles a utilizar anglicismos crudos, muchos de ellos de difícil comprensión para los legos en la materia, en lugar de recurrir a sus traducciones españolas, la mayor parte de las cuales son reconocidas e incluso recomendadas por la legislación española. Nuestro estudio se limita a las tres ramas del derecho donde es más frecuente el uso de anglicismos: el Derecho Mercantil, el Derecho Internacional y el Derecho Económico.

Tradicionalmente, los préstamos de otras lenguas acogidos como propios en el mundo jurídico español han estado dominados sin discusión por aquellos de procedencia latina. La razón para ello debe buscarse, en primer lugar, en la filiación de nuestro derecho respecto al Derecho Romano, un sistema perfectamente configurado y estructurado que, en épocas relativamente tempranas de la historia, ya ofrecía soluciones a problemas para los que aún hoy resultan de aplicación. Por otra parte, ha constituido también inveteradamente una pose del jurista el envolver sus razonamientos en términos latinos como *erga omnes*, *rebus sic stantibus*, *in dubio pro reo* o *juris tantum*, que, aun en detrimento de la claridad de exposición frente a una audiencia no especializada, han permitido al letrado, precisamente por ese lenguaje críptico, hacer alarde de sus amplios conocimientos y sus horas de meditación sobre gruesos volúmenes.

Sin embargo, el paso de los siglos no ha sido en balde, y las profundas transformaciones sociales han tenido reflejo inmediato en ese constructo humano que es el Derecho. Las figuras jurídicas compiladas en el Digesto justiniano han resultado incapaces de dar respuesta a nuevas situaciones y relaciones entre individuos que han surgido, pujantes, para colarse en la vida cotidiana. En esos casos, ha sido el mundo anglosajón el primero en definir y delimitar los nuevos conceptos, tipificando y regulando la figura con mejor o peor fortuna, pero en suma adelantándose a otros ordenamientos y reafirmando como referencia inexcusable. Así, el término acuñado ha ganado el status de *lingua franca*, incorporándose a la conversación diaria de juristas y legisladores en una buena parte del mundo occidental.

Si bien los campos del Derecho Civil y Penal habían sido desarrollados con cierta exhaustividad por los romanos, otras parcelas de la ciencia jurídica han experimentado un crecimiento sin precedentes en el presente siglo, propiciando la aparición de terminología específica que, en gran parte de los casos, se acepta como neologismo. Como ya hemos adelantado, las áreas más susceptibles de proporcionar el caldo de cultivo para este fenómeno son tres: el Derecho Mercantil, el Derecho Internacional y el Derecho Económico.

El Código de Comercio permite a los sujetos hacer uso de una gran facultad dispositiva a la hora de obligarse contractualmente, y con esta venia ha aflorado una tipología contractual de reciente creación pero en fuerte expansión. Así, contratos de colaboración como *Engineering*, *Factoring*, *Leasing* o *Franchising*, nacidos en la moderna práctica norteamericana, son suscritos entre empresas nacionales utilizando el vocablo anglosajón y sin plantearse siquiera su sustitución por el equivalente español. El contrato de *franchising* es el que, desde su reconocimiento por la Comisión Europea en 1988, ha presenciado una evolución imparable hacia la palabra "franquicia", un sistema de establecer un negocio en pleno auge; pero el *leasing*, a pesar de su traducción oficial, "arrendamiento financiero", prevista por Real Decreto en 1977, nunca ha dejado de denominarse por el verbo inglés, al igual que el *engineering* y el *factoring*.

Otras empresas captan clientes ofertándoles un sistema de multipropiedad llamado *time-sharing*, y es tal el grado de integración del compuesto en los puntos turísticos donde operan esas empresas, que no es infrecuente oír en las Islas Canarias la palabra híbrida *tanchere*, una deformación del original, *time-sharing*, más acorde con el modo de articulación local, pero aún vinculada al inglés. Por su parte, los Almacenes Generales de Depósito emiten resguardos de garantía para facilitar la pignoración de las mercancías depositadas, prefiriendo la palabra *warrant* en vez de la española, garantía. ¿Y qué decir de las empresas de navegación marítima y aérea? Habitualmente se habla de vuelos *charter* para referirse a casos de fletamento de la aeronave por entero, en los que puede hacerse uso de cláusulas contractuales como la *suspension of hire* o la exclusión de responsabilidad por *lock-outs* o huelgas. Tal vez el vendedor de una mercancía se comprometa a transportarla y realice una venta CIF, que no es un producto de limpieza, sino las iniciales de las palabras inglesas *cost, insurance y freight*, coste, seguro y flete. La versión española de la venta CIF debería ser, pues, CSF, aunque este acrónimo es de utilización completamente atípica. Los ejemplos serían innumerables.

Algo semejante a lo que ocurre con este elenco de términos anglófonos extraídos del Derecho Mercantil y de inusual traducción a la voz española, puede observarse en otra rama jurídica, el Derecho Internacional, un instrumento de entendimiento y solución de conflictos entre los pueblos y que ha vivido su edad de oro en este siglo a punto de clausurarse.

El idioma inglés nunca ha faltado a las grandes conferencias internacionales, siempre presente entre las lenguas oficiales de la ONU, continuamente elegido a la hora de redactar un tratado del que luego ofrecer versiones en diferentes lenguas. Por ello, expertos en derecho internacional o diplomáticos, habituados a escuchar el verbo inglés, lo intercalan en su propio discurso en español, tal vez animados por la impresión que esto da de respaldo internacional, de consenso mundial, de cosmopolitismo. De esta forma, se manejan los términos *agreement* o *gentlemen's agreement* y se desdeñan los autóctonos “acuerdo” o “acuerdo entre caballeros”; se discute si reconocer a un Estado el *treaty making power* o facultad de suscribir tratados, eufemismo

inglés que esconde su legitimación universal como “Estado de pleno derecho”; esos tratados pueden ser sólo parcialmente vinculantes para un Estado soberano que se acoja al procedimiento del *voting out*, también llamado *contracting out* y *opting out*, cláusulas que nunca aparecen traducidas.

A su vez, un acuerdo puede tildarse de *self-executing*, esto es, de ejecución inmediata para los sujetos individuales, una característica a todas luces extraordinaria y que justificaría el uso y popularización de una traducción española; asimismo, las negociaciones entre los dos países pueden dejar fuera a los parlamentos y realizarse tan sólo entre los Gobiernos, bautizándose a los resultados con la expresión norteamericana *executive agreements*, posiblemente por una razón de economía lingüística, al deber optar entre un binomio foráneo o un circunloquio en la propia lengua. Resulta, cuando menos, un tanto sospechoso el que el hecho de obviar la intervención de los representantes de los ciudadanos en cuestiones de política exterior, de enorme trascendencia para toda la nación, se parapete tras un vocablo de difícil comprensión para buena parte de la población. En ocasiones, el compromiso adquirido comprende varios temas de modo simultáneo, apodándosele *package deal* o, como apunta Pastor Ridruejo (1996) "arreglo global", una equivalencia que desde aquí apoyamos. El profesor Pastor, Catedrático de la Universidad Complutense, procura proporcionar siempre una traducción española de estos préstamos como en el caso de lo que se ha venido llamando *Soft Law* y él sustituye por el calco “Derecho Blando”, aunque parece más respetuoso con el concepto original decantarse por la voz "reglas programáticas", pues no tiene tanto que ver con la noción de imperatividad de las normas jurídicas internacionales como con la idea de tratarse de reglas prospectivas.

Por otra parte, el magisterio de figuras del moderno Derecho Internacional Público como el británico Lord MacNair lleva a preservar términos o frases acuñadas por ellos: así, es frecuente aludir al *choice of law*, dando por hecho que el receptor entiende que se trata de la voluntad de las partes de someter un litigio a un tribunal determinado, ciñéndose a la creación léxica de McNair de 1957.

Para concluir esta apresurada taxonomía, nos referiremos a dos vocablos ingleses que van siendo suplantados paulatinamente por sus

homólogos españoles: *cooling-off* o aplazamiento, fase de reflexión previa a la toma de decisiones en el período de sesiones de una Asamblea Internacional, y *self-help* o autoprotección, derecho reconocido a todo pueblo de defenderse por todos los medios a su alcance, incluidos los bélicos, tal vez en aquellos supuestos en los que fracase la *quiet diplomacy* que la Carta de Naciones Unidas induce a realizar a su Secretario General, un concepto tan evanescente y de tan necesario acomodo al cariz de los acontecimientos, que se evita traducir.

La economía mundial habla el idioma de los grandes intereses financieros, que también es el inglés. Se utilizan sin rubor palabras como *stock*, *marketing*, *royalty*, *manager* o *copyright* ignorando sus equivalentes españoles: existencias, análisis de mercado o mercadotecnia, canon, director o apoderado, y derechos de autor.

Existen muchos otros casos en los que la versión española viene a la mente sin esfuerzo. Así, los términos *trade-off*, para referirse a una disyuntiva económica en la que, para obtener mayor cantidad de un bien, es preciso renunciar a producir otro; *free-rider*, una denominación más pomposa y libre de connotaciones que la española parásito o gorrón, aunque cataloga de igual manera al individuo que consume un bien sin pagar por él; *cash-flow* o liquidez contable; las *take over bids*, ofertas de adquisición para hacerse con el control de una sociedad anónima que cotice en la Bolsa de Valores, expresión ya desbancada, desde la época triunfal de Mario Conde, por las siglas OPA, consagradas por la prensa escrita; el llamado *dumping*, término muy descriptivo en inglés y que recoge lo que el legislador patrio ha incluido en el epígrafe "competencia desleal": la venta en el extranjero a un costo más bajo que el de producción; el *crowding-out* o efecto expulsión, algo tan simple como la reducción de la cantidad de inversión como consecuencia de un aumento de los tipos de interés; y los *demogrants*, la ayuda social básica del Gobierno a los núcleos domésticos acogidos a programas de apoyo al desempleado o a beneficiarios de una pensión no contributiva.

Aquí concluimos este breve repaso al uso de anglicismos en el derecho español mediante el que hemos querido mostrar como, en principio, los anglicismos han comenzado a utilizarse para designar realidades desconocidas en la cultura o en la lengua receptora. Sin embargo, consideramos, a su vez, que

hoy en día se puede recurrir a expresiones españolas que designan con idéntica precisión el concepto que proviene del mundo angloamericano. Buena prueba de ello es el hecho de que la legislación española recomiende el uso de los términos autóctonos.

De todo ello se deriva que el creciente uso de anglicismos en el ámbito del derecho español no puede explicarse dentro del marco de la semántica tradicional aludiendo a un supuesto matiz de especificidad del término empleado sino que debe recurrirse a una explicación de carácter pragmático ya que su uso responde más a menudo a una cuestión relativa a la imagen del usuario del préstamo que a una sincera razón de fidelidad al término original. Optando por el uso del anglicismo crudo e innecesario, el hablante intenta proyectar en su discurso una imagen de cosmopolitismo o de acomodo a los conceptos del todopoderoso derecho angloamericano que poco tiene que ver con la idea de delimitar claramente el ámbito de aplicación del término empleado. Consecuentemente, este fenómeno pertenece más claramente al dominio de la comunicación inferencial que al campo de la semántica propiamente dicho.

Referencias bibliográficas

- Díez Arroyo, M. 1998. *La retórica del mensaje publicitario: un estudio de la publicidad inglesa*. Oviedo: Servicio de publicaciones de la Universidad de Oviedo.
- Diez de Velasco, M. 1998. *Organizaciones internacionales*. Madrid: Tecnos.
- Gimeno, J. A. y Guirola, J. M. 1997. *Introducción a la economía: Microeconomía*. Madrid: McGraw-Hill.
- Ortiz Arce de la Fuente, A. 1988. *Derecho internacional privado español y derecho comunitario europeo*. Madrid: Universidad Complutense.
- Pastor Ridruejo, J.A. 1996. *Curso de derecho internacional público y organizaciones internacionales*. Madrid: Tecnos.
- Sperber, D. y Wilson, D. 1986. *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford: Blackwell.
- Travis, C. (ed.) 1986. *Meaning and interpretation*. Oxford: Blackwell.
- Uria, R. 1998. *Derecho Mercantil*. Madrid: Marcial Pons.