

## La negociación de la información y el uso del artículo "indefinido"

Si aceptamos la hipótesis de que el artículo "un" posee una dimensión metalingüística<sup>1</sup>, debemos intentar determinar su función en este nivel. Algunos estudios que se han dedicado a este análisis parecen confirmar que este artículo puede servir para dar instrucciones acerca del procesamiento de la información contenida<sup>2</sup> en el sintagma nominal del que es determinante. Desde este punto de vista, su función es la de ayudar al destinatario de nuestro mensaje a interpretar como nueva la información que le estamos presentando. Por este motivo ha sido denominado "artículo de fase I" o "de primera mención"<sup>3</sup>.

---

(1) Véase F. Matte Bon, *Curso de Lengua Española III* de la Carrera de Humanidades de la Universitat Oberta de Catalunya, UOC, Barcelona 1997 (publicación interna de la UOC) pp. 54-55 y bibliografía alegada.

(2) Acerca del concepto de información nueva/dada vid. Ellen F. Prince "Toward a Taxonomy of Given-New Information", en *Radical Pragmatics*, (ed. P. Cole) Academic Press, New York 1981, pp. 223-256 y acerca del artículo: Henri Adamczewski, "Le faire et le dire dans la grammaire de l'anglais" en *Theoretical Approaches in Applied Linguistics*, París, 1976.

(3) El artículo determinado, en cambio, presenta la información como adquirida, por lo que se le conoce por *artículo de segunda mención* o *de fase II*, siguiendo al lingüista francés Henri Adamczewski.

Así, en:

1 *Limpiando el garaje, encontré una regadera*

el enunciador introduce en el contexto por primera vez el término “regadera”. Mientras que en:

2 *Limpiando el garaje, encontré la regadera*

el enunciador supone que su interlocutor recuerde que ya habían hablado de una regadera y espera que entienda que se está refiriendo a esa misma regadera.

### 3. ¿Qué significa negociar sobre las informaciones?

#### 3.1. Consideraciones preliminares

Continuamente estamos negociando sobre las informaciones que recibimos, por lo que es muy difícil analizar todas las situaciones en las que nos servimos de esta estrategia informativa. Hemos limitado nuestro estudio a un número reducido de contextos que nos permita comprender de modo clarificativo el funcionamiento de su negociación.

Por otro lado, ha sido necesario considerar solamente aquellas expresiones que contienen sustantivos contables (o que se comportan funcionalmente como tales), pues hemos podido observar que el comportamiento del artículo en expresiones que contienen sustantivos no contables o continuos<sup>4</sup> difiere sensiblemente respecto a las que presentan sustantivos contables o discontinuos.

Contrastemos las siguientes secuencias:

(3) *a- Encontré una regadera y una linterna en el garaje.*

*b+ ¿Dónde pusiste la regadera?*

(4) Los sustantivos no contables o continuos parecen seguir unas pautas diferentes también por lo que respecta al mecanismo de la tematización.

(4) a - ¿Tienes una regadera?

b+ ¿Para qué quieres una regadera? <sup>5</sup>

En (3) el hablante b+ ha asumido que su interlocutor ha encontrado *una regadera* y se refiere a esa misma regadera utilizando el artículo *la* (de fase II) en el sintagma *la regadera*, es decir, ha tematizado<sup>6</sup> la información *una regadera*, señalando que ya está asumida en el contexto.

En (4), en cambio, el hablante b+ no quiere asumir lo que le acaba de decir su interlocutor y por lo tanto no lo recoge para ir más allá, sino que se detiene en lo que acaba de oír. Pone en tela de juicio que su interlocutor quiera *una regadera* porque le parece raro o incomprensible. A diferencia de lo que ocurría en (3), en este caso no quiere hablar de esa regadera, porque no quiere aceptar lo que le acaba de decir su interlocutor. Por ese motivo, para seguir negociando sobre ese dato, no tematiza el elemento *una regadera*<sup>7</sup>.

Como es de notar, la tematización llevada a cabo por el artículo de segunda mención no es automática; por el hecho de haberse presentado en el contexto, una información no sigue automáticamente un proceso de adquisición; puede seguir conservando su estatus de información nueva, si es esto lo que desea el emisor. En la perspectiva que adoptamos, el valor informativo de un elemento depende de la intención del hablante<sup>8</sup>, es

---

(5) Hemos adaptado un ejemplo tomado de Matte Bon, *op. cit.* p. 63.

(6) Entendemos por *tematizar* marcar que un elemento ya ha aparecido en el contexto. Existen diferentes tipos de tematización. Entre las más comunes, la supresión o borrado de elementos, y la pronominalización. Véase. F. Matte Bon *op. cit.*

(7) Sobre el concepto de negociación véase F. Matte Bon, *op. cit.* p. 65: "*Siempre que negociamos sobre las informaciones, volviendo a proponerlas como objeto de negociación, las informaciones, aun compartidas, se proponen como informaciones nuevas. En los casos en los que la información ya se ha aceptado, o se ha superado el nivel de la información, y pasamos a hacer algo distinto, las informaciones se tematizan, es decir, que se presentan como informaciones que ya habían aparecido y han sido contabilizadas como tales en el contexto*".

decir, el enunciador puede decidir no recoger lo que le acaba de decir su interlocutor, no tener en cuenta lo que ya sabe. Así, utilizando de nuevo el artículo de primera mención, marca una ruptura respecto al contexto precedente, como si quisiera presentar uno nuevo, creado por él; la negociación le permite manifestar su punto de vista respecto a la información precedente: precisarla, reclasificarla, referir sin intervenir sobre la información recibida de otros, etc. De esta manera, y según los contextos, el enunciador puede crear efectos expresivos diversos.

Para entender mejor el funcionamiento de este mecanismo es importante, por lo tanto, preguntarnos cuándo se utiliza, en qué contextos y con qué intenciones.

## **2. ¿Cuándo negociamos sobre las informaciones?**

El enunciador tiene a su disposición una serie de estrategias informativas, entre las que ya hemos ilustrado la tematización y la negociación, que le permiten manifestar su actitud respecto a la información que está transmitiendo. Por lo que concierne a la negociación, a continuación presentaremos una serie de contextos en los que el enunciador se sirve de ella. Al final de este apartado veremos también qué sucede cuando el interlocutor no tiene posibilidad de negociar la información que se le comunica.

### **A. El enunciador no comprende una información presentada como ya adquirida.**

Si pensamos que hablar es contextualizar, es decir, tener en cuenta por un lado lo que se ha dicho y lo que pensamos que nuestro interlocutor sabe, y por otro lo que es o presentamos como nuevo, puede suceder que nos equivoquemos en nues-

---

(8) Véase al respecto T. Jiménez Juliá, *Aproximación al estudio de las funciones informativas*, Agora, Málaga 1986, p. 13.

tras previsiones. Así, es frecuente que presentemos como información compartida –porque creemos o suponemos que nuestro interlocutor ya debería o podría estar al tanto – informaciones que en realidad son nuevas para el interlocutor.

Nuestro interlocutor puede limitarse a deducir estas informaciones que no se habían dado o de las que no estaba al tanto, sin hacer hincapié en ellas de manera explícita, o puede pedir explicaciones, en cuyo caso, la información presentada como adquirida, debe volver a relanzarse como nueva para que el interlocutor la asuma en el discurso. Veamos algunos ejemplos:

(5) a- *¿Quieres que traiga la cámara de vídeo? .*

b+ *¿La cámara de vídeo? ¿Es que te has comprado una cámara de vídeo?*

(6) a- *¿No me has traído el libro?*

b+ *¿Qué libro? ¿Tenía que traerte un libro? <sup>9</sup>*

(7) a – *¡Cuidado, no se arrime al cañón, que está atiborrado de energía!*

B + *¿Cañón? ¿Energía?*

a- *Sí, se trata de un cañón para depositar ingenios espaciales en Saturno, sin necesidad de que lleven combustible propio.*

En este último caso el interlocutor a- presenta el cañón como una información adquirida en el contexto, pero b+ parece no comprender a qué se está refiriendo, pues el cañón, aunque es un elemento presente en la situación de enunciación, tiene una forma tan extraña que no ha podido ser identificado por b+; ante esta incomprensión, a- decide presentar esa información en el contexto como nueva y con las aportaciones necesarias para su adquisición por parte de b+.

---

(9) Este ejemplo está tomado de F. Matte Bon. *op. cit.* p. 62.

Mientras en (5) y (6) el interlocutor que no entiende pide una confirmación de sus deducciones, siendo él quien repropone la información como nueva, en (7) b+ no deduce nada; es el interlocutor que ha dado por supuesta la información el que procede a su explicación. En todos los ejemplos, la solicitud de aclaración está contenida en una pregunta que consiste en una repetición de la expresión incomprensible. De esta manera el enunciador pide a su interlocutor que complete la información: *¿La cámara de vídeo?, ¿Qué libro?, ¿Cañón? ¿Energía?*. En la formulación de estas preguntas el enunciador se mueve también en el nivel de la negociación.

## **B. El enunciador no asume la información porque quiere seguir completándola.**

Consideramos en este apartado una serie de ejemplos en los que se presenta una información, ya sea nueva o adquirida, para, a continuación, volver a presentarla como nueva. El emisor no la asume porque o bien quiere completarla, añadiendo una modificación o bien quiere sustituir una modificación por otra. En ambos casos la información sufre una variación; no es aceptada tal como se ha presentado inicialmente<sup>10</sup>.

---

(10) Encontramos en Manuel Leonetti (Cfr. "El artículo" en *Gramática descriptiva del español* (ed. Ignacio Bosque y Violeta Demonte), Espasa Calpe, Madrid, 1999 p. 840) una descripción de este fenómeno como uso anafórico de "un", excepcional, en cuanto, según el mismo Leonetti, el artículo indeterminado no posee propiedades anafóricas. Lo denomina, utilizando una expresión de Epstein, "indefinido tardío". Explica el fenómeno justificando la presencia del artículo "un" porque el nombre va necesariamente seguido de modificadores restrictivos que enriquecen la descripción de la entidad aludida. Dice así: "*Esta información descriptiva nueva permite reclasificar una entidad de acuerdo con ciertos rasgos que se consideran relevantes, como si no hubiera aparecido antes en el discurso (aunque este no sea el caso, ya que el antecedente es unívocamente identificable); de esta forma, el indefinido funciona de la forma habitual, como introductor de información nueva, pero no impide que el receptor infiera una relación anafórica con un antecedente discursivo al que se quiere volver a presentar con una caracterización diferente*". Esta interpretación no explica porqué en unos casos aparece el artículo "indeterminado tardío" y en otros el determinado, ni justifica los casos de aparición de modificadores no restrictivos.

(8) *Era como en los viejos tiempos, ¿te das cuenta? Como buscar un tesoro, pero esta vez un tesoro real.*

(9) *¿Es un silbato que atrae agentes?*

- *Mucho mejor que eso... ¡ Un silbato que atrae dogos entrenados para traer agentes!*

En el enunciado (8) es posible la presencia del operador *pero* al producirse una ruptura de las expectativas entre las inferidas por un lado en *buscar un tesoro* (que en el relato significaba "un tesoro imaginado, inventado") y por otro, las de *esta vez un tesoro real*. En realidad se contraponen dos informaciones, una inferida: "un tesoro imaginario" y otra explícita: "un tesoro real", como en (9).

En cuanto al tipo de modificación involucrado, se puede observar que normalmente se trata de modificadores de tipo restrictivo, aunque es también posible encontrar modificadores adjetivos de tipo no restrictivo, como en:

(10) a- *¿Sabes que han encontrado muerto un terrorista?*

b+ *Sí, bueno, un presunto terrorista.*

A continuación proponemos otro ejemplo en el que una información presentada como adquirida sufre varias reconsideraciones. El emisor quiere volver a definirla para completarla con nuevas propiedades.

(11) *Entonces, mientras discutíamos, sentí que el viejo odio renacía en mí; era, hija mía, un odio como no recordaba haber sentido nunca; un buen y sólido odio, deliciosamente latino.*

Veamos a continuación alguno de los efectos expresivos que puede provocar el uso de este mecanismo. El siguiente ejemplo pertenece a una narración de tipo policíaco e ilustra una certera construcción de suspense:

(12) [Julia, la protagonista del relato, llevaba días siendo perseguida por un Ford azul con cristales azules cuyo conductor quería matarla]

*“No había ninguna mujer que respondiera a la descripción; pero, entre los toldos y los plásticos de los tenderetes, sí un coche aparcado cerca de la esquina. Un coche azul.*

*Donde se hallaba, Julia no podía saber si era un Ford, pero la excitación que sentía se disparó en el acto. Apartándose de la vendedora de imágenes, dio unos pasos por la acera y, tras sortear un par de puestos de baratijas, se quedó mirando hacia la esquina, alzada sobre la punta de los zapatos para ver mejor. Era un Ford azul, con los cristales oscuros.*

*- Es el coche, César ¿comprendes?... Sea quien sea, está dentro”.*

El narrador introduce en esta secuencia del discurso una entidad nueva *un coche*, pero no quiere decirnos si es el coche que persigue a Julia o no. Al contrario, nos presenta un elemento nuevo, induciéndonos a no identificarlo con el coche ya aparecido precedentemente. El primer paso en la creación de este suspense consiste en una falsa identificación por parte del lector. En un segundo momento, el narrador completa la información precedente con un particular significativo, es *un coche azul*. Con este detalle, el narrador sigue provocando en el lector una identificación equivocada. La información está todavía en fase de negociación (*un coche azul, un Ford, un Ford azul*). Un narrador omnisciente hubiera podido tematizarla, resolviendo el enigma, sin embargo este narrador prefiere ponerse en el punto de vista de quien no puede identificarlo, como podría ser el punto de vista del lector, el cual sólo podrá llegar a la certeza con el discurso de la protagonista al final de la escena: *es el coche, César ¿comprendes?*

Lo que nos interesa resaltar en este ejemplo es el efecto de suspense creado manteniendo la información en fase negociativa.

Como es fácilmente observable, la negociación de información con el fin de completarla, es un recurso de uso corriente en las descripciones. Obsérvese en:



(13) *Los dedos de la muchacha, delgados, van arrancando despacio las hojas de un cuaderno. Un cuaderno viejo, manchado, usado y acariciado muchas veces. Por última vez lee estas páginas llenas de temblores y de tachaduras.*

En este ejemplo, el emisor introduce por primera vez el cuaderno en el discurso y antes de asumirlo procede a su descripción, añadiéndole una serie de propiedades. Nótese la diferencia con el siguiente enunciado:

(14) *Los dedos de la muchacha van arrancando despacio las hojas de un cuaderno. El cuaderno viejo, manchado, usado y acariciado tantas veces.*

En (14) el enunciador introduce por primera vez el cuaderno en el contexto; sin embargo, no procede después a su descripción, a su clasificación. No está negociando la información contenida en *un cuaderno* sino que lo está identificando con un cuaderno que ya había presentado precedentemente, para lo cual tiene que tematizarla.

En uno u otro caso cambia la presentación informativa del objeto y no su referencia.

### C. El enunciador quiere referir palabras de otra persona a un tercero

La relación entre la información emitida por un enunciador (a-) a un interlocutor (b+) o viceversa y después referida por éste a otra persona (c#) es bastante compleja y puede reflejar distintas actitudes del hablante citador respecto a esta información. Es de notar que c# no puede saber lo que han dicho precedentemente a- o b+ , lo único que percibe es la interpretación que b+ da de sus propias palabras o de las palabras de a-.

Antes de continuar, es importante hacer una observación seguramente obvia: cuando referimos un discurso nuestro o de otra persona a un tercero es necesario suponer que estas pala-

bras han sido pronunciadas o imaginadas antes de ser referidas y es en este sentido en el que entendemos que se negocia la información, cuando, refiriendo un discurso, presentamos como información nueva la información que ya ha sido presentada anteriormente con otro estatus.

Supongamos la siguiente situación: Pepe, hablando con Juan sobre Susana, una amiga de la pandilla de la que sabe que sale con Pedro, amigo de ambos, le dice:

(15) Pepe: *¿Sabes a quién vi ayer en el parque?*

Juan: *No, ¿a quién?*

Pepe: *a Susana con un chico rubio*

Juan, hablando con Pedro, el novio de Susana, le hace notar el modo malicioso con que Pepe se lo comunicó, diciéndole:

(16) *Y me dijo todo extrañado: "Vi a Susana con un chico rubio"*

Pepe, hablando con Juan, le da una información presentándola como nueva. Juan, en su conversación con Pedro la vuelve a presentar como nueva. En realidad, Juan conserva el estatus de la información asignado por Pepe, y, por lo tanto, ésta queda en fase I, pues Juan, al presentarla en estilo directo, subraya que la información a la que se está refiriendo no es algo que viene de él (el control de la información se presenta en manos de Pepe) y que él se limita a recogerlo para aprovecharlo en su discurso. De esta manera Juan empaqueta el bloque informativo recibido de Pepe sin aportarle ningún cambio.

Ahora contrastemos este intercambio con el siguiente, en el que Pepe y Juan saben que últimamente Susana se ve con un chico rubio.

(17) Pepe: *¿Sabes a quién vi ayer en el parque?*

Juan: *No, ¿a quién?*

Pepe: *a Susana con el chico rubio*

Juan puede querer falsificar las palabras de Pepe responsabilizándole de esta información, sin que Pedro sospeche de que él ya lo sabe, diciéndole así:

(18) Juan: *Y me dijo: "Vi a Susana con un chico rubio"*

Juan, escondiéndose bajo las palabras de Pepe, le presenta a Pedro como información nueva una información que no lo era. En este caso la negociación responde a un deseo por parte de Juan de ocultar la tematización ya operada por Pepe, justificada porque tal información ya había sido objeto de conversación para ambos. De este modo, Juan presentándola en fase ( y bajo el control de Pepe, evita comprometerse con ella.

Para ilustrar lo que ocurre en el caso del estilo indirecto hemos escogido unos ejemplos humorísticos en los que se percibe claramente la interpretación que hace el hablante **b+** ante **c#** de las palabras de **a-**, atribuyéndose el control sobre la información que está transmitiendo.

Consideremos la siguiente conversación:

(19) [Mortadelo sale a abrir la puerta y se encuentra con un hombre]

Mortadelo: *¿Quién es?*

Un hombre: *El inquilino de al lado, que quiere matar a un chala-  
do.*

[Mortadelo va rápidamente a advertir al jefe]

Mortadelo: *Rápido, jefe, póngase a salvo, intentan asesinarle.*

Filemón: *¿A mí?*

Mortadelo: *¡Sí! Ha llamado un tipo diciendo que el inquilino de al lado quiere matar a un chalado y ...*

Filemón: *¡Esto es la contraseña para hoy, de la T.I.A.!*

A Mortadelo le ha informado una persona de algo que él desconocía, presentándole la información como nueva.

Mortadelo a su vez, identificando al chalado con su jefe, para advertirle del peligro corre a informarle de esta noticia que supone también nueva para él, por lo que se la presenta como primera mención. En el discurso referido indirecto el hablante citador se responsabiliza del estatus asignado a la información que está transmitiendo. Mortadelo cree que Filemón ignora la noticia, sin embargo éste reconoce la noticia como una contraseña. Como se ve, son las presuposiciones de Mortadelo respecto a los conocimientos de su interlocutor las que cuentan en este ejemplo.

En el ejemplo siguiente son de nuevo las presuposiciones de Mortadelo las que le juegan una mala pasada.

(20) [Llaman a la puerta y Mortadelo sale a abrir. Le entregan un paquete, pero no sabemos lo que le dicen al entregarlo]

Mortadelo: - *¡Jefe, el súper me acaba de entregar este paquete...! Dice que se trata de una bomba secreta*

Filemón:- *¿Una bomba secreta? ¡Sopla!*

[Tras una serie de aventuras para lograr que no explote, llega el súper a recogerla]

Súper: *¡Hola! Vengo a por mi paquete*

Filemón:- *Sí, aquí tiene usted la bomba secreta, señor súper.*

Súper:- *¿bomba secreta? No, hombre, es la bomba de Greta, mi tía*

Mortadelo: - *¡Pero, jefe, yo entendí.... Yo creí.....!*

Mortadelo quiere comunicar a Filemón las palabras del súper que éste no ha podido oír, señalándole que lo que le está diciendo es algo que él podría no saber, por lo que presenta la información como nueva (no sabemos si el súper le ha dicho *la bomba de Greta*, pero lo podemos suponer), asumiéndose la responsabilidad de lo que dice. En realidad, Mortadelo no ha comprendido bien el mensaje del súper, y lo ha interpretado a modo suyo, interpretación que Filemón asume. Cuando se

revela equivocada, Mortadelo debe justificarse ante Filemón, como responsable del cambio de sentido.

Con estos ejemplos que hemos escogido acerca de la negociación de la información en el discurso referido, hemos querido ilustrar cómo en este tipo de discurso es posible percibir una cierta independencia en el uso de artículo respecto al mundo extralingüístico; son las interpretaciones de los hablantes las que rigen su uso.

#### **D. La información contenida en el mensaje no es susceptible de negociación**

A continuación plantearemos un caso en el que el receptor no puede negociar la información recibida. Se trata de un tipo particular de comunicación: los anuncios publicitarios<sup>11</sup>.

Consideremos los siguientes eslóganes, que acompañan las imágenes de unos carteles publicitarios:

(8) *Lea "Ahora", el periódico de actualidad*

(9) *Cabrales, el queso de Asturias*

(10) *Fitness, el gimnasio del centro de Salamanca*

Se trata de comunicaciones monologantes, en las que el destinatario no puede negociar ningún tipo de modificación del mensaje. El enunciador presenta como informaciones compartidas, informaciones nuevas, como estrategia para imponérselas a su interlocutor. La intención del emisor es que el receptor asuma esta información. El receptor que se encuentra ante tal eslogan, no pudiendo negociarlo, ni ponerlo en tela de juicio, tiene dos posibilidades: o ignorarlo, o aceptar esta información, descodificándola como si ya perteneciera a su conoci-

---

(11) Vid. sobre el lenguaje publicitario AAVV *Los lenguajes especiales*, Comares, Granada, 1996.

miento del mundo (“Hay un periódico que se llama *Ahora* y que es de actualidad”, etc.). El emisor consigue de esta manera un efecto de familiaridad indirecta con el producto por parte del receptor.

Esta interpretación desde el punto de vista del tratamiento de la información se propone como complementaria a otras posibles, como, por ejemplo, la de la resolución de una implicatura de unicidad.

### 3. Conclusiones

En este trabajo hemos explorado algunos aspectos gramaticales y pragmáticos del uso del artículo “indefinido”, observándolo desde el punto de vista informativo. Teniendo en cuenta el contenido procedimental del artículo “un”, que nos permite introducir nuevas informaciones en el discurso, hemos podido percibir un fenómeno -la negociación de la información- por medio del cual el enunciador manifiesta su actitud respecto a la información que está transmitiendo.

Este tipo de análisis nos muestra la importancia de la observación del nivel metalingüístico, es decir, de las instrucciones procedimentales, a la hora de caracterizar el funcionamiento de un operador gramatical como el artículo. La distinción entre lo que expresa el enunciador sobre lo extralingüístico (nivel referencial) y las valoraciones añadidas sobre lo dicho, como la decisión de tematizar o no una información, nos dan la clave de comprensión del funcionamiento del artículo en los contextos considerados en este trabajo.

Hemos reducido a las descripciones y al relato en estilo directo e indirecto la elección de los contextos para poder ejemplificar de modo claro el funcionamiento de la negociación de las informaciones, lo cual no quiere decir que el fenómeno esté limitado a éstos. Queda todavía por estudiar cómo funciona con los sustantivos continuos, o no contables, y con los sustan-

tivos de mención única en el desarrollo dinámico de la interacción comunicativa.

No nos queda más que desear que se puedan desarrollar en futuro, desde esta perspectiva de análisis, nuevas investigaciones que nos puedan proporcionar mayores dilucidaciones sobre los factores informativos que actúan en el uso del artículo.

INMACULADA SOLÍS GARCÍA  
*Centro Linguistico dell'Università de L'Aquila*