

El argumento por analogía en la teoría de la argumentación¹

The argument by analogy within theory of argumentation

José Alhambra Delgado
jose.alhambra@uam.es
Universidad Autónoma de Madrid
Madrid, España

Fecha de recepción: 04-11-20
Fecha de aceptación: 09-02-21

Resumen. El objetivo de este trabajo es proponer una clasificación de las principales aproximaciones a la argumentación por analogía dentro del ámbito de la teoría de la argumentación. El criterio de clasificación es la distinción entre relación inferencial y esquema argumentativo. Estas dos nociones permiten organizar las propuestas de un modo manejable y a la vez iluminador, ya que vinculan este tipo de argumentos con cuestiones centrales en teoría de la argumentación. Para hacer patente este vínculo se exponen las propuestas más representativas dentro de cada categoría a partir de ejemplos reales de uso de argumentos por analogía.

Palabras clave: analogía, relación inferencial, esquema argumentativo, semejanza.

Abstract. The aim of this work is to propose a classification of the main approaches to argument by analogy within the field of argumentation theory. The classification criterion is the distinction between inferential relationship and argument scheme. These notions allow us to organize the proposals in a manageable and, at the same time illuminating way, since they link this type of argument with pivotal questions in argumentation theory. To make this link clear, the most representative proposals within each category are exposed and presented from real examples of arguments by analogy.

Key Words: analogy, inferential relationship, argumentation scheme, similarity.

¹ Este trabajo ha sido posible gracias a una beca para la Formación del Personal Investigador de la Universidad Autónoma de Madrid (FPI-UAM) y al proyecto de investigación "Prácticas argumentativas y pragmática de las razones" (referencia: PGC 2018-095941B-100) del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades del Gobierno de España.



1. Introducción

La analogía es un concepto escurridizo. La mejor muestra de ello es que la práctica de comenzar la investigación señalando esta peculiaridad se ha convertido en un lugar común en la literatura especializada. John Stuart Mill, por ejemplo, se lamentaba de que “no hay ninguna palabra [...] que se use más laxamente, o en una mayor variedad de sentidos, que analogía” (Mill, 1917 [1843]: 534); John Woods y Brent Hudak, por su parte, señalan que se trata de “una de esas ideas tan antiguas como la lógica misma y que, sin embargo, [...] ha resistido la reconstrucción analítica hasta el punto de la impotencia teórica” (Woods y Hudak, 1989: 125)², y Douglas Walton, Chris Reed y Fabrizio Macagno apuntan que “se ha escrito tanto sobre ella, y en tantos campos [...], que apenas si podemos rascar la superficie”³ (Walton, Red y Macagno, 2008: 43).

Y es que existen trabajos sobre analogía en los campos más diversos. En ciencias cognitivas, por ejemplo, se denomina analógico a un tipo de razonamiento o proceso cognitivo que permite al sujeto explorar nuevos ámbitos de conocimiento a partir del establecimiento de correlaciones con ámbitos ya conocidos. Así, autores como Dedre Gentner o Keith Holyoak proponen modelos de procesamiento analógico que toman como referencia la idea de correspondencia estructural entre dos dominios de información denominados “base” y “objetivo”. En filosofía del lenguaje, en cambio, la analogía se concibe como un enunciado en el que se relacionan dos términos pertenecientes a ámbitos distintos. Woods y Hudak (1992), por ejemplo, analizan oraciones como “Felipe de Edimburgo es la primera dama de Gran Bretaña”, “Hitler es el Nerón de la Alemania moderna” o “el ‘talón de Aquiles’ de Aquiles no es el talón de Aquiles” y concluyen que las predicaciones analógicas del tipo “ x es análogo a y con respecto a M ” son irreflexivas, asimétricas e intransitivas. Otro campo en el que

se ha estudiado esta noción es el derecho. En este ámbito lo analógico es un procedimiento jurídico con dos funciones, una extensiva y otra interpretativa. En el primer caso la analogía funciona como un recurso para solucionar vacíos legales, ya que “justifica trasladar la solución legalmente prevista para un caso, a otro caso distinto, no regulado por el ordenamiento jurídico, pero que es semejante al primero” (Ezquiaga Ganuzas, 2006: 169); en el segundo sirve para desambiguar —si así lo requiriese el caso— el contenido de una disposición de significado incierto a partir de otra menos equívoca y similar a la primera.

Podríamos decir, utilizando una expresión aristotélica, que lo analógico se dice de muchas maneras. Esta riqueza conceptual exige cierto trabajo de delimitación previo por parte del investigador. En lo que sigue dejaré de lado razonamientos, enunciados o procedimientos jurídicos y me centraré en los denominados argumentos por analogía o, más en concreto, en las interpretaciones que se han propuesto de estos argumentos. Así, pues, el ámbito de mi investigación se circunscribe a los estudios sobre argumentación, aquello que Luis Vega denomina “el renacimiento de la teoría de argumentación” (véase Vega, 2014), cuyo comienzo suele relacionarse con los trabajos de Stephen Toulmin, Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca y Charles Leonard Hamblin.

Una vez delimitada la amplitud de la investigación surge la pregunta: ¿qué es un argumento por analogía? Aunque no hay respuesta fácil, se puede adelantar una caracterización provisional: se trata de un argumento en la que una comparación entre dos elementos —el “foro” y el “tema”— funciona como una razón para asignar a uno de ellos —el tema— una propiedad del otro —el foro—. Estos elementos pueden ser objetos, conjuntos de objetos, situaciones, relaciones, argumentos, etc. No obstante, la cosa no termina aquí. Quien se aventure en el estudio de las analogías en la argumentación descubrirá que la abundancia y diversidad de interpretaciones parece reproducirse también a este nivel. ¿Se trata de un tipo independiente de argumentos o son reducibles a otra clase? De ser lo primero,

2 Analogy is one of those ideas as old as logic itself, and yet, [...] it has resisted analytical reconstruction to the point of theoretical impotence.

3 So much has been written on it, in so many fields [...], that we can barely scratch the surface.



¿cómo funcionan? ¿Utilizan algún principio inferencial característico o son más bien una manera de construir y presentar razones? ¿Requieren de principios generales o pueden establecer su conclusión sin recurrir a ellos? El objetivo del trabajo es poner algo de orden en todo esto. Para ello se propone una clasificación de las principales interpretaciones de estos argumentos basada en las nociones de relación inferencial y esquema argumentativo. Distinguiré, pues, entre posiciones que conciben la analogía como una relación o forma de inferencia, ya sea independiente o reductible a inferencias de otro tipo, y propuestas que ven en ella un esquema argumentativo. Esta estrategia, como veremos, constituye una ampliación de la clasificación propuesta en Marraud (2014) y sirve de complemento a las de Doury (2009) y Juthe (2014, 2016b).

2. Analogía como relación inferencial

Argumentar es “presentar algo a alguien como una razón para otra cosa” (Marraud, 2019: 2). Esta práctica, que es pública y normativa, suele abordarse desde diferentes perspectivas. Las más socorridas suelen ser tres: aquella que pone el foco de atención en los propósitos del argumentador —generalmente la persuasión—, la que estudia la argumentación como un procedimiento cooperativo para la consecución de un fin compartido, y la que se centra en el estudio de los argumentos como productos de la argumentación. Sin entrar a debatir la pertinencia de esta división, podríamos decir que este trabajo se encuadra en esta última aproximación a la argumentación. Dentro del estudio de los argumentos como productos podemos distinguir dos posiciones muy generales (y no siempre diferenciadas): por un lado, están quienes conciben un argumento como el compuesto de una razón y aquello para lo que eso es una razón (tesis) y, por otro, quienes ponen el foco de atención en el tipo de relación que se da entre dos enunciados denominados “premisas” y “conclusión”. Según esta posición el núcleo de un argumento sería la relación inferencial y, por tanto, constituiría el objeto de estudio del teórico de la argumentación. Estas relaciones suelen clasificarse

en función de sus estándares de evaluación: una inferencia deductiva es buena si y solo si garantiza la verdad de la conclusión, una inductiva si y solo si aumenta la probabilidad de la conclusión, etc. Aunque hubo un tiempo en que las inferencias deductivas eran las únicas dignas de crédito, poco a poco se fueron abriendo paso otras variantes: inductivas, abductivas, conductivas, analógicas, etc. Con respecto a las últimas, se pueden distinguir dos posiciones generales: por un lado, quienes defienden su legitimidad y, por otro, quienes intentan reducirlas a otros tipos de relación inferencial. En los dos siguientes apartados presento ejemplos de autores que interpretan los argumentos por analogía como argumentos deductivos o inductivos, respectivamente, y en el siguiente veremos algunos ejemplos de quienes defienden su autonomía. Pero antes de eso consideremos un par de casos:

[1] Respetado monseñor: imagine que acaba de asistir espiritualmente a un joven que ha sido “legalmente” ejecutado, horror, y que en la cama de un hospital hay una persona cuya vida depende del corazón del joven, o de sus riñones. ¿Autorizaría su eminencia el trasplante de sus órganos? Y ya puestos, llegado el caso, ¿autorizaría que el cadáver fuese llevado a la sala de disección de una facultad de medicina, en lugar de introducirlo en el nicho de un cementerio? Me da a mí que sí. ¿Acaso no encuentra su eminencia alguna similitud entre el cadáver del joven y los fetos abortados [utilizados para encontrar una vacuna contra la Covid-19]? Yo sí, con perdón⁴.

[2] El mejor lugar para buscar vida en el Sistema Solar puede no ser un planeta relativamente cercano como Marte, sino las lunas distantes Europa y Encelado, que orbitan respectivamente a Júpiter y Saturno. Ambas lunas contienen océanos de agua líquida bajo una capa de hielo. Se cree que una fuente interna de calor podría explicar por qué

4 <https://www.hoy.es/extremadura/diablo-vacunas-2020062112832-nt.html>



esos océanos no se congelan. Y el calor generado en el centro de cada luna sería liberado a través de fuentes hidrotermales o fumarolas en el fondo de sus océanos. En la Tierra, las sustancias químicas disueltas en el agua en torno a fumarolas alimentan microorganismos que forman a su vez la base de la cadena alimenticia de la que dependen invertidos marinos como los gusanos de tubo⁵.

Tanto [1] como [2] parecen argumentos por analogía⁶. En [1] el autor argumenta que, de la misma manera que en un caso de ejecución autorizaríamos el trasplante de un órgano si con ello salvamos vidas (foro), también deberíamos autorizar el uso de células de fetos abortados en la búsqueda de una vacuna contra la Covid-19 (tema). En [2], por su parte, el argumentador defiende que es probable que en Europa y Encelado haya vida partiendo de las características comunes entre estos cuerpos celestes (tema) y la Tierra (foro). Sin embargo, [1] y [2] difieren en puntos importantes. En primer lugar, el estatus epistemológico del foro es distinto: mientras que en [1] se toma como punto de referencia una situación hipotética o ilusoria, en [2] se parte de casos reales. En segundo lugar, la conclusión es diferente en cada argumento: mientras que [1] es una conclusión práctica, [2] es una conclusión fáctica, una predicción. Finalmente, solo en [2] cabe la posibilidad de comprobar la conclusión con independencia del argumento (e.g. viajando a esos cuerpos celestes), algo que no se aplica a [1]. En la literatura especializada se suele denominar a los argumentos como [1] “analogías *a priori*”, y a los argumentos como [2] “analogías inductivas”. La tendencia más común entre quienes niegan la autonomía de los argumentos por analogía (y admiten esta distinción) es reducir las analogías *a priori* a deducciones y las inductivas a inducciones.

2.1. Inferencia deductiva

Aunque la misma noción de deducción está lejos de ser clara, para simplificar la exposición tomaré

la siguiente definición: una inferencia deductiva es aquella en la que la verdad de las premisas se transmite necesariamente a la conclusión; esto es, si las premisas son verdaderas, la conclusión también lo será. Una inferencia que cumple este requisito es deductivamente válida. Tomando como referencia esta definición veamos en qué sentido un argumento por analogía es una deducción.

Bruce N. Waller es uno de los principales defensores de la reducción deductivista. En “Classifying and Analyzing Analogies” Waller propone una reconstrucción de los argumentos por analogía que recurre al uso de premisas implícitas. Su punto de partida es una clasificación de las analogías en tres grupos: (i) figurativas, ilustran un caso a partir de otro, pero no constituyen argumentos propiamente dichos; (ii) inductivas, realizan una predicción a partir de ciertas características empíricas del foro; y (iii) deductivas, apelan a la consistencia sobre la base del compromiso con un determinado principio general. Para aclarar esto, veamos un ejemplo.

[3] Cuando das un “me gusta” a una publicación online, no solo le estás diciendo a tus seguidores que te gusta, sino que también los estás exponiendo a esa publicación. Y ellos, a su vez, pueden exponer a otros, y así sucesivamente. [...] Eso puede ser bueno, si lo que compartimos contienen información o ideas valiosas. Pero, ¿y si la información es falsa? Las falsedades son peligrosas, y cuando se propagan pueden causar un daño real [...]. Compara esto con la historia de las enfermedades infecciosas. Los cambios en las condiciones de vida a través del crecimiento demográfico y la urbanización introdujeron nuevos riesgos de infección, desde el cólera hasta la peste bubónica. Sin saber cómo se propagan realmente las enfermedades, las personas contribuyeron activamente a la crisis con comportamientos peligrosos, como el saneamiento deficiente.

Hasta aquí el autor está realizando una analogía figurativa: utiliza la historia de las enfermedades infecciosas (foro) para ilustrar el caso de la difusión

⁵ <https://www.bbc.com/mundo/noticias-45836941>

⁶ No todos los autores, como veremos, aceptan esta interpretación.



de información falsa a través de las redes sociales (tema). Sin embargo, continúa:

Pero con el tiempo, los avances científicos en nuestra comprensión de cómo se propagan las enfermedades no solo revolucionaron nuestras prácticas cotidianas, desde lavarnos las manos hasta vacunar a nuestros niños, también establecieron nuevos estándares de responsabilidad en nuestra conducta individual. [...] Necesitamos aplicar la misma razón ética en el manejo de la información en la era de deterioro de la verdad⁷.

En esta segunda parte vemos cómo lo que antes era una ilustración ahora se ha convertido en una argumentación. Sin embargo, aún podríamos preguntarnos cuál de las siguientes paráfrasis es la más adecuada: (a) “de la misma manera que aprendimos a hacer todo lo posible para controlar la transmisión de enfermedades infecciosas, es probable que aprendamos a hacer todo lo posible para controlar la propagación de información falsa a través de internet”, o (b) “de la misma manera que se debe hacer todo lo posible para controlar la transmisión de enfermedades infecciosas, debemos hacer todo lo posible para controlar la propagación de información falsa a través de internet”. Si fuera (a), la argumentación sería por analogía inductiva, mientras que si fuese (b), lo sería por analogía deductiva.

Una vez establecida esta distinción, la pregunta es ¿cómo funcionan los argumentos por analogía, i.e., de dónde adquieren su “conclusividad”? Según Waller tanto las analogías inductivas como las deductivas se apoyan en una premisa implícita: las primeras en una generalización empírica, las segundas en un principio normativo. Así, el esquema del argumento por analogía deductiva es la siguiente:

1. Ambos estamos de acuerdo en el caso *a*.
2. La razón más plausible para creer *a* es la aceptación del principio *C*.
3. *C* implica *b* (*b* es un caso que “encaja” bajo el principio *C*).
4. Por tanto, la consistencia requiere la aceptación de *b*.

En 3, por ejemplo, podríamos subsumir los casos de la transmisión de enfermedades y de la propagación de información falsa bajo un principio como (p): “se debe evitar cualquier comportamiento que ayude a extender un fenómeno dañino para el individuo y para la comunidad”. Hay que tener en cuenta que no existe una única formulación de este principio y no siempre es fácil dar con una que satisfaga las necesidades de la argumentación, pero “del hecho de que los principios no son fijos y permanentes, no se sigue que el proceso de razonamiento que invoca tales principios no sea deductivo”⁸ (Waller, 2001: 211). Aunque tales principios estén sujetos a cambio —Waller postula un proceso de “ajuste mutuo reflexivo” por el que se van modificando y especificando a partir de la consideración de casos concretos—, el argumento resultante sería deductivo: la verdad de las premisas se transfiere a la conclusión en virtud de la pertenencia al mismo principio de los casos del control de la propagación de información falsa y del control de las enfermedades infecciosas. Así, si queremos atacar un argumento de este tipo tendremos dos opciones: o bien rechazamos el principio, o bien negamos que los casos caigan bajo su ámbito de aplicación.

En resumen: la analogía deductiva, según Waller, es un argumento (a diferencia de la analogía figurativa) y es un argumento deductivo (no apela a la probabilidad, sino a la consistencia).

2.2. Inferencia inductiva

Si la noción de deducción está lejos de ser clara, la de inducción es incluso más ambigua. Por inferen-

⁷ <https://www.theguardian.com/commentisfree/2019/apr/24/ideas-spread-like-disease-lets-treat-them-with-the-same-caution>

⁸ But from the fact that the principles are not fixed and permanent, it does not follow that the reasoning process involving such principles is not *deductive*.



cia inductiva se puede entender desde un tipo de relación que hace probable la conclusión, hasta un concepto negativo que abarca todas aquellas inferencias que no son deductivas. Como este no es un problema que nos interese ahora, tomaré una definición más o menos estándar: los argumentos inductivamente fuertes son aquellos en los que “si las premisas son verdaderas, entonces es probable que la conclusión sea verdadera”⁹ (Walton, 1989: 14).

Uno de los pioneros en el estudio de los argumentos por analogía es John Stuart Mill. En el Capítulo XX del Libro III de *A System of Logic* presenta su propuesta. En primer lugar, distingue dos tipos de analogías: las que toman como referencia una relación de semejanza entre el foro y el tema y las que parten de una semejanza de relaciones. Estas últimas, vinculadas a la obra de Richard Whately, atribuyen al tema una característica del foro a partir de la comparación de las relaciones entre los elementos que componen cada dominio. Mill presenta el siguiente ejemplo: en un gran imperio la metrópoli es a las colonias lo que en una familia la madre a los hijos; si de estos se dice que deben obediencia a sus progenitores, las colonias habrán de subordinarse a los mandatos de la metrópoli. El esquema sería: A es a B lo que C es a D ; $C-D$ es p , por tanto $A-B$ también es p . “Sin embargo —nos dice Mill—, el uso general es extender el nombre de prueba (*evidence*) analógica a los argumentos sacados de toda especie de semejanza” (Mill, 1917 [1843]: 535).

El esquema de la segunda clase de argumentos sería algo distinto: A y B se asemejan bajo uno o varios puntos de vista; p es verdadera de A , por tanto p será (probablemente) verdadera también de B . Como se puede apreciar, el argumento de los planetas que vimos antes encaja en esta esquematización. De hecho, Mill defiende que lo único en lo que se diferencian las analogías inductivas de las inducciones es que,

en el caso de una *inducción completa* se ha debido precedentemente, por una comparación regular, comprobar una *relación invariable* entre la propiedad o propiedades comunes y la propiedad dada, mientras que en lo que se llama razonamiento analógico esta relación no está comprobada. (Mill, 1917 [1843]: 535-536; el subrayado es mío)

Así, para alcanzar el estatus de “inducción completa” el argumentador de 2 debería haber realizado tal comprobación y poseer una generalización del tipo: “la mayoría de los planetas que poseen océanos de agua líquida y fuentes internas de calor albergan vida en su interior”. Los criterios de corrección están sacados con el mismo patrón; la fuerza de un argumento por analogía depende de (i) las semejanzas reconocidas, comparadas con (ii) las diferencias, sobre el trasfondo (iii) del dominio inexplorado de las propiedades desconocidas. En definitiva, la analogía es digna de atención, pero su valor se limita a hacer de muleta de la inducción, i.e., es útil solo en tanto que ayuda al científico a buscar una inducción que la sustituya. Al igual que Waller con las analogías *a priori*, la estrategia de Mill consiste en apelar a una generalización, en este caso empírica, que haga el argumento (inductivamente) correcto, ya que, de lo contrario, el intento de presentar algo como una razón para otra cosa se vendría abajo.

2.3. Inferencia analógica

La principal estrategia para negar la autonomía de los argumentos por analogía consiste, por tanto, en reducirlos a otra clase de inferencias apelando a algún tipo de generalización. La posición opuesta pasa por defender la analogía como una inferencia *sui generis*, con sus propios criterios de identificación y evaluación. Esta defensa se articula en dos líneas argumentativas: por un lado, atacar los argumentos del reduccionismo, mostrando los problemas de la reconstrucción y, por otro, argumentar a favor de un nuevo tipo de inferencia no-deductiva.

Una de las pioneras en mostrar las debilidades de la estrategia reduccionista es Trudy Govier. Según esta autora los argumentos por analogía son aquellos que “sacan una conclusión acerca de una

⁹ The argument is *inductively strong*, in the sense that if the premises are true, then it is probable that the conclusion is true.



cosa sobre la base de una comparación de esa cosa con otra¹⁰ (Govier, 1985: 350). Habría dos tipos, los argumentos por analogía inductiva,

1. *A* tiene las características *x*, *y*, *z*.
2. *B* tiene las características *x*, *y*, *z*.
3. *A* tiene la característica *f*.
[*La mayoría de las cosas que tienen las características *x*, *y*, *z* tienen la característica *f*].
4. Así, es probable que *B* tenga la característica *f*,

y los argumentos por analogía a priori:

1. *A* tiene *x*, *y*, *z*.
2. *B* tiene *x*, *y*, *z*.
3. *A* es *W*.
[** Todas las cosas que tienen *x*, *y*, *z* son *W*]
4. Por tanto, *B* es *W*.

Como se puede apreciar, en ambos casos se compara un elemento *A* (foro) con otro *B* (tema), se asigna un predicado a *A* y se concluye que dicho predicado corresponde también a *B*. Las diferencias, como vimos, son el estatus epistemológico del análogo, el tipo de conclusión y la posibilidad de verificación. La discusión surge con lo que Govier denomina *U-Claim* (por «universal claim») y que podríamos traducir como principio general o universal. Si tomamos como referencia los estándares de evaluación inductivos y deductivos, respectivamente, podemos pensar que los esquemas anteriores deben incluir entre sus premisas los enunciados * y ** para poder establecer la conclusión. Una vez damos este paso tenemos dos argumentos cuya inferencia se apoya en sendas generalizaciones, pero en los que la analogía no desempeña ninguna función lógica reseñable. Govier rechaza esta posición.

Con respecto a las analogías a priori la autora defiende que esta estrategia se apoya en dos supuestos erróneos: por un lado, asume que el único criterio de corrección es el deductivo, lo que justificaría la reconstrucción apelando a premisas implícitas.

Esto resuelve el problema de la validez, pero al precio de reducirla a una trivialidad, ya que la adición de premisas permite reconstruir cualquier argumento como una deducción correcta. Por otro lado, la propuesta reduccionista otorga una prioridad epistemológica a los enunciados generales que no siempre poseen: muchas veces conocemos mejor los casos concretos que la propia generalización, lo que nos permite establecer comparaciones sin tener que recurrir ella. La sustitución, a su vez, acarrea varios problemas. En primer lugar, hace superfluo parte del argumento original: si añadimos la generalización podemos deducir la conclusión sin necesidad de incluir las premisas 1 y 3. En segundo lugar, no siempre es fácil encontrar una generalización de este tipo y muchas veces su atribución al argumentador puede dar lugar a abusos. Y, en tercer lugar, la reconstrucción destruye lo que Govier denomina el «truco» y el «encanto» de la analogía, esto es, la capacidad de hacernos ver una cosa en términos de otra y sacar conclusiones al respecto. Un análisis parecido se aplicaría a las analogías inductivas.

Así, pues, aunque es cierto que en algunos casos el argumento por analogía puede implicar algún tipo de generalización “a menudo no sabemos exactamente qué *U-Claim* es. Y muy a menudo podemos evaluar el argumento sin plantear el problema, solo ciñéndonos al caso en cuestión”¹¹ (Govier, 1989: 148).

Otro ejemplo de estrategia anti-reduccionista lo proporciona Lilian Bermejo-Luque. Al igual que Govier, defiende que no es necesario incorporar la generalización, pero lo hace desde una perspectiva distinta. La autora parte de un enfoque pragmático-lingüístico, que combina una adaptación del modelo de Toulmin con la teoría de los actos de habla de Kent Bach y Robert M. Harnish. Así, se interpreta la argumentación como un acto de habla complejo, compuesto de los actos de habla de segundo orden de aducir (R) y concluir (C), más una aseveración-inferencial (AI) atribuida al agente. La

¹⁰ Arguments by analogy draw a conclusion about one thing on the basis of a comparison of that thing and another.

¹¹ We often do not know exactly what the *U-claim* is. And very often, we can evaluate the argument without raising the issue, just by sticking to the cases at hand.



fuerza ilocucionaria de este acto de habla “cuenta como el intento de mostrar que una afirmación de referencia es correcta” (Bermejo-Luque, 2012: 10), lo que se logra a través del uso de calificadores modales. Bermejo-Luque distingue dos tipos: los ontológicos, que califican los actos de habla de primer orden que componen R, C y AI con relación a un determinado estado de cosas, y los epistemológicos, que sirven para establecer la fuerza con la que se asevera la conclusión. Muy resumidamente: un argumento es correcto cuando el calificador ontológico de la aseveración-inferencial coincide con el calificador epistémico que el argumentador asigna a la conclusión. “Necesariamente mañana lloverá, porque lo dice la *app* de mi móvil” es un argumento incorrecto, porque la aseveración-inferencial no justifica el calificador asignado a la conclusión, mientras que “posiblemente mañana llueva, porque lo dice la *app* de mi móvil” es correcto. La tesis de la autora es que esta concepción permite distinguir —partiendo de un único esquema— las analogías inductivas (conclusión posible) de las *a priori* (conclusión necesaria) y, sobre todo, permite explicar la fuerza de las últimas sin recurrir a principios generales.

La segunda estrategia para dar carta de validez a los argumentos por analogía consiste en defender que la inferencia que proponen está al mismo nivel que el resto. Esta es la posición de André Juthe. En “Argument by Analogy” Juthe distingue cuatro tipos de inferencia: deductiva, inductiva, abductiva y analógica. Las inferencias analógicas operan en virtud tres elementos: el dominio fuente, el análogo y el predicado asignado. Los primeros son el tema y el foro de la analogía, mientras que el último es el predicado que se asigna al tema en la conclusión. Partiendo de estos elementos, la inferencia analógica se define de la siguiente manera:

El Análogo es *análogo* al Dominio Fuente con respecto al Predicado Asignado si y solo si existe una *correspondencia uno-a-uno* entre los elementos del Análogo que determinan el Predicado Asignado y los elementos del Dominio Fuente.

Los elementos del Análogo y los elementos del Dominio Fuente están en una *correspondencia uno-a-uno* si y solo si cada elemento del Análogo que determina el Predicado Asignado tiene un elemento de *contraparte* en el Dominio Fuente.

Un elemento e_1^* del Análogo es una *contraparte* de un elemento e_1 del Dominio Fuente si y solo si el elemento e_1^* tiene la *relación* R con otro elemento e_2^* en el Análogo y el elemento e_1 tiene la *relación* R con otro elemento e_2 en el Dominio Fuente¹² (Juthe, 2005: 5).

Como se puede apreciar se trata de una concepción proporcional de la analogía; la última cláusula de la definición, que establece la semejanza de relaciones, distingue la propuesta de aquellas otras que parten de una mera relación de semejanza. De hecho, según Juthe, hablar de “analogía proporcional” (cuando lo análogo son las relaciones) y de “analogía predictiva” (cuando lo son las propiedades) es confundir *analogía* con *semejanza* y, aunque puedan formar parte de una categoría más general, no son lo mismo. Con respecto a la formalización, el autor distingue, por un lado, los argumentos por analogía conclusiva,

1. El Dominio Fuente tiene los elementos $(e_1 \dots e_n)$.
2. El Análogo tienen el Predicado Asignado *en virtud de* los elementos $(e_1^* \dots e_n^*)$.
3. Los elementos $(e_1^* \dots e_n^*)$ del Análogo son contrapartes de los elementos $(e_1 \dots e_n)$ del Dominio Fuente.

¹² The Analogue is analogous with the Target-Subject with regard to the Assigned-Predicate if and only if there is a one-to-one correspondence between the elements of the Analogue which determine the Assigned-Predicate and the elements of the Target-Subject. The elements of the Analogue and the elements of the Target-Subject are in a one-to-one correspondence if, and only if, every element of the Analogue which determines the Assigned-Predicate has a counterpart element in the Target-Subject. An element e_1^* of the Analogue is a counterpart of an element e_1 of the Target-Subject if and only if element e_1^* has relation R to another element e_2^* in the Analogue and element e_1 has relation R to another element e_2 in the Target-Subject.

4. Por tanto, el Dominio Fuente tienen el Predicado Asignado,

y, por otro, los argumentos por analogía no conclusiva,

1. El Dominio Fuente tiene los elementos $(e_1 \dots e_n)$.
2. El Predicado Asignado *está correlacionado* con los elementos $(e_1^* \dots e_n^*)$ del Análogo.
3. Los elementos $(e_1^* \dots e_n^*)$ del Análogo son contrapartes de los elementos $(e_1 \dots e_n)$ del Dominio Fuente.
4. Por tanto, el Dominio Fuente *probablemente* tienen el Predicado Asignado.

Ambos comparten los mismos criterios de corrección: los elementos $(e_1^* \dots e_n^*)$ del análogo deben determinar el predicado añadido, y cada $(e_1^* \dots e_n^*)$ debe corresponder a un $(e_1 \dots e_n)$. La diferencia es que, mientras que en los conclusivos la determinación del predicado es fuerte —causal, normativa, epistemológica...—, en los segundos es una relación menos estricta: “solo una correlación o una conexión intuitiva basada en nuestro conocimiento experiencial y de fondo”¹³ (Juthe, 2005: 15). Veamos algún ejemplo.

[4] Estamos ante el auge de una nueva crisis financiera. La siguiente ola es solo cuestión de tiempo. De hecho, la crisis financiera internacional de 2008 no fue la primera; fue la segunda crisis financiera global que generó el sistema financiero actual. La primera crisis del año 1929 duró más de 10 años y causó igualmente impactos desastrosos en las economías y sociedades en todo el mundo. Lo que tienen en común estas dos crisis globales son los desencadenantes: sobreendeudamiento de una gran parte de los actores económicos, excesos en la concesión de préstamos por las instituciones financieras y falta de órganos, mecanismos o legislación de regulación¹⁴.

¹³ Only a correlation or an intuitive connection based on our experience and background knowledge.

¹⁴ <https://www.elsaltodiario.com/crisis-financiera/siguiente-crisis-llama-mientras-congreso-debate-sobre-anterior>

En este caso, el análogo lo componen dos fenómenos, las situaciones económicas en 1929 y en 2008; el dominio fuente es la situación económica “actual”; el predicado asignado es “ser el auge de una crisis financiera”, y los elementos comunes son el sobreendeudamiento, los excesos en la concesión de préstamos y la falta de regulación. La formalización sería la siguiente:

1. En la situación económica actual_(TR) hay sobreendeudamiento_(e1), excesos de concesiones de préstamos_(e2) y falta de regulación_(e3).
2. En las situaciones económicas de 1929 y 2008_(A) el auge de la crisis financiera_(PA) fue debida al sobreendeudamiento_(e*1), por los excesos de concesiones de préstamos_(e*2) y de la falta de regulación_(e*3).
3. El sobreendeudamiento_(e*1), por los excesos de concesiones de préstamos_(e*2) y falta de regulación_(e*3) de las situaciones económicas de 1929 y 2008 son contrapartes del sobreendeudamiento_(e1), los excesos de concesiones de préstamos_(e2) y la falta de regulación_(e3) de la situación económica actual.
4. Por tanto, la situación económica actual es el auge de otra crisis financiera.

3. Analogía como esquema argumentativo

Como vimos, argumentar es presentar algo a alguien como una razón para otra cosa¹⁵. Estas razones pueden ser de diferente tipo. Se puede defender la legalización del matrimonio entre personas del mismo sexo diciendo, por ejemplo, que es una forma de promover la igualdad, que los países a, b y c lo han hecho y les ha ido muy bien o que reportará beneficios económicos debido a los gastos en celebraciones. En teoría de la argumentación estas formas comunes de construir razones han sido analizadas a través del concepto de esquema argumentativo, “patrones de razonamiento que permiten identi-

¹⁵ Algo que difiere, dicho sea de paso, de las propuestas anteriores que se apoyan en la idea de inferencia. En esos casos argumentar es más bien presentar algo a alguien como *inferible* de otra cosa.



car y evaluar pautas comunes y estereotipadas de argumentación en el discurso cotidiano” (Vega, 2011: 234). Recurriendo a estos patrones podemos clasificar los argumentos anteriores como un argumento basado en principios, por regularidades y pragmático, respectivamente. Pero esta herramienta no sólo nos permite identificar y clasificar los modos más habituales de argumentar, sino también evaluarlos: cada esquema lleva asociado un conjunto de preguntas críticas que sirven como guía a la hora de probar la bondad del argumento que se asemeja a ese patrón. Aunque hay desacuerdo acerca del estatus de estas cuestiones, este modelo ha sido ampliamente aceptado y es el que adoptaré en esta sección y en la siguiente.

Pues bien, una de estas formas comunes y estereotipadas de presentar y evaluar razones es la analogía: en ella el argumentador apela a la comparación entre dos elementos como una razón para atribuir a uno de ellos una propiedad del otro. Dentro de esta concepción podemos distinguir dos vertientes: quienes basan el esquema del argumento por analogía en una relación de semejanza y quienes hacen lo propio con una semejanza de relaciones. En los siguientes apartados veremos un ejemplo de cada posición.

3.1. Argumento por semejanza

En *Argumentation Schemes*, Walton, Reed y Macagno dedican un capítulo entero al argumento por analogía. Su análisis se centra en la argumentación jurídica y en la lógica informal. La analogía desempeña un papel importante en el ámbito jurídico, sobre todo en los sistemas vinculados a la *Common Law* e inspirados por la doctrina de la *stare decisis*. No obstante, su uso en estos contextos ha llevado a algunos teóricos a confundir el argumento por analogía con otras formas argumentativas, como la argumentación basadas en normas, en clasificaciones verbales y por el precedente. Así, la tarea principal de los autores consiste en distinguir la analogía de estos otros tipos de razonamiento y establecer su propio esquema argumentativo.

Para Walton un argumento por analogía es “un argumento que procede sobre la base de una

comparación entre dos casos similares”¹⁶ (Walton, 1989: 307). Si A y B son semejantes, y una proposición *p* es verdadera de A, entonces también será verdadera de B. Como se puede apreciar, esta concepción se aproxima bastante al segundo tipo de argumentos de Mill, ya que identifica analogía y semejanza y elimina el requisito relacional de propuestas como la de Juthe. Con respecto al esquema, Walton, Reed y Macagno proponen el siguiente:

Premisa mayor: En general, el caso *C*¹ es similar al caso *C*².

Premisa menor: La proposición *A* es verdadera (falsa) en el caso *C*¹.

Conclusión: La proposición *A* es verdadera (falsa) en el caso *C*².

La premisa mayor sirve para introducir la semejanza entre el tema y el foro, lo que proporciona el fundamento para concluir, a partir de la aplicación al foro de la proposición *A*, que dicha proposición también es verdadera del tema. Un ejemplo:

[5] “Nosotros sabemos que discutir del programa va ligado a discutir de los equipos de gobierno”, ha sentenciado Iglesias al ser preguntado por la posibilidad de iniciar una negociación programática. Para defender su posición, ha explicado que dialogar solo sobre las medidas sería como establecer la estrategia de juego de un equipo de fútbol sin saber las capacidades de los jugadores con los que contarán”¹⁷.

En este caso, el argumentador parte de una semejanza entre las negociaciones de gobierno (tema) y la planificación de un partido de fútbol (foro), y lo hace —como señala el periodista— con una intención clara: apoyar su posición de que no se puede discutir sobre el programa sin discutir sobre los equipos de gobierno. Se podría parafrasear la ar-

¹⁶ An argument that proceeds on the basis of a comparison of two similar cases is called an argument from analogy.

¹⁷ <https://www.elperiodico.com/es/politica/20190712/podemos-iglesias-psoe-sanchez-negociacion-ministros-perfil-politico-7550871>

gumentación diciendo que, de la misma manera que no tiene sentido planificar un partido de fútbol sin saber cuáles serán los jugadores, tampoco tiene sentido discutir el programa sin saber cuál será el equipo de gobierno. Utilizando el esquema se puede formalizar el argumento de la siguiente manera:

1. En general, discutir del programa sin discutir de los equipos de gobierno es similar a planificar la estrategia de juego de un equipo de fútbol sin saber las capacidades de los jugadores con los que se contará.
2. No tiene sentido o es inaceptable planificar la estrategia de juego de un equipo de fútbol sin saber las capacidades de los jugadores con los que se contará.
3. Por tanto, no tiene sentido o es inaceptable discutir del programa sin discutir de los equipos de gobierno.

Ahora bien, alguien que lea este fragmento se preguntará acerca de la bondad del argumento de Iglesias. En ese caso, el hipotético oponente puede recurrir a las preguntas críticas vinculadas al esquema para poner a prueba la solidez del argumento:

- CC_1 : ¿Es A verdadero (falso) en C^1 ?
- CC_2 : ¿Son C^1 y C^2 similares en el aspecto citado?
- CC_3 : ¿Hay diferencias importantes (disimilitudes) entre C^1 y C^2 ?
- CC_4 : ¿Hay algún otro caso C^3 que es también similar a C^1 excepto en que A es falso (verdadero) en C^3 ?

Tomando como referencia estas preguntas podemos ensayar un hipotético diálogo entre Iglesias y el periodista para evaluar el argumento.

—Iglesias. Nosotros sabemos que discutir del programa va ligado a discutir de los equipos de gobierno. Piense en un equipo de fútbol: no tiene sentido planificar la estrategia de juego sin saber con qué jugadores se contará, cuáles serán sus capacidades y su estado físico. No podemos firmar un acuerdo sin antes discutir estas cuestiones.

—Periodista. Usted cree que no se puede planificar un partido sin saber la alineación, ¿verdad?

—Iglesias. Por supuesto. Del Bosque no planificaba la estrategia de juego hasta después de los entrenamientos; como es natural, prefería probar el estado físico de los jugadores antes de sentarse a hacer hipótesis. No creo que sea nada sorprendente.

—Periodista. Pero ¿no cree que la labor de un ministro depende menos de su entrenamiento o de sus capacidades físicas que la de un futbolista?

—Iglesias. No, no lo creo. Las capacidades de un cargo público son de suma importancia para desempeñar su labor. Tal vez no las físicas, pero sí las psicológicas o, por qué no decirlo, las ideológicas.

—Periodista. No me dirá usted que la planificación de un partido de fútbol es igual que las negociaciones de gobierno. Un partido dura 90 minutos y los resultados no trascienden más allá del propio juego, mientras que un gobierno tiene que hacer frente a los problemas de un país durante cuatro años.

—Iglesias. Las diferencias que menciona no tienen importancia en la cuestión. La duración o el impacto de las decisiones no es impedimento para que sepamos los nombres y apellidos de quienes van a integrar el gobierno.

—Periodista. Permítame un ejemplo. Un mando militar puede planificar perfectamente una batalla sin necesidad de saber a ciencia cierta de cuántos hombres dispondrá. Si esto no fuera posible, las campañas militares habrían de planificarse desde cero cada mañana.

—Iglesias. Ciertamente, está usted muy interesado en mis comparaciones. Me pregunto si será tan exhaustivo con Sánchez...

Este podría ser el proceso de evaluación de un argumento por analogía. Como se puede apreciar, se trata de una cuestión abierta y sujeta a ponderación. Si a estas dificultades añadimos que la lista de preguntas críticas no está cerrada, el carácter dialéctico de este tipo de argumentaciones se hace patente: no hay más remedio que (contra) argumentar.

Finalmente, Walton, Reedy y Macagno (2008:74-75) distinguen un segundo esquema: la argumentación



por analogía de tipo práctico. En estos argumentos la conclusión, en vez de establecer la verdad de una proposición, establece la corrección o incorrección de un determinado curso de acción.

Premisa mayor: lo correcto/incorrecto en S^1 fue llevar a cabo A.

Premisa menor: S^2 es similar a S^1 .

Conclusión: por tanto, lo correcto/incorrecto en S^2 es llevar a cabo A.

Para ilustrar este caso consideremos otro ejemplo.

[6] Volver atrás una medida destinada a mejorar la calidad del aire y la salud como “Madrid Central” sería un tremendo error y tan inaceptable socialmente como podría ser ahora mismo revertir la ley antitabaco o dejar de potabilizar el agua de consumo¹⁸.

Siguiendo el esquema podemos representar el argumento como sigue:

1. Revertir la ley antitabaco o la potabilización del agua de consumo sería un error inaceptable socialmente.
2. Una medida destinada a mejorar la calidad del aire y la salud como “Madrid Central” es similar a ley antitabaco o a la potabilización del agua de consumo.
3. Por tanto, revertir una medida destinada a mejorar la calidad del aire y la salud como “Madrid Central” es un error inaceptable socialmente.

3.2. Metaargumento

La propuesta de Walton, Reed y Macagno basa el esquema de la argumentación por analogía en una relación de semejanza. Una alternativa es concebir

la analogía como una semejanza de relaciones¹⁹ o, más concreto, como una semejanza de relaciones argumentativas. Según esta posición, el argumento por analogía afirma que las premisas de un argumento son a su conclusión (tema) lo que las premisas de otro argumento son a la suya (foro), por lo que las propiedades de este se transfieren al primero. Si tenemos en cuenta que metaargumentar no es sino argumentar acerca de otros argumentos, podemos decir que la argumentación por analogía es un metaargumento.

Esta interpretación es precisamente la que John Woods y Brent Hudak defienden en (Woods y Hudak, 1989). Estos autores rechazan la tesis de que el argumento por analogía establece su conclusión a partir de una similitud, y lo hacen no por ser incorrecta, sino por su vaguedad: afirmar que la conclusión descansa en una semejanza deja sin explicar la relación que existe entre la acusación de inconsistencia que se deriva de aceptar la semejanza y rechazar la conclusión y la propia semejanza. Para solucionar esta vaguedad los autores proponen una interpretación metaargumentativa: “el argumento por analogía, repetimos, es un meta-argumento, un argumento en el sentido (un tanto esquematizado) de que otro argumento —llamémoslo argumento de ‘comparación’— comparte una forma idéntica con el argumento original”²⁰ (Woods y Hudak, 1989: 128). La acusación de inconsistencia, por tanto, se basa en esta identidad: o se aceptan ambos argumentos o se rechazan ambos, pero no se puede aceptar uno y rechazar el otro. El esquema sería el siguiente:

1. El argumento A posee una estructura profunda (*deep structure*) cuya forma lógica es-

¹⁸ <https://www.elindependiente.com/vida-sana/salud/2019/07/08/los-epidemiologos-advierten-quitar-madrid-central-seria-revertir-la-ley-antitabaco/>

¹⁹ La idea de que la analogía no es una relación de semejanza sino más bien una semejanza de relaciones aparece en Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989 [1958]: 570), quienes a su vez cita M. Cazals.

²⁰ The analogical argument, let us repeat, is a meta-argument, an argument to the effect some (what over-stylized) that another argument —let’s call it a “comparison” argument— shares an identical form with the original argument.



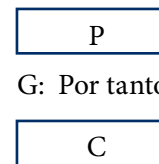
tablece que las premisas de *A* mantienen la relación *R* con su conclusión.

2. El argumento *B* comparte con *A* la misma estructura profunda.
3. Por lo tanto, *B* posee una estructura profunda cuya forma lógica establece que sus premisas también mantienen *R* con su conclusión.
4. Por lo tanto, *B* es un análogo de *A*. *A* y *B* son argumentos buenos o malos, por paridad de razonamiento.

Según los autores, la argumentación por analogía adquiere su “brillantez” (el “truco y encanto” en Govier), gracias a sus dos funciones principales: (i) descubrir o desvelar la estructura profunda del argumento de origen y (ii) desbloquear situaciones de *impasse* dialéctico (*stand-off* o desacuerdos profundos) al permitir presentar razones *in obliquo sensu*, por decirlo así, i.e., en parámetros distintos a los de la propia disputa.

Otra interpretación en esta misma línea es la que defiende Hubert Marraud. La argumentación por analogía consiste en una comparación de argumentos que proponen razones semejantes. Para entender el planteamiento antes hay que trazar algunas coordenadas teóricas. Esta propuesta se basa en una adaptación de los esquemas argumentativos al modelo de Toulmin. Según este modelo, un argumento involucra no solo unas premisas y una conclusión, sino también una garantía²¹. La garantía es un enunciado general e hipotético que puede “servir como puente y autorizar el tipo de paso con el que ese argumento concreto nos compromete” (Toulmin, 2003 [1958]: 134). Aunque es fundamental para entender el modelo, la garantía no es parte del argumento en el mismo sentido que lo son las premisas y la conclusión: sin estas no hay argumento, mientras que la garantía muchas veces aparece solo en la fase de evaluación del argumento, tras el requerimiento del oponente. En cualquier caso, se puede recurrir a la garantía para clasificar

y evaluar argumentos. Aquí es donde coinciden ambos planteamientos: dos argumentos ilustran el mismo esquema argumentativo si poseen garantías del mismo tipo. Partiendo de esta idea, se pueden vincular las preguntas críticas a la garantía y utilizarlas como una herramienta para buscar contraargumentos en la evaluación lógica de un argumento dado. Así, habría preguntas críticas relacionadas con las condiciones de uso del argumento (desestimación), con la justificación de las premisas (objeción), con la pretensión de que las premisas son una razón para la conclusión (recusación) y, finalmente, con la pretensión de que las premisas establecen la conclusión (refutación). Tanto el esquema como el propio argumento pueden representarse recurriendo a diagramas:



Volviendo a nuestro tema, Marraud establece que “dos argumentos son análogos si ocupan la misma posición dentro sus respectivos campos” (Marraud, 2014: 105). Si tenemos en cuenta que un campo se puede caracterizar como el conjunto de argumentos que concurren en la evaluación de un argumento dado, y que ese conjunto de argumentos determina la fuerza del argumento, la analogía se puede interpretar como la comparación de la fuerza de dos argumentos. “En una argumentación por analogía se pretende que el argumento cuestionado tiene la fuerza necesaria porque otro argumento, que no está cuestionado, la tiene” (Marraud, 2014: 103). Si utilizamos condicionales para representar el compromiso inferencial de un argumento, el esquema resultante sería el siguiente.

²¹ Aunque Toulmin distingue seis elementos en virtud de su función en el modelo (*claim, data, warrant, backing, rebuttal y qualifier*), aquí solo nos interesan estos tres.

Si P entonces C (foro)

P es a C lo que P' es a C': Por tanto

Si P' entonces C' (tema)

Un ejemplo puede ayudar a ilustrar el caso.

[7] Leo en el periódico la siguiente nota informativa: “El secretario general de la OTAN, Anders Fogh Rasmussen, ha pedido este lunes a los gobiernos europeos que la crisis económica no sea una excusa para reducir el gasto en defensa y ha advertido de que Europa debe ‘mirar al exterior’ y estar preparada para intervenir en caso de nuevos conflictos”.

Cabalgemos sobre esta frase, retocándola, y digamos: “Los ciudadanos han pedido este jueves a los gobiernos europeos que la crisis económica no sea una excusa para reducir el gasto en educación, y han advertido de que Europa debe ‘mirar a largo plazo’ y dotarse de un capital humano y científico preparado para los retos de una economía globalizada”²².

Se pueden reconstruir ambos argumentos por separado de la siguiente manera.

(1)

Europa debe “mirar al exterior” y estar preparada para intervenir en caso de nuevos conflictos.

Por tanto

La crisis económica no puede ser una excusa para reducir el gasto en defensa.

(1')

Europa debe “mirar a largo plazo” y dotarse de un capital humano y científico preparado para los retos de una economía globalizada.

Por tanto

La crisis económica no puede ser una excusa para reducir el gasto en educación.

Surge un problema con el ejemplo: podría parecer que el autor del artículo no está argumentando, sino simplemente reformulando el argumento de Rasmussen y presentándolo como otro argumento más. Sin embargo, si tenemos en cuenta el tono reivindicativo del fragmento y que el artículo se titula “Por las mismas razones”, nos damos cuenta de que estamos ante un argumento más complejo. Esto ilustra también el carácter contextual de la práctica de dar y pedir razones. Si denominamos al argumento-foco “armamentístico” y al argumento-tema “educativo”, podemos representar la argumentación que aparece en el fragmento como sigue:

Si Europa debe “mirar al exterior” y estar preparada para intervenir en caso de nuevos conflictos, entonces la crisis económica no puede ser una excusa para reducir el gasto en defensa.

Por tanto

Si Europa debe “mirar a largo plazo” y dotarse de un capital humano y científico preparado para los retos de una economía globalizada, entonces la crisis económica no puede ser una excusa para reducir el gasto en educación.

Las premisas del argumento armamentístico son a su conclusión lo que las premisas del argumento educativo son a la suya:

²² <https://www.miguelpasquau.es/por-la-misma-razon/>

Inferencia	Deductiva	(Beardsley, 1956); (Brewer, 1996); (Waller, 2001); (Shecaira, 2013), (Botting, 2012, 2016).
	Inductiva	(Mill, 1843); (Beardsley, 1956); (Copi y Cohen, 1967); (Waller, 2001), (Botting, 2017).
	Analógica	(S. F. Barker, 1965); (Govier, 1985, 1989); (E. M. Barker, 1989); (Zelevnikow y Hunter, 1995); (Guarini, 2004); (Juthe, 2005, 2015, 2016, 2019); (Bermejo-Luque, 2012, 2014).
	Semejanza	(Walton, 1989); (Eemeren y Grootendorst, 1992); (Walton, Reed y Macagno, 2008); (Garssen 2009).
Esquema argumentativo	Metaargumento	(Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1958); (Copi y Cohen, 1967); (Woods y Hudak, 1989, 1992); (Marraud, 2007, 2014).

El argumentador defiende que, si aceptamos el argumento de Rasmussen, “por las mismas razones”, debemos aceptar el suyo. Esto no implica que se acepte el primer argumento, simplemente establece que si alguien lo hiciera debería aceptar, para ser consistente, también el segundo —o que si rechaza este debería hacer lo propio con el primero—. Esta característica sirve a Marraud para rechazar la interpretación de Walton: si reconstruimos la argumentación según el esquema de semejanza, el argumentador, o se compromete —en la premisa menor— con la verdad o aceptabilidad del primer caso, o renuncia a la persuasión racional, ya que estaría argumentando a partir de premisas que sabe falsas. Puede aplicarse el mismo análisis a los ejemplos [1], [3], [5], y [6]. Finalmente, las preguntas críticas asociadas al esquema argumentativo de la argumentación por analogía son las siguientes:

- CC₁: ¿Permiten la situación inicial y los objetivos del diálogo el uso de argumentos por analogía?
- CC₂: ¿La relación entre las premisas y la conclusión del foro es la requerida por la argumentación analógica?
- CC₃: ¿Cuál es la garantía invocada en el foro? ¿Es aplicable al tema?
- CC₄: ¿El respaldo aducido justifica debidamente la garantía del foro?
- CC₅: ¿Hay una correspondencia uno a uno entre los componentes del foro y del tema?

- CC₆: ¿Están conectados en paralelo el foro y el tema?
- CC₇: ¿En qué medida se centra la analogía en relaciones?
- CC₈: ¿En qué medida es sistemática la analogía?
- CC₉: ¿Pueden acotarse los límites dentro de los que funciona la relación de analogía?
- CC₁₀: ¿Puede desarrollarse la analogía, dando lugar a correspondencias entre los campos del foro y el tema que inviertan la orientación argumentativa de la analogía?

4. La clasificación

El propósito del trabajo es presentar y clasificar las principales aproximaciones al argumento por analogía en el campo de la teoría de la argumentación. Los criterios de clasificación propuestos han sido las nociones de “relación inferencial” y “esquema argumentativo”. Como es natural, la clasificación es de carácter empírico, es decir, puede y debe ampliarse paulatinamente. La siguiente tabla clasifica los textos que hemos visto e incorpora otros que encajan en alguna de las categorías trazadas en los apartados anteriores.

Una clasificación es buena o mala en función de su finalidad en un cierto contexto. En nuestro caso, la finalidad consiste en comprender mejor el argumento por analogía en el contexto de la teoría de la argumentación. Clasificar las concepciones del argumento por analogía en los términos que aquí se proponen tiene una ventaja importante, y es que conecta el análisis de estos argumentos con

cuestiones centrales en el campo de la argumentación. Concebir la analogía como una relación inferencial sitúa el análisis en un contexto teórico específico: la dicotomía deductivo/no-deductivo, la clasificación de los tipos de inferencia en función de los estándares de evaluación y una concepción cualitativa de la validez. Lo mismo ocurre con los esquemas argumentativos: tenemos un abanico amplio de maneras de presentar algo a alguien como una razón, una batería de preguntas críticas vinculadas a cada esquema y una serie de estrategias de contraargumentación que favorecen una concepción comparativa de la validez. Como hemos visto, estos “polos” teóricos nos dan una pista de cómo se abordan los argumentos por analogía y de los problemas que surgen al hacerlo: ¿qué subtipos se pueden identificar?, ¿hay que reducirlos a otra clase de argumentos?, o ¿cómo podemos distinguir una buena de una mala analogía?

Estas características son precisamente las que diferencian la clasificación que aquí se presenta de los precedentes. El más cercano es Marraud (2014). En su texto, dedicado a los argumentos *a fortiori*, el autor propone las nociones que aquí se utilizan como criterios, pero no desarrolla la clasificación. En primer lugar, solo expone su propuesta y la de Walton, Reed y Macagno. En segundo lugar, no distingue los subtipos de inferencia ni incluye los intentos de reconstruir la argumentación por analogía como una inferencia no analógica. Y, finalmente, aunque relaciona la aproximación inferencial con una concepción cualitativa y los esquemas argumentativos con una concepción comparativa de la corrección, no desarrolla la influencia que esto tiene sobre los argumentos por analogía. Por supuesto, hay que señalar que el artículo no está dedicado a estos argumentos ni a su clasificación.

Otro precedente es Marianne Doury (2009). Esta autora clasifica las propuestas no en función de cómo se interpreta la analogía, sino de los criterios que cada autor utiliza para establecer subtipos de argumentos por analogía. En el texto se identifican cuatro criterios: (a) las restricciones de dominio, si los objetos de comparación pertenecen al mismo dominio de conocimiento o no; (b) la orientación

cualitativa o cuantitativa, si la comparación apela a grados (*A es más p que B*) o no (*A es como B*); (c) el estatus epistemológico de las premisas, si las premisas apelan a un caso hipotético o a uno real; y (d) la orientación dialéctica del argumento, si la analogía sirve para apoyar o para atacar una tesis. La ventaja de la clasificación de Doury es que, al considerar los subtipos de argumentos por analogía, proporciona una visión más detallada de estos argumentos. El inconveniente es que la clasificación no vincula las propuestas con un contexto teórico más amplio y, por tanto, pasa por alto la relación de estos argumentos con problemas propios del campo de investigación.

Finalmente está la propuesta de André Juthe (Juthe, 2014, y 2016b). Este autor sistematiza y amplía la clasificación de Doury, elevando el número de parámetros a nueve: (i) el estatus epistemológico del análogo, (ii) la función o propósito, (iii) la forma lógica, (iv) las restricciones de dominio, (v) el modo de inferencia, (vi) la dirección de la relación vertical, (vii) la cantidad de análogos, (viii) los objetos de comparación y (ix) procedimientos de prueba. En este caso podríamos decir que la ventaja y el inconveniente son el mismo: la amplitud de la clasificación. Por un lado, la vasta bibliografía considerada por el autor convierte su clasificación en una herramienta muy útil a la hora de moverse en el campo de los estudios sobre analogía. Pero, por otro lado, esta amplitud rebasa los límites (nada claros, hay que admitir) de la teoría de la argumentación, incluyendo autores de ámbitos como las ciencias cognitivas, la filosofía del lenguaje o el derecho. Por supuesto, con esto no quiero decir que estas investigaciones no sean importantes para entender el funcionamiento de la analogía; la cuestión es que si el objetivo de la clasificación es comprender el argumento por analogía en tanto que forma de argumentar, una excesiva amplitud puede entorpecer, más que ayudar. Aparte de esto, Juthe no considera las posiciones reduccionistas que hemos visto en las secciones 2.1 y 2.2, lo que deja fuera una parte importante de las interpretaciones de estos argumentos. Como se puede apreciar, la clasificación que aquí se propone posee ciertas ventajas con

respecto a los precedentes, pero también algunas limitaciones. Tiene en cuenta una cantidad más humilde de textos y no considera los subtipos de argumento por analogía. En cualquier caso, esta clasificación no pretende ser una sustitución, sino más bien un complemento que ayude a arrojar luz allí donde las demás no llegan. Si con esto se consigue comprender mejor los argumentos por analogía en argumentación, habrá alcanzado su finalidad.

5. Conclusión

El argumento por analogía ha sido interpretado de muy diversas maneras en teoría de la argumentación. Se lo ha concebido como un argumento deductivo, inductivo o por defecto, se lo ha fundamentado en la similitud de propiedades, en la semejanza de relaciones o en la paridad de razones, e incluso se ha negado que fuera en absoluto un argumento. Partiendo de dicho estado de cosas, en este trabajo he intentado una doble tarea: por un lado, hacerme cargo de esta riqueza y multiplicidad de enfoques y, por otro, organizarlos en torno a una clasificación manejable. Los criterios utilizados han sido las nociones-base de “relación inferencial” y “esquema argumentativo”, avanzadas ya en Marraud (2014). Así, he dividido el trabajo en dos secciones generales. En la primera he agrupado las propuestas que conciben este tipo de argumentos como una inferencia y las he dividido en tres subtipos: aquellas que intentan reducirlo a una deducción, las que

lo reconstruyen en términos inductivos y las que lo conciben como un tipo de inferencia de pleno derecho. En la segunda sección he abordado las propuestas que interpretan el argumento por analogía como un tipo de esquema argumentativo, ya sea basado en una relación de semejanza o en una semejanza de relaciones argumentativas. Por otra parte, el trabajo está inspirado en la convicción de que la argumentación en general, y el argumento por analogía en especial, es una práctica común en nuestro día a día y no solo una cuestión de disputas teóricas. Con ese fin, los ejemplos que he utilizado para ilustrar cada posición son casos reales extraídos de artículos de prensa.

Debido a la amplitud de la bibliografía y a las limitaciones de tiempo y espacio, la labor de exposición y clasificación ha estado limitada a las teorías más representativas dentro de cada categoría. Sin embargo, tomando como referencia los criterios mencionados se puede ampliar la clasificación a otras propuestas. En la sección 4 se ha esbozado una posible ampliación en este sentido. La clasificación que se ha presentado aquí es complementaria a otras previas, como las de Doury (2009) o Juthe (2016b), que poseen una base bibliográfica más amplia. La principal ventaja sobre estas es que los criterios de clasificación conectan con cuestiones importantes en teoría de la argumentación, como la naturaleza de los argumentos, las herramientas de análisis y los medios de evaluación. En este sentido, la clasificación aspira a cubrir un espacio que los precedentes no consideran.



Bibliografía

- Barker, E. M. (1989). "Beardsley's Theory of Analogy". *Informal Logic*, 11 (3): 185-194.
- Barker, S. F. (1965). *The Elements of Logic*. New York: McGraw-Hill.
- Beardsley, M. (1956). *Thinking Straight*. Englewood Cliff: Prentice Hall.
- Bermejo-Luque, L. (2012). "A Unitary Schema for Arguments by Analogy". *Informal Logic*, 32 (1): 1-24.
- (2014). "Deduction without Dogmas: The Case of Moral Analogical Argumentation". *Informal Logic*, 34(3): 311-336.
- Brewer, S. (1996). "Exemplary Reasoning: Semantics, Pragmatics, and the Rational Force of Legal Argument by Analogy". *Harvard Law Review*, 109: 923-1038.
- Botting, D. (2012) "The paradox of analogy". *Informal Logic*, 32, 1: 98-115.
- (2016). "The Logical Evaluation of Arguments". *Argumentation*, 30, 2: 167-180.
- (2017). "The Cumulative Force of Analogies". *Logic and Logical Philosophy* 17, 3: 1-37.
- Copi, I. M., y Cohen, C. (1964 [2007]). *Introducción a la lógica*. México: Limusa.
- Doury, M. (2009). "Argument Schemes Typologies in Practice: The case of Comparative Arguments". En: F. H. van Eemeren and B. Garssen (eds). *Pondering on Problems of Argumentation: Twenty Essays on Theoretical Issues*. Dordrecht: Springer. 141-154.
- Eemeren, F. H. van and Grootendorst, J. A. (2002 [1992]). *Argumentación, comunicación y falacias*. Chile: Universidad Católica de Chile.
- Ezquiaga Ganuzas, F. J. (2006). *La argumentación interpretativa en la justicia electoral mexicana*. México: Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación.
- Garssen, B. (2009). "Comparing the Incomparable: Figurative Analogies in a Dialectical Testing Procedure". En van Eemeren, F. H. and B. Garssen (eds.). *Pondering on Problems of Argumentation*. Amsterdam: Springer.
- Govier, T. (1985). *A Practical Study of Argument*. London: Thomson Learning.
- (1989). "Analogies and Missing Premises". *Informal Logic*, 11(3): 141-152.
- Guarini, M. (2004). "A Defence of Non-deductive Reconstructions of Analogical Arguments". *Informal Logic*, vol. 24, no.2, 153-168.
- Juthe, A. (2005) "Argument by Analogy". *Argumentation*, 19: 1-27.
- (2014). "A Systematic Review of Classifications of Arguments by Analogy". En: H. Jales Ribeiro (ed). *Systematic Approaches to Argument by Analogy*. Amsterdam: Springer.
- (2015). "Analogical argument schemes and complex argumentation", *Informal Logic*, 35, 3: 378-445.
- (2016a). "Classifications of Arguments by Analogy Part I. A comprehensive Review of Proposals for Classifying Arguments by Analogy". *Cogency*, 8(2), 51-99. Diponible en <http://cogency.udp.cl/index.php/cogency/article/view/281>
- (2016b). "Argumentation by Analogy: A Systematic Analytical Study of an Argument Scheme". *Dissertation*, University of Amsterdam, The Netherlands.
- (2019) "A Defense of Analogy Inference as Sui Generis". *Logic and Logical Philosophy*, 1-51.
- Marraud, H. (2007). "La analogía como transferencia argumentativa". *Theoria*, 59: 167-188.
- (2014). "Argumentos a fortiori". *Theoria*, 0(79): 99-112.



- (2019). “Sobre la definición de los argumentos conductivos”. *Crítica. Revista Hispanoamericana de Filosofía*, 51(152), 61- 84.
- Mill, J. S. (1917 [1843]). *Sistema de lógica demostrativa e inductiva*. Madrid: Rivadeneyra.
- Vega Reñón, L. (2011). “Esquema argumentativo”. En Vega Reñón, L. y Olmos, P. (Eds). *Compendio de lógica, argumentación y retórica*. Madrid: Trotta.
- (2014). “El renacimiento de la teoría de la argumentación”. *Revista Iberoamericana De Argumentación*, 0(9), 1-41. Recuperado de <https://revistas.uam.es/index.php/ria/article/view/8157>.
- Perelman, Ch.; Olbrechts-Tyteca, L. (1989 [1958]). *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Julia Sevilla y Marta Tordesillas (trad.). Madrid: Gredos.
- Shecaira, F. P. (2013). “Analogical Arguments in Ethics and Law: A Defence of a Deductivist Analysis”. *Informal Logic*, 33 (3): 406-437.
- Toulmin, S. E. (2003 [1958]). *Los usos de la argumentación*. Barcelona: Península.
- Waller, B. (2001). “Classifying and Analyzing Analogies”, *Informal Logic*, 21(3): 199-218.
- Walton, D. N. (1989). *Informal Logic*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Walton, D. N., Reed, C. y Macagno, F. (2008). *Argumentation Schemes*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Woods, J. y Hudak, B. (1989). “By Parity of Reasoning”, *Informal Logic* 11(3), 125-139.
- (1992). “Verdi is the Puccini of Music”, *Synthese* 92(0): 189-220.
- Zeleznikow, J. y Hunter, D. (1995). “Deductive, Inductive and Analogical Reasoning in Legal Decision Support Systems”. *Information & Communications Technology Law* 4, 2: 141-159.

