



## Argumentación por comparación. *Comparison Argumentation*

José Alhambra Delgado  
Universidad Autónoma de Madrid (UAM)  
[jose.alhambra@uam.es](mailto:jose.alhambra@uam.es)

Artículo recibido: 19-11-2022  
Artículo aceptado: 28-12-2022

### RESUMEN

En este artículo respondo a una pregunta que suele surgir al exponer la teoría metaargumentativa de la argumentación por analogía, a saber: ¿son todos los argumentos por analogía metaargumentos? La respuesta es que sí, pero al defender esto no sugiero que aquello que otros autores han calificado como tal no sean argumentos en absoluto. Aquí parto de la hipótesis de que existe una familia amplia de formas de argumentar en las que una comparación entre dos elementos se presenta como una razón para asignar a uno de ellos una propiedad del otro. Denomino esto “argumentación por comparación” y distingo seis variedades a partir de los criterios del objeto, el grado y el propósito de la comparación: los argumentos por semejanza, la argumentación por analogía –que a su vez divido en argumentación por paridad de razones y argumentación por paridad de ponderaciones–, los argumentos de grado, la argumentación a fortiori, las explicaciones por comparación y las ilustraciones. Esta clasificación no pretende ser ni exhaustiva ni definitiva, pero sí clarificar qué es y, sobre todo, qué no es, una argumentación por analogía. Una pieza fundamental del trabajo es el análisis de casos: es a partir del reconocimiento de semejanzas y diferencias de donde surge toda clasificación, en este caso de argumentos.

**PALABRAS CLAVE:** analogía, argumentación por analogía, argumentación por comparación, semejanza.

### ABSTRACT

In this article I answer a question that often arises when presenting the meta-argumentative theory of argumentation by analogy, namely: are all arguments by analogy meta-arguments? The answer is yes, but in defending this I do not suggest that what other authors have labelled as such are not arguments at all. Here I start from the hypothesis that there is a wide family of forms of arguing in which a comparison between two elements is presented as a reason for assigning to one of them a property of the other. I call this “comparison argumentation” and distinguish six varieties based on the criteria of the object, degree, and purpose of the comparison: arguments by resemblance, argumentation by analogy –which I further divide into argumentation by parity of reasons and argumentation by parity of weighings–, arguments of degree, argumentation *a fortiori*, explanations by comparison, and illustrations. This classification is not intended to be exhaustive or definitive, but it does clarify what is, and above all, what is not, an argument by analogy. A fundamental part of the work is the analysis of cases: it is from the recognition of similarities and differences that any classification, in this case of arguments, arises.

**KEYWORDS:** analogy, argumentation by analogy, comparison argumentation, similarity.

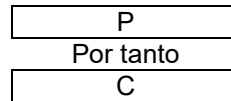
## 1. INTRODUCCIÓN.

Este artículo trata sobre argumentación por analogía. La elección del título obedece a dos razones que conviene aclarar desde el comienzo. Primero, parto de la hipótesis de que la argumentación por analogía forma parte de una familia de formas de argumentar que, de un modo u otro, se basan en una comparación entre dos cosas para favorecer una tesis acerca de una de ellas. Segundo, creo que una buena manera de entender un fenómeno es analizar sus parecidos y diferencias con fenómenos relacionados. No pretendo delimitar el espacio lógico del concepto *argumentación por comparación*, sino más bien estudiar el parentesco entre diferentes formas de construir razones sobre la base de comparaciones. Por supuesto, definiendo mi propia clasificación, pero la concibo como una empresa sujeta a modificaciones y, sobre todo, subordinada a un fin específico, que es comprender mejor la argumentación por analogía.

Así, pues, el objeto de estudio son las prácticas de argumentar y el ámbito de investigación la actual teoría de la argumentación (véase Vega, 2014). En concreto, me apoyaré en la denominada «dialéctica argumental» (Marraud 2021). Según esta teoría, «argumentar, en su acepción más general, es presentar algo a alguien como una razón para otra cosa» (Marraud 2021, p. 11). Este acto de presentar algo como una razón para otra cosa es esencialmente un acto lingüístico y, como tal, está marcado por indicadores lingüísticos convencionalizados, como el orden de los enunciados, los signos de puntuación, los conectores argumentativos, etc. La práctica de argumentar puede abordarse desde diferentes perspectivas. Algo habitual es tomar como referencia la división clásica y distinguir entre retórica, dialéctica y lógica (Wenzel 2006 [1999]). La primera concibe los intercambios argumentativos como procesos comunicativos centrados en los propósitos del argumentador; la segunda estudia la argumentación como un procedimiento sujeto a una serie de reglas convencionales encaminadas a alcanzar los objetivos comunes de quienes argumentan, y la tercera estudia los productos de la argumentación, es decir, los argumentos y sus relaciones. Mi trabajo se encuadra en esta última perspectiva.

Y si la lógica se centra en los productos de la argumentación –como algo distinto de los procesos de persuasión y los procedimientos de discusión–, y argumentar es presentar algo como una razón para otra cosa, un argumento estará compuesto de dos elementos: la consideración que se presenta como razón, y aquello para lo que eso es una razón (i.e. la tesis). Llamaré «premisas» a los enunciados que en conjunto

componen la razón y «conclusión» a los enunciados que componen la tesis. Para representar la argumentación seguiré el sistema de diagramas utilizados en (Marraud 2021). Un argumento simple (i.e. aquel que proporciona una sola razón) se representa por medio de dos rectángulos unidos por el conector «por tanto»:



Como veremos, los diagramas pueden combinarse a medida que la complejidad de la argumentación se incrementa.

Cuando argumentamos, pues, damos razones para defender una determinada posición<sup>1</sup>, pero también adquirimos compromisos. Quien presenta el argumento «A por tanto B» se compromete con que es el caso que A y que, si fuera el caso que A, entonces habría una razón para B. El segundo compromiso puede expresarse por medio del condicional «si fuera el caso que A, entonces B». En el transcurso de la discusión nuestro interlocutor puede pedirnos que demos razones para justificar estos compromisos y eso da lugar a un «encadenamiento» y a una «garantía». El primero surge cuando damos una razón para justificar una aseveración que forma parte de una razón que hemos dado previamente, mientras que la garantía es un principio o regla general que justifica o explica el condicional asociado al argumento, i.e., nos dice que generalmente casos como A valen como razones para casos como B.

[Caso 1] *Pablo Guimón*: Defiende que no estábamos moralmente preparados para la pandemia. ¿Por qué?

*Michael J. Sandel*: Porque llegó en un momento de una división y polarización casi sin precedentes. Llegó tras cuatro décadas de globalización neoliberal, guiada por el mercado, que trajo enormes desigualdades y, también, actitudes hacia el éxito y el fracaso que crearon una profunda división entre ganadores y perdedores. (Pablo Guimón, “Michael J. Sandel: “Los triunfadores tienden a creer que su éxito es obra suya””, *El País*, 12/09/2020<sup>2</sup>)

En la primera parte de su intervención Sandel da una razón para apoyar su tesis: la pandemia llegó en un momento de división y polarización casi sin precedentes. Justo después, anticipando una posible pregunta, avanza una segunda razón que apoya esa afirmación: la pandemia llegó tras cuatro décadas de globalización neoliberal que trajo enormes desigualdades y actitudes hacia el éxito y el fracaso que crearon una profunda

<sup>1</sup> Aquí limito el uso de término “argumentar” a las razones justificativas. Sin embargo, la definición es más amplia y abarcar otro tipo de razones, como por ejemplo las razones explicativas (véase Sección 2.3)

<sup>2</sup> <https://elpais.com/ideas/2020-09-11/michael-j-sandel-los-exitosos-tienden-a-creer-que-el-exito-es-obra-suya.html>

división entre ganadores y perdedores. Aunque aquí no ocurre, alguien podría pedir que se justifique el condicional «si fuera el caso que la pandemia llegó en un momento de una división y polarización casi sin precedentes, entonces no estábamos preparados para la pandemia», y Sandel podría responder, entre otras cosas, que «la división y la polarización impiden a los grupos sociales afrontar de manera eficiente sus problemas». Esta garantía, a su vez, podría justificarse –por ejemplo, citando un estudio sociológico que muestre que esa generalización es adecuada–, lo que da lugar a una estructura parecida al encadenamiento llamada «respaldo». Aunque el encadenamiento, la garantía y el respaldo no son parte del argumento como lo son la razón y la tesis, ya que podemos argumentar sin ellos, pero no sin estas, son relevantes para su evaluación.

Un buen argumento es el que plantea una buena razón y una buena razón desde el punto de vista lógico es la que resiste a los contraargumentos. Un contraargumento es un argumento cuya conclusión es incompatible con algún elemento o compromiso asociado con otro argumento. Por ejemplo, en [1] podemos imaginar tres réplicas: (a) «eso no es cierto, tras la crisis financiera de 2008 la población era muy consciente de que la única manera de salir del atolladero es colaborando con los demás»; (b) «la sociedad estaba polarizada en cuanto a cuestiones políticas, pero no sanitarias», o (c) «el momento era de máxima polarización, sí, pero la globalización también generó un entramado de instituciones supranacionales que facilita la cooperación internacional». En (a) se argumenta que la premisa en [1] es falsa; en (b) se apela a una condición que no se ha cumplido para que lo dicho constituya una razón para la tesis, y en (c) se da una razón más fuerte para defender algo incompatible. Se trata de una «objeción», una «recusación» y una «refutación», respectivamente (véase Marraud 2021, pp. 73-97). Si un argumento resiste objeciones y recusaciones, decimos que es «correcto» y que plantea una razón *pro tanto* (i.e. una razón digna de consideración); si además resiste las refutaciones, es un argumento no solo correcto, sino «concluyente» y plantea una razón relativamente fuerte (*all-things-consider reason*). El encadenamiento, la garantía y el respaldo son respuestas a críticas (posibles o efectivas) a un argumento.

Una vez que hemos delimitado el marco teórico veamos qué es una argumentación por analogía<sup>3</sup>. Siguiendo a Paul Bartha (2011) entenderé por analogía

---

<sup>3</sup> Entiendo por *argumentación* la práctica de construir e intercambiar razones, y por *argumento* el producto de esa práctica. Sin embargo, por argumentación también puede entenderse un argumento complejo en el que se combinan varias razones. Como explicaré más adelante, la argumentación por analogía es un tipo de metaargumento; en concreto, es un argumento cuyas premisas y conclusión son, a su vez, argumentos (véase la noción de “metaargumento estructural” en Marraud 2021, pp. 56-64). Por ello, hablaré indistintamente de argumento y de argumentación por analogía según quiera hacer hincapié en el producto o en su complejidad.

«una comparación entre dos objetos, o sistemas de objetos, que destaca los aspectos en los que se piensa que son semejantes» (Bartha 2010, p. 1 –la traducción es mía). Una argumentación por analogía es una argumentación en la que una comparación entre dos objetos o sistemas de objetos (i.e. una analogía) se presenta como base para asignar a uno de ellos una propiedad que el otro –se afirma– de hecho posee. Siguiendo a Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca (1989 [1958]) llamaré “foro” y “tema” a los objetos o sistemas de objetos comparados en una argumentación por analogía. Esta caracterización podría valer para la argumentación por comparación que, como digo, es la familia general a la que pertenecen los argumentos por analogía. El objetivo de los siguientes apartados es precisamente aclarar este solapamiento.

## 2. CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN.

La hipótesis de partida, como digo, es que existe una familia amplia de formas de argumentar en las que una comparación entre dos elementos se presenta como una razón para otra cosa. Estas formas de argumentar pueden clasificarse según diferentes criterios, dependiendo de cuál sea el propósito de la investigación. El mío es distinguir y estudiar la argumentación por analogía. Los criterios que propongo son

1. El objeto,
2. El grado, y
3. La función de la comparación<sup>4</sup>.

### 2.1 Objeto de la comparación.

Una analogía es, entonces, una comparación entre dos objetos o sistemas de objetos que subraya rasgos en los que se piensa que son semejantes. Esta caracterización, como se ha dicho, es muy amplia y engloba al menos dos interpretaciones hasta cierto punto incompatibles. Por un lado, una analogía puede verse como una especie de suma o agregado de semejanzas. Cuantos más aspectos tengan en común dos objetos, más probable es que tengan también en común otros aspectos. Un ejemplo típico de argumento basado en esta idea es:

[Caso 2] humanos y ratones comparten ciertas propiedades fisiológicas, el

---

<sup>4</sup> Aunque aquí se presentan como postulados, estos criterios surgen del estudio de casos. Cuando expongo la teoría metaargumentativa de la argumentación por analogía (Woods y Hudak 1989) me suelo encontrar con una pregunta recurrente: ¿son todos los argumentos por analogía metaargumentos? Al intentar responder esta cuestión analizando casos de argumentaciones en las que se hace algún tipo de comparación, poco a poco di con estos tres criterios. Así, aunque obedecen a la necesidad de responder a una cuestión teórica, surgen del reconocimiento de semejanzas y diferencias entre casos particulares.

medicamento *M* tiene los efectos *x*, *y*, *z* en ratones, por tanto es probable que tenga los mismos efectos en humanos.

Por otra parte, la analogía puede verse como un paralelismo de relaciones de un cierto tipo. Parafraseando a Paul Grenet, según esta interpretación una analogía no sería tanto una relación de semejanza cuanto una semejanza de relaciones (citado en Perelman y Olbrechts-Tyteca 1989 [1958], p. 570).

[Caso 3] Por las mismas razones que la Junta Electoral prohíbe los lazos amarillos en instituciones oficiales, por su propagandismo partidista, también debería prohibir los decretazos electoralistas destinados a comprar votos en el periodo anterior a las elecciones. (David Lema, "El trampantojo de los "viernes sociales"", *El Mundo*, 05/04/2019<sup>5</sup>)

Mis simpatías están con esta segunda posición. Ahora bien, la pregunta es: ¿en qué consisten las relaciones que se comparan en un argumento por analogía?

Siguiendo en parte a (Gentner 1983) y (Holyoak y Thagard 1995), y en parte a (Woods y Hudak 1989) y (Marraud 2007, 2016a), distingo dos tipos de comparaciones en cuanto a su objeto. En primer lugar, una comparación puede operar sobre atributos de objetos (e.g. «María es inteligente» o «Javier es gallego») y relaciones entre objetos (e.g. «María tiene mejor CV que Andrés» o «Javier es más alto que Roberto»). En el caso [2] la comparación es entre atributos de objetos, mientras que en el siguiente ejemplo es entre relaciones entre objetos:

[Caso 4] Juan es más alto que Andrés y pesa más que Carlos; Pedro es más alto que Andrés, por tanto es probable que pese más que Carlos.

En segundo lugar, una comparación puede operar también sobre relaciones entre enunciados. Denomino este tipo de relaciones "relaciones argumentativas" y distingo dos variedades: las relaciones intraargumentativas y las relaciones interargumentativas (Marraud 2016a, p. 54). Por relación intraargumentativa entiendo la relación que se da entre aquello que se presenta como una razón y aquello para lo que eso es una razón (i.e., la relación entre las premisas y la conclusión de un argumento). Esto suele venir indicado por expresiones como «así, pues», «en consecuencia», «porque», «por tanto», «de ahí que», etc. Como vimos, estas relaciones pueden expresarse recurriendo a condicionales; «si fuera el caso que A, entonces B» expresa la relación entre las premisas y la conclusión del argumento «A, por tanto B» dejando a un lado las propiedades de las premisas. Por relación interargumentativa entiendo la relación que

<sup>5</sup> <https://www.elmundo.es/opinion/2019/04/05/5ca63cbdfc6c833b458b46c2.html>

se da entre dos o más razones. Estas relaciones suelen estar marcadas por locuciones conjuntivas como «además», «por otra parte», «a lo que hay que añadir», etc., o locuciones adversativas como «pero», «aunque», «sin embargo», «es cierto que..., pero no es menos cierto que...», etc. En el caso [3] se comparan relaciones del primer tipo; en los casos [10] y [11] del apartado 3.2.2 se comparan relaciones del segundo tipo.

Siguiendo esta idea distinguiré los “argumentos por semejanza”, en los que la comparación opera sobre atributos de objetos o relaciones entre objetos, y la “argumentación por analogía”, que se apoya en un paralelismo de relaciones argumentativas. En (Alhambra 2022a) he defendido que esto da lugar a una concepción metaargumentativa de la argumentación por analogía, esto es, una en la que el foro y el tema son a su vez argumentos (Govier 1985; Woods y Hudak 1989; Marraud 2007; Juthe 2009, o van Laar 2014). La idea básica es que cuando argumentamos de esta forma defendemos que un argumento (el tema) es bueno/malo porque es paralelo a otro argumento (el foro) que –se afirma– es bueno/malo.

Con respecto a los argumentos por semejanza hay que hacer algunas aclaraciones. Al proponer este criterio mi intención era dar carta de validez a las teorías que conciben la analogía como una suma de atributos. Un ejemplo es el esquema que defiende Trudy Govier (1989, p. 143):

1. A has x, y, z.
2. B has x, y, z.
3. A is W.
4. Therefore, B is W.

Sin embargo, cuando empecé a analizar casos me encontré con dos problemas, uno filosófico y el otro práctico, por decirlo así. El primero es que, en cierto sentido, todo se parece a todo. Con un poco de imaginación podemos encontrar propiedades comunes entre las cosas más dispares (recuérdese la enciclopedia china de Borges), y no por ello tendríamos razones para transferir una propiedad adicional de la una a la otra. El segundo problema es que no encontraba ningún caso de argumento por semejanza entendido de esta manera. Incluso en los ejemplos inventados como [2] y [4] se presupone que los elementos compartidos (las características fisiológicas en [2]) son la razón para creer que la propiedad a transferir (el efecto del medicamento *M*) se da en el foro (ratones), lo que permite extrapolar esa propiedad al tema (humanos). Si esto es así, en los argumentos por semejanza también intervienen de algún modo relaciones argumentativas, por lo que la distinción parece difuminarse.

No obstante, este diagnóstico es precipitado. En argumentos como [2] y [4] la

comparación no deja de operar sobre atributos de objetos o relaciones entre objetos. El papel que cumplen las relaciones argumentativas es establecer cuáles de esos atributos o relaciones son relevantes para poder argumentar de esta manera. Dicho con otras palabras, no basta con que ratones y humanos sean, por ejemplo, seres vivos, tenga pelo o habiten el mismo planeta; para que el argumento plantee siquiera una razón las propiedades que humanos y ratones comparten tienen que ser de alguna manera lo que justifique o explique efecto del medicamento *M* en el caso de los ratones. André Juthe (2005) señala esta misma idea cuando defiende que los “argumentos por analogía” –lo que yo llamo aquí argumentos por semejanza– se basan en una relación de correspondencia (i.e., las características fisiológicas en humanos y ratones) y en una relación de determinación (i.e., la relación entre esas características y el efecto del medicamento). Siguiendo a Hubert Marraud (2007, p. 180) podríamos decir que, mientras que los argumentos por analogía se apoyan en un paralelismo de relaciones argumentativas, los argumentos por semejanza postulan un paralelismo de ese tipo, y para ello se apoyan en una semejanza de atributos de objetos o relaciones entre objetos.

## 2.2 Grado de la comparación.

Este criterio hace referencia a la forma en la que se presentan los elementos en la comparación. Cuando decimos que dos cosas se parecen podemos presentarlas al menos de dos maneras. En primer lugar, podemos decir que ambas están a la par con respecto a una característica común que admite grados. Esto puede expresarse recurriendo a frases del tipo *A es como B con respecto a x*, *A es tan x que B* o *A se parece a B en x*. La comparación entre humanos y ratones en el argumento [2] y la comparación entre prohibir los lazos amarillos y prohibir los “decretazos electoralistas” en el argumento [3] son ejemplos de esto. En la práctica la referencia a la característica o escala común puede no hacerse explícita. En segundo lugar, los objetos de una comparación pueden presentarse en posiciones distintas con respecto a la característica o escala común, diciendo, por ejemplo, *A es más/menos que B con respecto a x*, *A es casi tan/solo un poco más x que B*, *A es mucho más/menos x que B*, etc. “Ana es más inteligente que Juan”, “mi argumento es mejor que el tuyo” o “si está prohibido pisar el césped con más razón lo estará arrancarlo” son ejemplos de esto.

Las comparaciones también pueden clasificarse, según el tipo, en *cuantitativas* –que hacen referencia a escalas numéricas (e.g., altura, riqueza, rapidez, peso, etc.)– y *cualitativas* –que se refieren a escalas no numéricas (e.g., bondad, amabilidad, inteligencia, suspicacia, etc.). Por otra parte, pueden distinguirse, según el modo, las



*comparativas* –que relacionan objetos particulares entre sí– de las *superlativas* –en las que se compara el objeto con todos los de su clase (e.g. “es el mejor argumento que tenemos” o “su voz es la más odiosa que he escuchado nunca”). Finalmente, tendríamos las comparaciones que operan sobre una escala común, que podríamos llamar *intracategoriales* (e.g., “José es mayor que su hermana” o “los Collie son más bondadosos que los Terrier”) y aquellas que operan sobre escalas distintas, que serían las *intercategoriales* (e.g., “ella tiene de encantadora lo que yo de bombero” o, jugando con las palabras, “Dave Chappelle es a la comedia lo que Donald Trump es a la comedia”). Aunque todas estas variedades pueden tener un papel en la argumentación, dando lugar a diferentes clasificaciones, aquí me interesa solo la primera distinción: comparaciones que colocan los elementos a la par y comparaciones que los ponen en distinto nivel. Los argumentos por semejanza, los argumentos por analogía, las ilustraciones y algunas explicaciones por comparación pertenecen a la primera clase; los argumentos de grado, los argumentos *a fortiori* y algunas explicaciones por comparación pertenecen a la segunda categoría.

La hipótesis de partida es, pues, que la argumentación por analogía pertenece a una familia más amplia de argumentos que he llamado argumentación por comparación. Esto choca directamente con la clasificación de los esquemas argumentativos de Perelman y Olbrechts-Tyteca, por lo que, antes de continuar, conviene decir algo al respecto. Mientras que los argumentos por comparación, según ellos, forman parte de los esquemas cuasi-lógicos, los argumentos por analogía pertenecen a los esquemas que fundamentan la estructura de lo real. Los esquemas cuasi-lógicos se caracterizan por ser parecidos a estructuras formales, de donde adquieren su fuerza persuasiva, y se dividen en dos tipos, los que se apoyan en una relación lógica, y los que hacen lo propio con una relación matemática. Por otra parte, los esquemas que fundamentan la estructura de lo real se relacionan con los esquemas basados en la estructura de lo real; mientras que los últimos se apoyan en relaciones que se presentan como reales, los primeros se apoyan en casos particulares y justifican reglas o generalizaciones que permitan entender lo real. Así, pues, los argumentos por comparación y los argumentos por analogía se clasifican en categorías distintas porque adquieren su fuerza persuasiva de fuentes diversas: los primeros de una idea de medida subyacente (véase Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989 [1958], p. 375), los segundos de la relación entre casos particulares (véase *Ibid.*, pp. 571-572).

Esta clasificación puede ser apropiada si lo que se pretende es rastrear la efectividad de ciertos recursos argumentativos a la hora de persuadir a un auditorio,

pero no lo es tanto si se quiere caracterizar los argumentos desde un punto de vista lógico. En primer lugar, en ambos casos la razón planteada se apoya en una comparación entre dos o más elementos, con independencia de donde adquieran su fuerza persuasiva. En segundo lugar, tanto los argumentos por comparación como los argumentos por analogía operan sobre casos particulares. Y, en tercer lugar, la idea de medida –en este sentido amplio– no es ajena a la argumentación por analogía, como veremos en el apartado 3.2. En cualquier caso, relacionar ambos tipos de argumentos permite entender mejor algunos aspectos de la argumentación analógica (e.g., su parentesco con los argumentos *a fortiori*) y ese, como digo, es el objetivo de este trabajo. Así, pues, consideraré los argumentos por analogía y los argumentos por comparación –que llamaré “argumentos de grado” para evitar confusiones terminológicas– parte de la argumentación por comparación<sup>6</sup>.

### 2.3 Propósito de la comparación.

En ámbito de la psicología cognitiva, Keith Holyoak y Paul Thagard (1995) también defienden que la analogía consiste en un paralelismo de estructuras entre los elementos de un dominio fuente (foro) y los elementos de un dominio término (tema). Sin embargo, el razonamiento analógico, en tanto que proceso psicológico, es mucho más complejo. En primer lugar, el agente tiene que buscar y seleccionar fuentes adecuadas para hacer la comparación. Una vez ha hecho eso, tiene que establecer las correspondencias entre los elementos de ambos dominios. A partir de ahí comienza un proceso de evaluación que puede ir desde la solución de inconsistencias, postulando la existencia de elementos ausentes en el término (i.e., argumentando por semejanza), a la sustitución de la comparación por otra más adecuada. Finalmente, si la analogía tiene éxito, el agente puede adquirir cierto aprendizaje generalizando el resultado más allá de los casos en cuestión. Lo importante aquí no son tanto estas fases del razonamiento analógico, cuanto las restricciones (*constraints*) que, según Holyoak and Thagard, rigen todo el proceso. Primero, existe una restricción sobre la *semejanza*: cuantos más atributos compartan los objetos, mejor será la comparación. Segundo, hay una restricción sobre el *paralelismo*: se favorecerán los mapeos que sean estructuralmente consistentes (i.e., la relaciones que se dan en un dominio se dan en el otro) y en los que

---

<sup>6</sup> Otros autores han adoptado una solución parecida. Por un lado, (van Eemeren y Grootendorst 2002 [1992], p. 117) y (Juthe 2005, p. 7) defienden que la argumentación por analogía es un tipo de “argumentation by similarity”. Por otro lado, (Doury 2009) y (Marraud 2016b), adoptan una estrategia parecida y hablan de “comparative argumentation” y “argumentos por comparación” respectivamente. Por supuesto, los criterios para distinguir variedades no siempre coinciden –de hecho, muchas veces ni siquiera se hacen explícitos. Esta es otras de las circunstancias que motivan mi trabajo.

haya una correspondencia uno-a-uno (i.e., que a cada elemento de la fuente le corresponde un elemento en el término). Y, finalmente, se da una restricción sobre el *propósito*: dependiendo de cuál sea el objetivo del agente al hacer la comparación, la analogía subrayará unos elementos u otros, y eso permitirá evaluarla.

“A la hora de seleccionar posibles análogos para el mapeo, de ponderar la información durante el mapeo y de evaluar un mapeo después de haberlo obtenido, la clave es centrarse en la información que es relevante para el objetivo de la persona al utilizar la analogía” (Holyoak and Thagard 1995, p. 35).

El propósito puede ser, por ejemplo, resolver un problema, persuadir a alguien de algo, producir placer estético o explicar algo a alguien. Esto es precisamente lo que intenta capturar el tercer criterio de clasificación.

El propósito de una comparación, en tanto que hace referencia al agente, es un criterio pragmático. Con él busco distinguir las comparaciones que se presentan con un propósito explicativo de las comparaciones presentadas con propósito justificativo. Esto enlaza con una forma de entender la diferencia entre explicaciones y justificaciones bastante extendida en teoría de la argumentación. Según esta interpretación, los únicos criterios que tenemos para saber cuándo estamos ante una explicación o ante una justificación son las actitudes de los argumentadores con respecto a aquello para lo que se presentan las razones (i.e. la tesis o el *explanandum*), y el propósito del agente al presentar algo como una razón (véase Govier 2017 [1987], pp. 242-244; Mayes 2010, pp. 92-95, o Marraud 2021, pp. 10-13). Desde la perspectiva de la dialéctica argumental, cuando argumentamos presentamos algo que creemos aceptable (*razón*) en defensa de otra cosa que ha sido puesta en duda (tesis), mientras que en una explicación presentamos algo más o menos aceptado (*explanans*) para comprender algo sobre lo que no hay ninguna duda (*explanandum*). El propósito principal en ambos casos es mostrar a alguien que hay razones para otra cosa, mientras que el propósito secundario en un caso es persuadir a alguien de algo por medio de razones y en el otro es hacerle comprender algo (*Ibid.*, p. 12).

Así, pues, distinguiré entre argumentos por comparación propiamente dichos y explicaciones por comparación e ilustraciones. La diferencia entre explicaciones e ilustraciones es que en estas la comparación se presenta con el propósito de hacer entender una regla o principio general, mientras que en aquellas la comparación opera sobre casos particulares. Es importante no confundir las ilustraciones con los argumentos por comparación en general, y con los argumentos por analogía en particular (véase Waller 2001). En (Alhambra 2022b) he argumentado contra lo que

llamo “aproximaciones generalistas a la argumentación por analogía”, esto es, aquellas que defiende que los argumentos por analogía presuponen o necesitan una regla general que subsuma los casos comparados y garantice la conclusión. Como veremos en el apartado 3.5, en la práctica se pueden encontrar casos en los que el agente menciona explícitamente una regla de este tipo, pero en esos casos, como Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989 [1958], pp. 546-553) señalan, el propósito no es justificar algo acerca de uno de los elementos comparados, sino ilustrar la regla.

La siguiente tabla recoge las variedades de argumentación por comparación:

ARGUMENTO		CARACTERÍSTICAS	ESQUEMA
<i>Argumento por semejanza</i>		Comparación de propiedades o relaciones entre objetos, al mismo nivel, presentada como razón justificativa.	<i>C, porque A, ya que A es como A' y si A', entonces C'.</i>
<i>Argumentación por analogía</i>	<i>Por paridad de razones</i>	Comparación de relaciones intraargumentativas, al mismo nivel, presentada como razón justificativa.	<i>Si A, entonces B, porque si C, entonces D, ya que A es a B lo que C es a D</i>
	<i>Por paridad de ponderaciones</i>	Comparación de relaciones interargumentativas, al mismo nivel, presentada como razón justificativa.	<i>A pero B, porque C pero D, ya que A es a B lo que C es a D.</i>
<i>Argumentos de grado</i>		Comparación de propiedades, a distinto nivel, presentada como razón justificativa.	<i>A es y, porque A es más/menos que B con respecto a x, y B es también y</i>
<i>Argumentación a fortiori</i>		Comparación de relaciones intra e interargumentativas, al distinto nivel, presentada como razón justificativa.	<i>En S, A plantea una buena razón, porque, en S', A plantea una buena razón, y A es más fuerte en S que en S'.</i>
<i>Explicaciones e ilustraciones</i>		Comparación de cualquier tipo, al mismo o a distinto nivel, presentada como razón explicativa.	---

### 3. ANÁLISIS DE CASOS.

A continuación, analizo casos de argumentación por comparación. Casi todos son fragmentos sacados de artículos de periódico que están disponibles online. La búsqueda ha estado guiada por expresiones-tipo. «Es como si», «del mismo modo que», «por esa regla de tres», «sería como», «por las mismas razones», «con más motivo», «cuanto más será el caso», «es casi tan», etc., indican una comparación y, por tanto, son indicios –aunque no pruebas– de argumentación por comparación (véase Snoeck Henkemans 2003, y Doury 2009).

#### 3.1 Argumentos por semejanza.

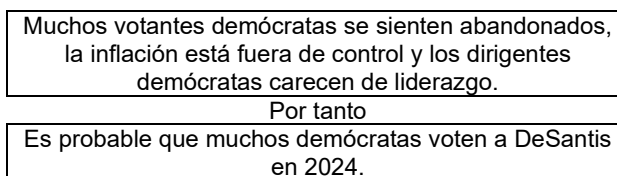
Los argumentos por semejanza se apoyan en una comparación entre las propiedades de dos objetos o fenómenos para defender la tesis de que uno de ellos (el tema) posee

una propiedad adicional que el otro (el foro) se afirma que posee. Así, pues, son argumentos (criterio 3) en los que los objetos de comparación se presentan a la par (criterio 2) con respecto a alguna o algunas de sus propiedades (criterio 1). El esquema general es: *C, porque A, dado que A es semejante a A' y si A', entonces C'*.

En el siguiente ejemplo la periodista Olivia Reingold plantea la cuestión de si es posible que el descontento entre los votantes demócratas lleve a una victoria del – posible– candidato republicano, Ron DeSantis, en las elecciones de 2024 en EE.UU. La respuesta es que sí:

[Caso 5] Estos votantes no son tan distintos de los demócratas de Reagan que impulsaron la victoria republicana en la Casa Blanca en 1980. Al igual que los demócratas de Reagan, los demócratas de DeSantis se sienten tratados de manera condescendiente, abandonados por las élites progresistas que financian a los candidatos demócratas y dan forma a la agenda del partido. Entonces, como ahora, la inflación estaba fuera de control. Entonces, como ahora, los líderes de Washington parecían cansados, sin ideas. Entonces, como ahora, el país parecía ir a la deriva (Traducido de: Olivia Reingold, “The Rise of the DeSantis Democrats” [El auge de los demócratas de DeSantis], *The Free Press*, 31/12/2022<sup>7</sup>).

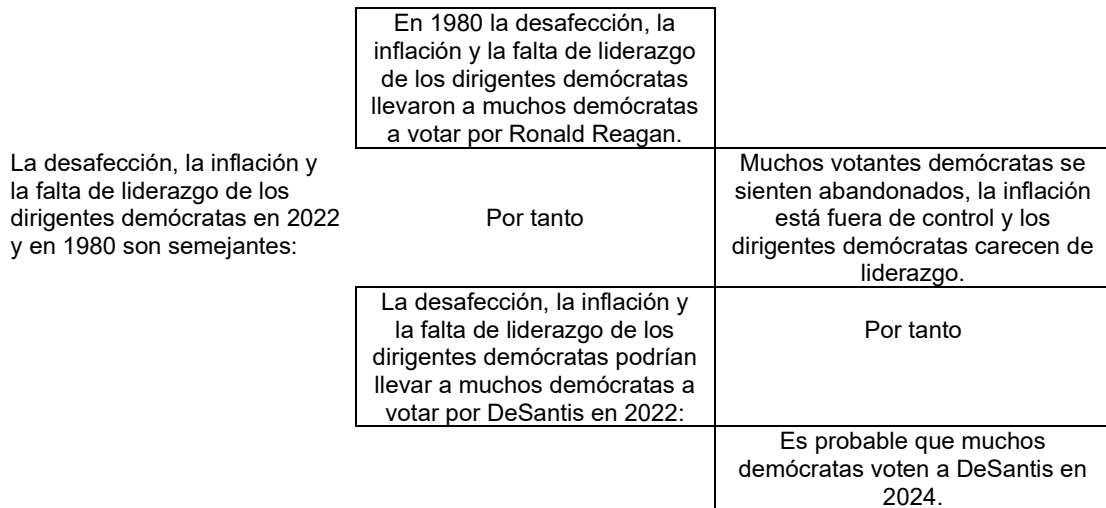
Lo primero que hace pensar en una argumentación por comparación es que se relacionan dos casos, la situación política en EE.UU en 1980 y en la actualidad. La tesis de Reingold es que es muy probable que muchos votantes demócratas apoyen a DeSantis en las próximas elecciones. La cuestión es, ¿por qué habría de ocurrir algo así? Y la respuesta de Reingold es que muchos votantes demócratas se sienten abandonados, que la inflación está fuera de control y que los dirigentes progresistas carecen por completo de liderazgo. Se puede representar este argumento mediante el siguiente diagrama:



La cuestión ahora es: ¿por qué el hecho de que muchos votantes demócratas se sienten abandonados, de que la inflación esté fuera de control y de que los dirigentes demócratas carezcan de liderazgo es una razón para defender que muchos demócratas vayan a votar a DeSantis en 2024? La respuesta es que en 1980 ocurrió algo parecido con la candidatura a la presidencia de Ronald Reagan. Lo que hace Reingold aquí es extrapolar la –supuesta– relación causal entre la situación política y el resultado en las

<sup>7</sup> <https://www.thefp.com/p/the-rise-of-the-desantis-democrats>

elecciones de 1980 (foro) a la actualidad (tema), y para eso se apoya en la semejanza entre ambas situaciones. El siguiente diagrama refleja esta idea:



El argumento por semejanza propiamente dicho es el que aparece a la izquierda en el diagrama. Como se dijo, este tipo de argumentos se apoyan en una semejanza entre objetos o situaciones para favorecer un paralelismo de relaciones y, a partir de ahí, predecir un hecho. Esta misma idea se aprecia en el siguiente ejemplo.

[Caso 6] Hay un puñado de mundos con condiciones muy similares a las de la Tierra, que mantienen esperanzados a los científicos. Planetas rocosos, de un tamaño y gravedad similar, y en la zona habitable de su estrella; muchos de ellos con atmósferas y algunos, capaces de albergar agua en estado líquido. Recordemos que el medio es el lugar donde se originó el caldo primigenio de la vida, al menos, aquí en la Tierra». Laura Marcos, “Lugares del universo en los que podría haber vida”, Muy Interesante, 08/04/2020<sup>8</sup>)

La hipótesis aparece al comienzo del fragmento: existe “un puñado” de planetas que podrían albergar vida. Para justificar esta predicción, la autora compara esos planetas con la tierra: son rocosos, de un tamaño y gravedad similar, en la zona habitable de su estrella, y muchos tienen atmósferas y pueden albergar agua en estado líquido. Lo que hace que esas características favorezcan la tesis de la existencia de vida es que en la tierra están relacionadas con la existencia de vida, como la autora aclara en la última frase del fragmento.

Como se puede apreciar, el argumento de las elecciones y el argumento de la vida extraterrestre son muy parecidos. En ambos se justifica una hipótesis acerca de un caso poniéndolo en relación con otro caso con el que comparte ciertas características.

<sup>8</sup> <https://www.muyinteresante.es/ciencia/fotos/lugares-del-universo-en-los-que-podria-haber-vida/1>

Veamos ahora un ejemplo algo distinto. En el siguiente fragmento el autor o autora responde a un argumento que suelen presentar quienes defienden que el cambio climático no ha sido provocado por el ser humano.

[Caso 7] Se han producido otros cambios climáticos a lo largo de la historia de la Tierra.  
 Por supuesto, los registros son evidentes. Sin embargo, afirmar que los seres humanos no son la causa del Cambio Climático actual es hoy como argumentar que los humanos no pueden causar incendios forestales porque estos ya eran provocados por los rayos en el pasado. (“Argumentos frente a los negacionistas del cambio climático”, *Ambientum*, 04/12/2019<sup>9</sup>)

Aquí también se argumenta por comparación, pero de una forma distinta. En primer lugar, no se hace ninguna predicción, sino que se afirma que dos formas de argumentar merecen la misma calificación. En segundo lugar, la justificación opera de manera distinta. Lo que tienen en común el cambio climático y los incendios forestales es que las consideraciones que se aducen para justificar que esos fenómenos no han sido causados por el ser humano son parecidas. En otras palabras, las razones a favor de esas posiciones son semejantes. Así, pues, el argumento se apoya en un paralelismo de relaciones argumentativas: *A es (o no es) una razón para B, porque C es (o no es) una razón para D, y A es a B lo que C es a D*. Este es precisamente el esquema de la argumentación por analogía.

### 3.2 Argumentación por analogía.

Lo que diferencia a la argumentación por analogía de los argumentos por semejanza es, pues, que se apoya en un paralelismo de relaciones argumentativas (criterio 1). Como se dijo, estas relaciones tienen que ver con la justificación de una tesis por medio de razones y pueden ser de dos tipos, intraargumentativas e interargumentativas. En otra parte (Alhambra 2022b) he distinguido dos variedades de argumentación por analogía en función de cuál de estas relaciones intervienen en la comparación: la argumentación por paridad de razones y la argumentación por paridad de ponderaciones.

#### 3.2.1 Argumentación por paridad de razones.

La argumentación por paridad de razones se apoya en la comparación de relaciones intraargumentativas, esto es, la relación entre aquello que se presenta como una razón

<sup>9</sup> <https://www.ambientum.com/ambientum/cambio-climatico/argumentos-frente-negacionistas-del-cambio-climatico.asp>

y lo que esa razón supuestamente favorece. Esto es precisamente lo que ocurre en [7].  
Veamos otro ejemplo:

[Caso 8] En ese mismo acto, Escrivá no logró precisar el alcance del acuerdo alcanzado con Bildu (para que el grupo no votara en contra del proyecto de ley) por el que se subirán un 15% las pensiones no contributivas hasta final de año. Explicó que el Gobierno está trabajando en “la renovación” del decreto de ayudas por los efectos de la guerra en Ucrania y la subida de los precios de la energía y dijo que, del mismo modo que se ha dispuesto “una aportación adicional” y transitoria del 15% en el ingreso mínimo vital (IMV), “tiene todo el sentido que una prestación similar para las personas que ya están en edad de jubilación, como las pensiones no contributivas, tengan un tratamiento semejante”. (Rosa María Sánchez, “Escrivá asegura que se corregirá el error para reponer la base máxima de cotización”, *Economía*, 03/06/22<sup>10</sup>).

En este fragmento la periodista Rosa María Sánchez se hace eco de la argumentación del ministro de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, José Luis Escrivá, en favor de una subida del 15% de las pensiones no contributivas. La razón que Escrivá arguye son los efectos de la guerra de Ucrania sobre el precio de los productos de primera necesidad. Aunque no se menciona cuál es el incremento de los precios, podemos reconstruir su argumento de la siguiente manera:

Los precios de la energía y de los productos de primera necesidad se han incrementado un x%

Por tanto

Un aumento del 15% de las pensiones no contributivas está justificado

Pero el ministro no solo da razones para defender la subida de las pensiones, sino que justifica esas razones comparando el caso con uno caso paralelo: la subida de un 15% en el Ingreso Mínimo Vital.

Los precios de la energía y de los productos de primera necesidad se han incrementado un x%

Por tanto

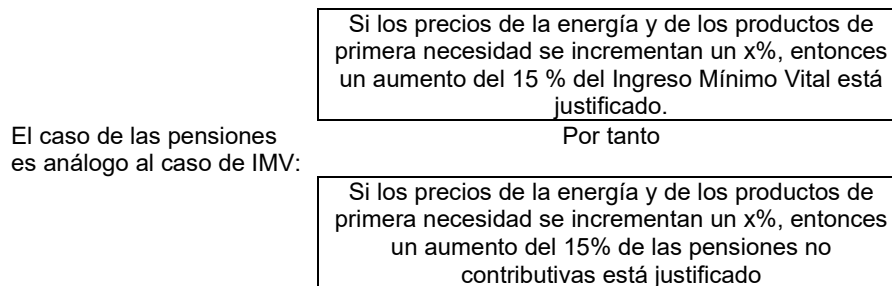
Un aumento del 15 % del Ingreso Mínimo Vital está justificado

Esta operación argumentativa viene marcada por la locución “del mismo modo”, que se puede sustituir por la expresión “por las mismas razones”. Así, pues, Escrivá argumenta que, por las mismas razones que está justificado el aumento del 15% en el IMV (i.e., por el incremento del precio de la energía y de los productos de primera necesidad), está justificado el incremento del 15% de las pensiones no contributivas. En otras palabras, lo que hace Escrivá es defender que la consideración esgrimida en el tema es una razón

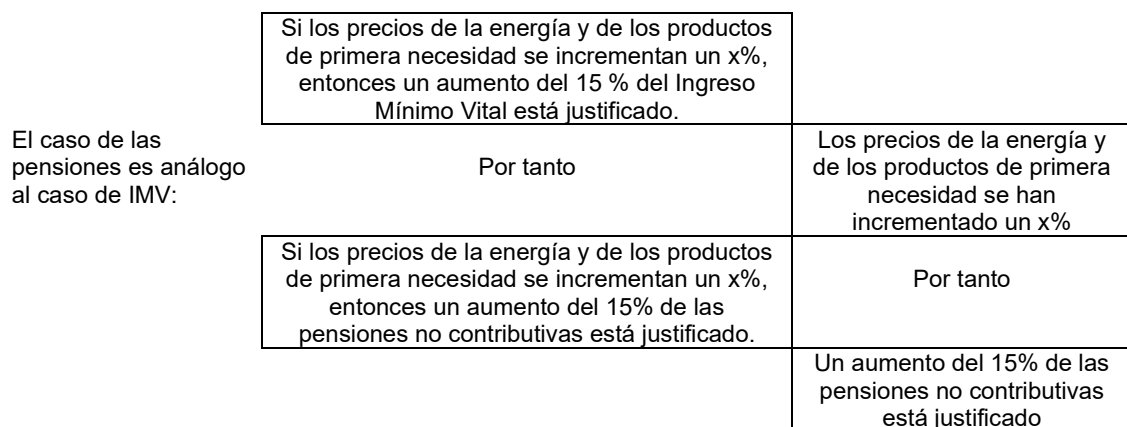
<sup>10</sup> <https://www.elperiodico.com/es/economia/20220603/escriva-asegura-corregira-error-reponer-13767790>



digna de consideración (o una razón *pro tanto*), porque es paralela a la consideración esgrimida en el foro, que –se da por hecho– es una razón digna de consideración (o una razón *pro tanto*). Utilizando condicionales para representar la relación entre las premisas y la conclusión de estos argumentos, el diagrama sería:



Aquí conviene hacer una aclaración con respecto a lo que llamo ‘analogía’. Como tal se pueden entender al menos tres cosas: (1) la comparación propiamente dicha, que en el diagrama aparece junto al «por tanto»; (2) la justificación del condicional asociado al tema que se apoya en dicha comparación (i.e., el diagrama completo); y (3) la operación argumentativa en la que se integra dicha justificación. En este sentido la analogía puede verse como un sustituto de la garantía: el paso de las premisas a la conclusión de un determinado argumento se puede explicar o justificar apelando a una regla o principio general, o comparando ese «paso» con otro parecido sobre el que no existen dudas. El siguiente diagrama representa este último sentido:



Llamaré «analogía» a (1) y «argumentación por analogía» a (2). No tengo un término específico para (3), así es que cuando quiera referirme a ello, lo indicaré explícitamente.

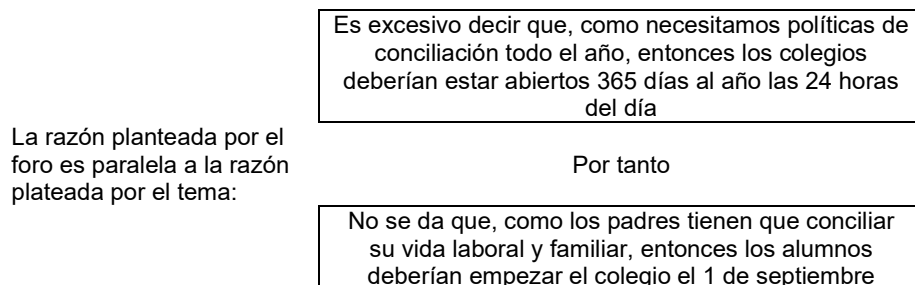
Esta distinción permite acomodar fácilmente los casos en los que la analogía se utiliza, no para apoyar, sino para atacar la razón planteada en un argumento dado: el paralelismo es el mismo, pero en lugar de afirmarse el condicional asociado al foro en

las premisas, este se niega. Entonces hablamos de argumentación por contraanalogía (véase Govier 1985, o Juthe 2009). Esto es precisamente lo que ocurría en el caso [7]. Veamos otro ejemplo. La presidenta de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso, propone adelantar el inicio del curso escolar del 7 al 1 de septiembre y la Federación de la Comunidad de Madrid de Padres y Madres de Alumnos (FAPA) Giner de los Ríos responde así:

[Caso 9] Ayuso justifica su propuesta [de que los alumnos empiecen el colegio el 1 de septiembre] debido a la necesidad de los padres para conciliar mejor su vida laboral y familiar [...].

“Creemos que este anuncio de Díaz Ayuso busca titulares que juegan con la demagogia y con el populismo”, asegura Mari Carmen Morillas, presidente de la FAPA Giner de los Ríos. “La ocurrencia de iniciar clases el 1 de septiembre, así, sin haber estado hablando dos años con los representantes de las familias, con tantos temas pendientes como hay, nos parece un poco esperpéntico. Es verdad que necesitamos políticas de conciliación todo el año, pero por esa regla de tres podemos llevar al extremo esa medida y tener los colegios abiertos 365 días al año las 24 horas del día”, añade. (Marta Aguirregomezcorta, “El debate sobre adelantar los colegios al 1 de septiembre: hablan profesores y familias”, *Nius*, 12/09/2022<sup>11</sup>).

En la primera parte del fragmento aparece el argumento de Ayuso: los alumnos deberían empezar el colegio el 1 de septiembre, porque los padres tienen que conciliar su vida laboral y familiar (y comenzar el colegio el 1 de septiembre les ayudaría a hacerlo). Tras descalificar el propósito de Ayuso al presentar el argumento (i.e., hacer una crítica retórica), Mari Carmen Morillas califica la medida de esperpéntica y compara el argumento de Ayuso con otro que presentan como “extremo” o excesivo: los colegios deberían estar abiertos 365 al año, porque los padres tienen que conciliar su vida laboral y familiar (y abrir los colegios 365 al año les ayudaría a hacerlo). El diagrama es:



### 3.2.2 Argumentación por paridad de ponderaciones.

La argumentación por paridad de ponderaciones se diferencia de la argumentación por

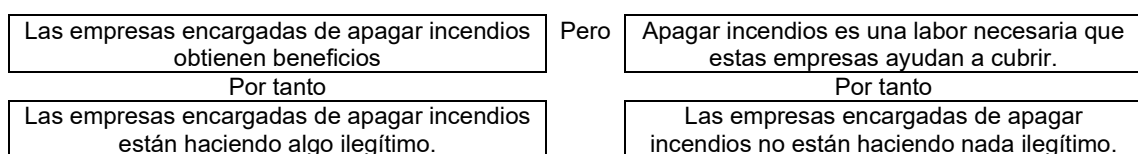
<sup>11</sup> [https://www.niusdiario.es/sociedad/educacion/20220912/debate-fecha-inicio-curso-1-septiembre-acotar-para-que-clase-propuesta-estudiara-ayuso-madrid\\_18\\_07404545.html](https://www.niusdiario.es/sociedad/educacion/20220912/debate-fecha-inicio-curso-1-septiembre-acotar-para-que-clase-propuesta-estudiara-ayuso-madrid_18_07404545.html)

paridad de razones en el tipo de relaciones sobre las que opera la comparación.

[Caso 10] Isabel González no cree que los incendios sean rentables para nadie. Si activan algún tipo de sector de la economía, sería el sector encargado de apagar incendios forestales. Pero es «absurdo demonizarlos, porque al fin y al cabo hacen su trabajo», y sugiere que sería como decir que las empresas que fabrican vacunas o mascarillas se lucran con la pandemia. Tienen beneficios, sí, pero son necesarios en caso de una emergencia. ("El lucrativo negocio de quemar el monte", *Canarias te quiero*, 28/08/2022<sup>12</sup>)

En este fragmento se recoge la opinión de Isabel González, vicedecana del Colegio Oficial de Ingenieros de Montes (COIM) y coordinadora de *Juntos por los Bosques*. La cuestión debatida es si las empresas encargadas de apagar incendios forestales están haciendo algo ilegítimo al desarrollar su actividad. La posición de González es que no: aunque estas empresas obtienen beneficios apagando incendios, y eso sería una razón para criticarlas, desarrollan una labor necesaria que alguien tiene que cubrir, por lo que no tiene sentido demonizarlas. Para apoyar esta argumentación la autora apela al caso de las empresas que fabrican vacunas o mascarillas: de la misma manera que no tiene sentido demonizar a las empresas que fabrican vacunas o mascarillas, porque, si bien es verdad que obtienen beneficios, desarrollan una actividad necesaria, tampoco tiene sentido demonizar a las empresas que apagan incendios.

Lo interesante de esta forma de argumentar es que el objeto de la comparación no son argumentos simples, como en [7], [8] y [9], sino ponderaciones de razones, o más en concreto, refutaciones. Como vimos en la Introducción, en una refutación se sopesan dos razones que favorecen tesis incompatibles, se atribuye más peso a una de ellas y se concluye la tesis que la razón más fuerte favorece. Las refutaciones suelen estar marcadas por conectores como «pero», «sin embargo», «aunque», «si bien es verdad que», etc. Utilizando «pero» como conector estándar de ponderación, podemos diagramar la posición de González así:



El objetivo de la comparación es justificar la atribución de fuerza expresada por el «pero» a través de la comparación con el caso de las empresas que fabrican vacunas o mascarillas, que se puede diagramar así:

<sup>12</sup> <https://diariodeavisos.elespanol.com/canariastequero/2022/08/https-diariodeavisos-elespanol-com-canariastequero-2022-08-el-lucrativo-negocio-de-quemar-el-monte/>

Las empresas que fabrican vacunas o mascarillas obtienen beneficios	Pero	Fabricar vacunas o mascarillas es una labor necesaria que estas empresas ayudan a cubrir
Por tanto		Por tanto
Las empresas que fabrican vacunas o mascarillas están haciendo algo ilegítimo		Las empresas que fabrican vacunas o mascarillas no están haciendo nada ilegítimo

La argumentación completa de Isabel González es la siguiente:

Las empresas que fabrican vacunas o mascarillas obtienen beneficios	Pero	Fabricar vacunas o mascarillas es una labor necesaria que estas empresas ayudan a cubrir
Por tanto		Por tanto
Las empresas que fabrican vacunas o mascarillas están haciendo algo ilegítimo		Las empresas que fabrican vacunas o mascarillas no están haciendo nada ilegítimo

El caso de las empresas encargadas de apagar incendios es análogo al caso de las empresas que fabrican vacunas o mascarillas:

Por tanto

Las empresas encargadas de apagar incendios obtienen beneficios	Pero	Apagar incendios es una labor necesaria que estas empresas ayudan a cubrir
Por tanto		Por tanto
Las empresas encargadas de apagar incendios están haciendo algo ilegítimo.		Las empresas encargadas de apagar incendios no están haciendo nada ilegítimo.

La analogía en este caso es algo más compleja que en los ejemplos anteriores. En vez de comparar la relación entre lo que se presenta como una razón y aquello para lo que eso es una razón, se compran la relación entre las razones presentadas en ambos casos. Dicho de otra manera, si en la argumentación por paridad de razones se intenta justificar el «por tanto» en el caso del tema comparándolo con el «por tanto» en el caso del foro, en la argumentación por paridad de ponderaciones es el «pero» en el caso del tema lo que se intenta justificar por medio de la comparación.

Con respecto a esta variedad hay que tener en cuenta dos cosas. En primer lugar, las razones se pueden combinar de diferentes maneras, dando lugar a comparaciones más complejas<sup>13</sup>. En principio no hay ninguna limitación teórica a la complejidad de la comparación, aunque es muy probable que en la práctica la complejidad esté en relación inversa a la frecuencia de su uso. En segundo lugar, también se puede utilizar la analogía para atacar una ponderación de razones. En el siguiente fragmento Gabriel de Prados responde a un usuario que, con motivo del asesinato de Marta del Castillo, había criticado al gobierno por no cambiar la

<sup>13</sup> Para un análisis de casos más complejos véase (Marraud 2021, pp. 181-184) o (Alhambra 2022a, pp. 776-779).

norma del Código Penal que supuestamente permitiría a los acusados salir de la cárcel si no se encontraba el cuerpo de la víctima.

[Caso 11] Otro asunto distinto es el de los cambios legales que usted menciona, aunque se sale del hilo de conversación, le aclaro que no es lo más justo cambiar las leyes en función de la “alarma social”, en Almería hemos tenido un ejemplo con el Gran Plaza de Roquetas que reconociendo su manifiesta ilegalidad no se tira por la alarma social de la gente que allí trabaja; eso sería como decir que aunque la venta de drogas sea manifiestamente ilegal, dada la alarma social de la cantidad de gente que vive de ello, no se actúa ni policial ni judicialmente. (Gabriel de Prados, “Conciencia frente a intereses”, *Foro-Ciudad.com*, 01/06/09<sup>14</sup>)

En la primera parte del fragmento de Prados rechaza que se deban hacer cambios legales sobre la base de la alarma social. A continuación hace una comparación entre la sentencia en contra de derribar el Centro Comercial Gran Plaza de Roquetas de Mar, en Almería, y el caso hipotético de la venta de drogas. A diferencia de González, de Prados defiende que si aceptamos que el foro es una mala ponderación, debemos aceptar que el tema también lo es, porque son ponderaciones paralelas.

### 3.3 Argumentos de grado.

Los argumentos de grado, como los argumentos por semejanza, se apoyan en una comparación entre las propiedades de dos objetos para defender la tesis de que uno de ellos (el tema) posee una propiedad adicional que el otro (el foro) de hecho posee. La diferencia es que en los argumentos de grado los objetos comparados se presentan en niveles distintos con respecto a la propiedad o escala común. El esquema general es: *A es y, porque A es más/menos que B con respecto a x, y B es y*. Como diría Frasier: “si menos es más, ¡imagínese cuanto será más!”.

[Caso 12] Los dispositivos deben tener un horario de uso y preferiblemente deben ser entregados a los adultos al llegar la hora de dormir. El criterio y la voluntad no se encuentran aún formados como para resistir la avalancha de información y dopamina que reciben a través de estos aparatos. Si a los adultos nos cuesta a veces poner el límite, cuánto más será para ellos. (“La generación somnolienta”, *El Universal*, 08/05/2020<sup>15</sup>).

En la primera oración aparece la tesis principal de fragmento: los dispositivos deben tener un horario de uso para los niños y preferiblemente deben ser entregados a los adultos al llegar la hora de dormir. Tras un punto la autora nos da sus razones: a los niños les cuesta trabajo poner un límite al uso de esos aparatos. Aquí alguien podría

<sup>14</sup> <https://www.foro-ciudad.com/almeria/almeria/mensaje-2379719.html>

<sup>15</sup> <https://www.eluniverso.com/larevista/2020/03/08/nota/7768731/generacion-somnolienta/>

preguntar «¿de dónde te sacas eso?». La respuesta es un argumento de grado:

Los niños tienen poco desarrollado el criterio y la voluntad para resistir la avalancha de información y dopamina que reciben a través de estos aparatos. A los adultos (que tiene más desarrollado el criterio la voluntad) les cuesta trabajo poner un límite al uso de estos aparatos.

Por tanto

A los niños les costará trabajo poner un límite al uso de esos aparatos.

Así, pues, tendríamos un encadenamiento en el que un argumento del grado justifica la razón dada para tomar un determinado curso de acción:

Los niños tienen poco desarrollado el criterio y la voluntad para resistir la avalancha de información y dopamina que reciben a través de estos aparatos. A los adultos (que tiene más desarrollado el criterio la voluntad) les cuesta trabajo poner un límite al uso de estos aparatos.

Por tanto

A los niños les costará trabajo poner un límite al uso de esos aparatos.

Por tanto

Los dispositivos deben tener un horario de uso y preferiblemente deben ser entregados a los adultos al llegar la hora de dormir

El autor del siguiente fragmento, Germán Martínez Martínez, argumenta de un modo análogo en relación con la puesta en escena de obras escritas en latín:

[Caso 13] Algo que me mueve a esas puestas en escena es observar las reacciones de los asistentes al bajar el telón: invariablemente encuentro algunos gestos de frustración, que suelen verbalizarse, cuando el texto ha sido total o parcialmente conservado. Personas de diferentes perfiles, hablantes nativos del idioma, que se descubren ajenos a lo representado. En ocasiones puede tratarse de deficiencias actorales, pero incluso en esos casos el problema tiene relación con el lenguaje de los siglos XVI y XVII. Cuánto más será el caso con el latín —un idioma que hoy tiene sólo vida artificial, como lengua oficial en una comunidad religiosa incrustada en la capital italiana—, y cuando los autores escribieron sus versos antes del tiempo de Cristo o apenas al inicio de la era cristiana. (Germán Martínez Martínez, “El problema de los clásicos: los latinos de Hernández Busto”, *Etcétera*, 28/05/21<sup>16</sup>)

En este caso la tesis del fragmento es que las obras escritas en latín van a causar frustración en los espectadores. La razón que esgrime el autor es que el latín es un idioma mucho más ajeno a los espectadores modernos que el inglés de los siglos XVI y XVII, y las obras escritas en inglés de los siglos XVI y XVII ya causan frustración a los espectadores modernos de esa lengua.

### 3.4 Argumentación *a fortiori*.

La argumentación *a fortiori* es como la argumentación por analogía, esto es, en ella se

<sup>16</sup> <https://www.etcetera.com.mx/opinion/problema-clasicos-latinos-herandez-busto/>

comparan relaciones de orden superior, y eso se presenta como una razón justificativa para una tesis. La diferencia está en el grado de la comparación: mientras que en la argumentación por analogía el foro y el tema son paralelos, en la argumentación *a fortiori* están a un nivel distinto con respecto a la característica o escala común. A grandes rasgos, el esquema es el siguiente: *el argumento A plantea una buena razón, porque el argumento A' plantea una buena razón y la razón planteada por el argumento A es incluso mejor que la razón planteada por el argumento A'.*

[Caso 14] El mausoleo de Rocío Jurado estaba “con flores y limpio” el pasado lunes 31 de octubre, como siempre, porque “no hace falta que sea una fecha señalada” para que luzca así, pero, lógicamente, “con más motivo” en la víspera de la festividad de Todos los Santos gracias a la Asociación RJ La Más Grande y sus admiradores. (F.J.F., “Fans de Rocío Jurado se topan con el cementerio de Chipiona cerrado”, *Diario de Cádiz*, 02/11/22<sup>17</sup>)

En este fragmento los fans de Rocío Jurado no aclaran por qué debería estar con flores y limpio el mausoleo de la cantante, pero sí explican que no es porque sea la víspera de Todos los Santos. Imaginemos que la razón principal fuese que ella así lo habría querido; en ese caso tendríamos el siguiente argumento:

Rocío Jurado habría querido que su mausoleo estuviese con flores y limpio
Por tanto
Se debe mantener con flores y limpio el mausoleo de Rocío Jurado

Pero si el hecho de que sea la víspera de Todos los Santos no es una razón para la conclusión, ¿qué papel desempeña en la argumentación? Esto es lo que en teoría de las razones normativas se denomina un modificador (véase Bader 2016 y Marraud 2019): «una consideración que, sin ser una razón por sí misma, altera el peso de un argumento» (Marraud 2021, p. 34). Los modificadores se dividen en intensificadores y atenuantes. El hecho de que sea la víspera de Todos los Santos es un intensificador que refuerza la razón presentada. Podemos representar el argumento modificado añadiendo el intensificador al lado del «por tanto» que refuerza:

	Rocío Jurado habría querido que su mausoleo estuviese con flores y limpio
<i>Aún más si</i>	Por tanto
Es la víspera de Todos los Santos	Se debe mantener con flores y limpio el mausoleo de Rocío Jurado

<sup>17</sup> [https://www.diariodecadiz.es/costa-noroeste/fans-rocio-jurado-cementerio-chipiona-todos-los-santos-2022-cerrado\\_0\\_1735026927.html](https://www.diariodecadiz.es/costa-noroeste/fans-rocio-jurado-cementerio-chipiona-todos-los-santos-2022-cerrado_0_1735026927.html)

Los fans de Rocío Jurado defienden que este argumento es bueno, porque el anterior lo era y este plantea una razón más fuerte (de ahí la expresión «con más motivo»). Una cuestión que hay que tener en cuenta es que los modificadores son circunstancias contextuales que no forman parte del argumento, aunque sean relevantes para su evaluación. Por tanto, el esquema de la argumentación *a fortiori* sería el siguiente: *el argumento A, en la situación S, plantea una buena razón, porque en la situación S' el mismo argumento plantea una buena razón, y en S se da un intensificador que en S' no existía (i.e., A es más fuerte en S que en S')*<sup>18</sup>.

[Caso 15] La ética –del término griego *ethos*, costumbre, carácter, conducta– es la rama de la filosofía que se ocupa en el estudio y regulación de los comportamientos y acciones humanas, a la luz de la moral. Su conocimiento y vigencia son indispensables en toda sociedad, en cuanto la ética alude a la manera de obrar –bien o mal– de quienes la integran, de modo que las relaciones de toda índole entre ellos obedezcan a principios y reglas mínimas que hagan posible la convivencia. [...] Ahora bien, si en la actividad del ciudadano del común el respeto a los principios de la ética es exigible, lo es con mayor razón en los servidores públicos, y es imprescindible en los más altos cargos dentro de la organización estatal. (José G. Hernández: “Recuperemos la ética”, *El Nuevo Siglo*, 15/11/22<sup>19</sup>)

A diferencia del caso anterior, José G. Hernández sí hace explícitas sus razones para defender que se deba recuperar la ética, a saber: que esta tiene que ver con el seguimiento de principios y reglas mínimas que hacen posible la convivencia. Si eso ya es un buen argumento con respecto al ciudadano del común, «con mayor razón» lo será si se trata de servidores públicos y de altos cargos dentro de la organización estatal. De nuevo se defiende que un argumento es bueno en un contexto, porque lo es en otro contexto en el que es incluso más débil.

### 3.5 Explicaciones e ilustraciones.

Como se adelantaba en el apartado 2.3, la diferencia entre explicaciones y argumentos, en tanto que se basa en las actitudes y propósitos de los argumentadores, es de carácter pragmático. En una explicación por comparación el propósito es hacer entender a

<sup>18</sup> Aquí sigo parcialmente la interpretación de los argumentos *a fortiori* de (Marraud 2014). Allí se distinguen dos variedades: el *a fortiori* retórico y el *a fortiori* jurídico. En ambos casos la idea es parecida: se compara la fuerza de dos argumentos a partir de un *topos* común, que hace las veces de garantía y que correlaciona dos escalas no numéricas. La diferencia es que en *a fortiori* retórico la comparación justifica el paso de las premisas a la conclusión del tema, mientras que en el *a fortiori* jurídico es la fundamentación de una norma, esto es, el respaldo de la garantía en terminología toulminiana. Aunque los ejemplos que presento aquí son de *a fortiori* retórico, la misma interpretación se podría extender al caso de los *a fortiori* jurídicos. Por otra parte, esta interpretación en términos de modificadores no excluye que en algunas áreas del ámbito jurídico los argumentos comparados se apoyen en normas explícitas, como sugiere (Marraud 2014). Sin embargo, la existencia de esas normas deja de ser una condición necesaria para hablar de argumentos *a fortiori*.

<sup>19</sup> <https://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/11-15-2022-recuperemos-la-etica>



alguien algo que no se ha puesto en duda. Este criterio es transversal a los anteriores, y en principio podríamos encontrar explicaciones por semejanza, analogía, etc.

[Caso 16] Para dar sentido a lo inusual o perturbador, bajo su apariencia de banalidad, y a lo inquietante que resulta adoptar un punto de vista sobre la propia observación, y por lo tanto sobre toda la serie de puntos de vista en relación con los cuales se define a sí mismo como punto de vista, quisiera recordar la historia de David Garnett, en la que pienso a menudo en referencia al procedimiento que adopté en *Homo Academicus*. Como ustedes saben, en *Un hombre en el zoológico* Garnett nos cuenta la historia de un joven que se pelea con su novia durante una visita a ese lugar; desesperado, escribe al director del zoológico y le ofrece un mamífero ausente en su colección: el hombre, o en otras palabras él mismo. Lo ponen en una jaula cerca del chimpancé, con un cartel que dice: “*Homo Sapiens*. Hombre. Este espécimen fue obsequiado por el Sr. John Cromartie. Se solicita a los visitantes no molestarlo con alusiones personales”. (Bourdieu 2008, p. 98).

Pierre Bourdieu alude aquí a su propuesta de una objetivación participante, que consiste en incluir el punto de vista del sociólogo como objeto de estudio en la investigación. Para ilustrar lo paradójico que resulta adoptar un punto de vista acerca del propio punto de vista Bourdieu cita la novela *Un hombre en el zoológico*. En ella se cuenta la historia de John Cromartie, un joven de 27 años que, tras discutir con su novia y que esta le llamese animal, escribe una carta al director del zoológico ofreciéndose para formar parte de la exposición Grandes Simios: “a primera vista puede parecer que no tiene importancia, ya que la colección está pensada para que la contemple y la estudie el hombre”, argumenta Cromartie, pero exponer a un hombre en ella “inspiraría mil interesantes comparaciones en los visitantes, para cuya educación existe el Jardín en gran medida” (Garnett 2017, pp. 14-15). A diferencia de los casos anteriores, la comparación aquí no se presenta para justificar, sino para ilustrar algo que no ha sido puesto en duda, esto es, la objetivación participante.

[Caso 17] *Jessica Mouzo*: Una de las ponencias del congreso habla de cómo la grasa engaña al cerebro. ¿Cómo lo hace?  
*María del Mar Malagón*: La grasa manda señales. Es como un sensor: cuando tu depósito de grasa está lleno, te mandan hormonas al cerebro como señal de saciedad, para que no comas más. Pero, en la obesidad, esto se cortocircuita. Se genera resistencia a estas señales, pierdes el control y te manda señales de que acumules y no quemes grasa. (Jessica Mouzo, “Se asume que la voluntad de la persona es la que define si está delgada o no, pero eso es un gran error”, *El País*, 17/11/22<sup>20</sup>)

En este caso la comparación entre el cerebro humano y un sensor sirve para explicar un hecho acerca del funcionamiento del sistema nervioso en personas con obesidad.

Por supuesto, el propósito de dar una explicación puede aparecer combinado

<sup>20</sup> <https://elpais.com/salud-y-bienestar/2022-11-17/se-asume-que-la-voluntad-de-la-persona-es-la-que-define-si-esta-delgada-o-no-pero-eso-es-un-gran-error.html>

con otros propósitos, como ocurre en el siguiente ejemplo:

[Caso 18] Como la tierra madre –qu’el doliente  
hijo le está con lágrimas pidiendo  
alguna cosa de la cual comiendo  
sabe que ha de doblarse el mal que siente,

y aquel piadoso amor no le consiente  
que considere el daño que, haciendo  
lo que le piden, hace– va corriendo  
y aplaca el llanto y dobla el accidente:

así mi enfermo y loco pensamiento,  
que en su daño os me pide, yo querría  
quitalle este mortal mantenimiento;

mas pídemele y llora cada día  
tanto que cuanto quiere le consiento,  
olvidando su muerte y aun la mía (Rivers 1991, p. 63)

Aunque la comparación sirve aquí para explicar la conducta autodestructiva del enamorado, es razonable pensar que el poeta, Garcilaso de la Vega, no solo busca la comprensión, sino también la belleza estética de la composición, del mismo modo que en este otro caso se busca el efecto cómico:

[Caso 19] Soy el Michel Jordan de las analogías deportivas rebuscadas (Conan O’Brien, *Twitter*, 23/09/19<sup>21</sup> –la traducción es mía).

A diferencia de las explicaciones, las ilustraciones tienen como propósito hacer entender una regla o principio bajo el que caen los casos comparados. Este término lo acuñan Perelman y Olbrechts-Tyteca, que distinguen entre argumentos por el ejemplo, en los que la comparación tiene como propósito establecer una regla, y las ilustraciones, que solo buscan reforzar la adhesión a una regla ya aceptada.

[Caso 20] Los expertos llevan meses recurriendo a un símil futbolístico para ilustrar la estrategia a seguir frente a la pandemia del coronavirus: la mejor defensa es un buen ataque. “No hay que esperarle en los hospitales. Al virus hay que irle a buscar en la calle para identificar y cortar las cadenas de contagios. Eso es lo que deben hacer los rastreadores con atención primaria”. (Oriol Güell, “La estrategia de Madrid tiene un coste en vidas”, *El País*, 01/10/2020<sup>22</sup>).

«La mejor defensa es un buen ataque» es un principio que, según los expertos, se aplica al control de la pandemia; el símil futbolístico tiene como finalidad ilustrar dicho principio. Así, pues, tanto en las explicaciones como en las ilustraciones el propósito de la comparación es hacer entender al interlocutor lo que se afirma en el *explanandum*; lo

<sup>21</sup> <https://twitter.com/conanobrien/status/1176197542041837570>

<sup>22</sup> <https://elpais.com/sociedad/2020-09-30/la-estrategia-de-madrid-tiene-un-coste-en-vidas.html>

que las diferencia es que en las ilustraciones se intenta ilustrar un principio o regla general, mientras que en las explicaciones ni hay principio ni se le espera.

En resumen, en cuanto al objeto de la comparación los casos [5] y [6] son parecidos a los casos [12] y [13], y se diferencian de los casos [7], [8], [9], [10] y [11] por un lado, y de los casos [14] y [15], por otro. En cuanto al grado, los casos [12] y [13] se parecen a los casos [14] y [15], pero se diferencian tanto de los casos [5] y [6] como de los casos [7], [8], [9], [10] y [11]. Por otro lado, todos los anteriores se diferencian de los casos [16], [17], [18], [19] y [20] en cuanto al propósito de la comparación. Y, finalmente, todos se parecen en tanto que se apoyan en una comparación.

#### 4. EVALUACIÓN DE LA ARGUMENTACIÓN POR ANALOGÍA.

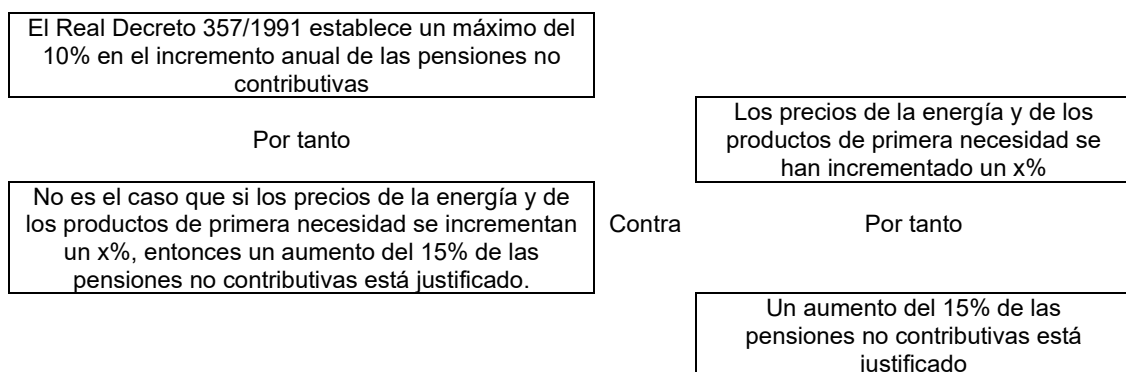
Una clasificación es buena o mala con respecto al propósito para el que está diseñada. La clasificación que he presentado tiene como objetivo entender mejor la argumentación por analogía y su papel en las prácticas argumentativas. Entender puede significar aquí al menos dos cosas: por un lado, saber reconocer y analizar analogías cuando nos encontramos frente ellas y, por otro, saber si en el caso en cuestión plantean una buena razón. En este apartado mostraré en qué sentido los criterios que he seleccionado son relevantes para la evaluación de la argumentación por analogía.

Como dije en el apartado 3.2, concibo la argumentación por analogía como una forma de metaargumentar, esto es, en ella se defiende que un argumento (tema) merece una determinada evaluación, porque otro argumento (foro) la merece, y ambos son parecidos. En otra parte (Alhambra 2022b) también he argumentado que para saber si una argumentación por analogía plantea una buena razón no necesitamos principios universales o reglas generales. Con (Govier 1989) defiende que podemos evaluar una analogía ateniéndonos a los casos particulares, simplemente señalando diferencias relevantes y mostrando cómo socavan la razón presentada. Aquí entran en juego los criterios de clasificación que he seleccionado.

Para saber qué es una diferencia debemos tener en cuenta, en primer lugar, qué es lo que se está comparando en la analogía (criterio 1). No tiene sentido decir que dos objetos no se parecen en cuanto a sus propiedades (e.g. color, forma, textura, etc.) si lo que se pretende comparar son relaciones argumentativas. Lo mismo ocurre con respecto al grado de la comparación (criterio 2): si los casos comparados no se presentan como paralelos y descubrimos una diferencia que muestra que el tema es más débil que el foro, eso no tiene por qué significar que el argumento en su conjunto

es malo. Finalmente, saber si la analogía se presenta como una razón explicativa o justificativa (criterio 3) es importante por el simple hecho de que no evaluamos de la misma manera ambas cosas. En definitiva, en una argumentación por analogía se defiende que el foro y el tema son, a su vez, argumentos, que son iguales o paralelos entre sí con respecto a las relaciones entre sus elementos, y que si admitimos que los son, debemos admitir que merecen la misma evaluación con respecto a sus méritos.

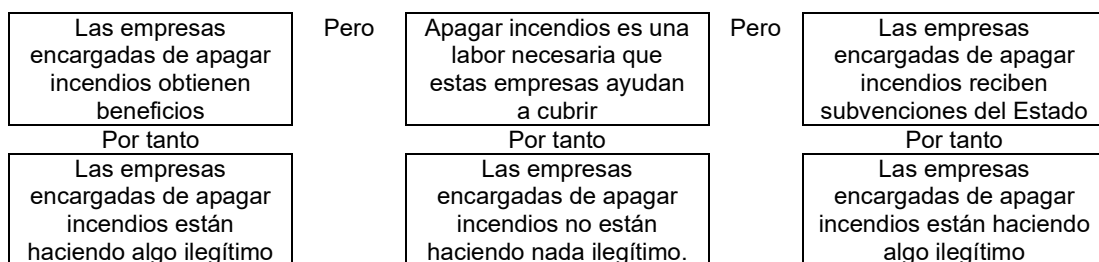
Teniendo esto en cuenta podemos diseñar un procedimiento de evaluación que prescindiera de principios universales o reglas generales (véase también Alhambra 2022b, pp. 11-13)<sup>23</sup>. Tomemos como ejemplo el caso de las pensiones y del Ingreso Mínimo Vital. Si mi interpretación es correcta, y quisiéramos saber si el argumento de Escrivá plantea una buena razón, es decir, una razón que favorece la tesis, tendríamos que buscar diferencias relevantes entre los casos comparados. Como lo que se comparan son las razones planteadas por el foro y el tema, tendríamos que buscar consideraciones que muestren que, o bien en el foro, o bien en el tema, esto no es así. En la terminología de la dialéctica argumental, buscamos recusaciones. Imaginemos que alguien está escuchando la entrevista e interviene: «esa no es una buena comparación, porque no tiene en cuenta que el Real Decreto 357/1991 que regula las pensiones no contributivas establece un máximo del 10% en el incremento anual de estas ayudas». Esta consideración, de ser cierta, es relevante porque ataca la relación entre la premisa y la conclusión del argumento tema:



Con respecto a la argumentación por paridad de ponderaciones ocurre algo parecido. En este caso, como vimos, la comparación es entre relaciones interargumentativas (i.e., relaciones entre razones) y lo que se defiende es que el tema plantea una razón no solo

<sup>23</sup> Este procedimiento hay que entenderlo como una herramienta que ayuda a buscar contraargumentos, pero no como un estándar de evaluación *per se*. La argumentación es una práctica intrínsecamente normativa, por lo que, si queremos encontrar normas o criterios de evaluación, debemos buscarlos en la práctica misma, y no en las características abstractas del argumento.

digna de consideración, sino relativamente fuerte. De nuevo, una diferencia relevante será una consideración que muestre que esto no es así, bien en el foro, bien en el tema. Volvamos al caso [10]. Imaginemos que alguien responde a Isabel González diciendo: «de acuerdo, entiendo su punto de vista. Sin embargo, lo que usted no ha considerado es que las empresas encargadas de apagar incendios reciben subvenciones del Estado, algo que no ocurre con las empresas que fabrican vacunas o mascarillas». Al argumentar así, se señala una consideración que supuestamente se da en el tema, pero no en el foro. Esta consideración sería relevante porque afecta al peso de las razones ponderadas: si lo que se dice fuera el caso, tendríamos razones de más peso para defender que es legítimo demonizar a las empresas encargadas de apagar incendios. Podemos representar esta idea de la siguiente manera:



Así, pues, en términos generales, la evaluación de la argumentación por analogía podría reconstruirse como siguiendo una serie de pasos:

- 
1. Alguien argumenta por comparación.
  2. Identificamos la variedad mirando cuál es el objeto, el grado y el propósito de la comparación.
  3. Una vez hemos determinado que se trata de una argumentación por analogía y hemos establecido la variedad, buscamos contraargumentos:
    - 3.1. Si es una argumentación por paridad de razones, buscamos recusaciones, bien del foro, bien del tema.
    - 3.2. Si es una argumentación por paridad de ponderaciones, buscamos refutaciones o factores contextuales que alteren el peso de las razones, en el foro o en el tema.
  4. Una vez hecho eso, podemos establecer un resultado:
    - 4.1. Si hay algún contraargumento en el contexto de evaluación, la argumentación por analogía no plantea ninguna razón.
    - 4.2. Si no hay ningún contraargumento en el contexto de evaluación, la argumentación por analogía plantea una razón que favorece la tesis (i.e., una razón *pro tanto*).
- 

En definitiva, los criterios que he utilizado para distinguir variedades de argumentación por comparación son apropiados porque permiten señalar características importantes de la argumentación por analogía, esto es, características que ayudan a reconocer, analizar y evaluar este tipo de argumentación. El siguiente paso sería contrastar este

procedimiento, que aquí he presentado como una hipótesis, por medio del análisis de casos. Esto permitiría comprobar si en la práctica los agentes, de hecho, evalúan y critican la argumentación por analogía de esta manera. No obstante, ese trabajo excede los límites de este trabajo.

## 5. CONCLUSIÓN.

En este artículo he intentado responder a la cuestión de si todos los argumentos por analogía son metaargumentos. La respuesta corta es que sí. La respuesta larga es que forman parte de una familia más amplia de formas de argumentar que he llamado “argumentación por comparación”. He distinguido seis variedades sobre la base de los criterios del objeto, grado y propósito de la comparación: los argumentos por semejanza, la argumentación por analogía, los argumentos de grado, la argumentación *a fortiori*, las explicaciones por comparación y las ilustraciones. La moraleja es que, aunque reservo la etiqueta “argumentación por analogía” para los casos en los que se comparan relaciones argumentativas, no niego que las otras variedades existan y puedan proporcionar buenas razones. Aun así, sigo defendiendo que la distinción está justificada: primero, porque nos ayuda a reconocer y analizar casos de argumentación por analogía y, segundo, porque nos ayuda a evaluarlos. Con objeto de mostrar esto he esbozado un procedimiento de evaluación basándome en esos tres criterios. Por último, he querido dar al análisis de casos un papel central en el trabajo, ya que creo que toda clasificación se basa en el reconocimiento de semejanzas y diferencias entre los fenómenos que se quiere clasificar, en este caso argumentos.

**AGRADECIMIENTOS:** Este trabajo ha sido posible gracias a un contrato predoctoral para la Formación del Personal Investigador en la Universidad Autónoma de Madrid (FPI-UAM). Además, el texto fue redactado mientras realizaba una estancia de investigación en el *FiloLab* de la Universidad de Granada financiada por el Programa de Ayudas UAM-Santander para la Movilidad de Jóvenes Investigadores.

## REFERENCIAS

- Alhambra Delgado, José (2021). “El argumento por analogía en la teoría de la argumentación”. *Quadripartita Ratio*, 5(10): 1–20.  
 -(2022a). “Argumentation by Analogy and Weighing of Reasons”. *Informal Logic*, 42(4), 749–785.  
 -(2022b). “A Particularist Theory of Argumentation by Analogy”. AILACT Essay Prize. Accesible en: <https://ailact.files.wordpress.com/2022/12/alhambra-delgado-a-particularist->

- [theory-of-argumentation-by-analogy.pdf](#)
- Bartha, Paul F. A. (2010). *By Parallel Reasoning. The Construction and Evaluation of Analogical Arguments*. Oxford: Oxford University Press.
- Bermejo-Luque, Lilian (2014) «The Uses of Analogies». In: Henrique Jales Ribeiro (ed.) *Systematic Approaches to Argument by Analogy*. Amsterdam: Springer.
- Bourdieu, Pierre (2008). «Objetivación participante». *Antropología. Revista Interdisciplinaria del INAH*, (83-84), 95–105.
- Doury, Marianne (2009). «Argument Schemes Typologies in Practice: The case of Comparative Arguments». In: F. H. van Eemeren and B. Garssen (Eds.) *Pondering on Problems of Argumentation: Twenty Essays on Theoretical Issues*. Dordrecht: Springer. 141–154.
- Eemeren, Frans H. van y Grootendorst, Rob (1992). *Argumentation, Communication and Fallacies*. Hillsdale: Erlbaum [Trad.: Celso López y Ana María Vicuña (2002). *Argumentación, comunicación y falacias*. Santiago de Chile: Universidad Católica de Chile]
- Garnett, David (2017). *Un hombre en el zoo*. Trad. Ángeles de los Santos. Cáceres: Editorial Periférica.
- Gentner, Dedre (1983). «Structure-Mapping: A Theoretical Framework for Analogy». *Cognitive Science*, 7(2), 155-170.
- Gentner, Dedre, y Markman, Arthur B. (1997). «Structure Mapping in Analogy and Similarity». *The American Psychologist*, 52(1), 45-56.
- Govier, Trudy (1985). «Logical Analogies». *Informal Logic*, 7(1), 27-33.
- (1989). «Analogies and Missing Premises». *Informal Logic*, 11(3): 141-152.
- (2017 [1987]). *Problems in Argumentation and Evaluation*. Windsor: Windsor Studies in Argumentation.
- Holyoak, Keith J., and Thagard, Paul (1995). *Mental Leaps. Analogy in Creative Thought*. Massachusetts: MIT Press
- Juthe, André (2005) «Arguments by Analogy», *Argumentation* 19: 1-27.
- (2014). «A Systematic Review of Classifications of Arguments by Analogy». In: Henrique Jales Ribeiro (ed.) *Systematic Approaches to Argument by Analogy*. Amsterdam: Springer.
- (2016). «Argumentation by Analogy: A Systematic Analytical Study of an Argument Scheme», Dissertation, University of Amsterdam, The Netherlands.
- Marraud, Hubert (2007). «La analogía como transferencia argumentativa». *Theoria*, 59: 167-188.
- (2014). «Argumentos a fortiori». *Theoria*, 0(79): 99-112.
- (2016a). «Argumentos e inferencias: teoría de la argumentación y psicología del razonamiento». *Cogency*, 7(1), 47-68.
- (2016b). «Guía de campo de esquemas argumentativos». Inédita. Accesible en: [https://www.academia.edu/31254695/GU%C3%8DA\\_DE\\_CAMPO\\_DE\\_ESQUEMAS\\_ARGUMENTATIVOS](https://www.academia.edu/31254695/GU%C3%8DA_DE_CAMPO_DE_ESQUEMAS_ARGUMENTATIVOS).
- (2019). «Holism of Reason and its Consequences for Argumentation Theory». In Dutilh Novaes, C., Jansen, H., van Laar, J. A., & Verheij, B. (2020). *Reason to dissent. Proceedings of the 3rd European Conference on Argumentation, Vol. I* (Studies in Logic and Argumentation 85). College Publications: London
- (2021) *En buena lógica. Una introducción a la teoría de la argumentación*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara
- Perelman, Chaïm and Olbrechts-Tyteca, Lucille (1989 [1958]). *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Julia Sevilla y Marta Tordesillas (trad.). Madrid: Gredos.
- Rivers, Elías (ed.) (1991). *Poesía lírica del Siglo de Oro*. Madrid: Cátedra
- Shecaira, Fábio P. (2013). «Analogical Arguments in Ethics and Law: A Defence of a Deductivist Analysis». *Informal Logic*, 33 (3): 406-437.
- Snoeck Henkemans, A. F. 2003. «Indicators of analogy argumentation.» In F. H. van Eemeren, J. A. Blair, C. Willard, & A. F. Snoeck Henkemans (Eds.), *Proceedings of the Fifth Conference of the International Society for the Study of Argumentation*, 969-973. Amsterdam: SicSat
- Toulmin, Stephen E. (2003 [1958]). *Los usos de la argumentación*. Barcelona: Península.
- Waller, Bruce (2001). «Classifying and Analyzing Analogies», *Informal Logic*, 21(3): 199-218.
- Wenzel, Joseph (2006 [1999]). «Three Perspectives on Argument. Rhetoric, Dialectic, Logic.» In R. Trapp y J. H. Schuetz, *Perspectives on Argumentation: Essays in Honor of Wayne Brockriede*, 9-26. Nueva York, Idebate Press.

Woods, John y Hudak, Brent (1989). «By Parity of Reasoning», *Informal Logic* 11, 3, 125-139.

**AGRADECIMIENTOS:** Este trabajo ha sido posible gracias a un contrato predoctoral para la Formación del Personal Investigador en la Universidad Autónoma de Madrid (FPI-UAM). Además, el texto fue redactado mientras realizaba una estancia de investigación en el *FiloLab* de la Universidad de Granada financiada por el Programa de Ayudas UAM-Santander para la Movilidad de Jóvenes Investigadores.

**JOSÉ ALHAMBRA DELGADO** es investigador en formación en Departamento de Lingüística General, Lógica y Filosofía de la Ciencia de la Universidad, Autónoma de Madrid. Es graduado en Filosofía por la Universidad Complutense de Madrid, con máster en Lógica y Filosofía de la Ciencia por la Universidad de Salamanca. Su investigación se centra en la argumentación por analogía y en su papel en la evaluación lógica de argumentos, para lo que disfruta de un contrato predoctoral para la formación del personal investigador (FPI-UAM).