

UNIDAD CINCO

I-LOGICA JURIDICA Y ARGUMENTACION

1. Caracteres de la argumentación

La *necesidad* de argumentar se presenta cuando no es posible brindar una *demonstración rigurosa* de nuestra posición. Más aún, incluso después de haber logrado la verificación de una tesis es necesario, además, *persuadir* a los demás por medio de una argumentación *eficaz*. La *argumentación*, por lo tanto, constituye un *razonamiento* formulado con el propósito de conseguir la *aceptación* o *rechazo* de una opinión personal o una tesis determinada. La aceptación o rechazo de esa tesis dependerá de la *eficacia* o *ineficacia* de la argumentación que le sirve de apoyo. La argumentación se sostiene en una serie de enunciados – denominados premisas- para apoyar otro enunciado- denominado conclusión- que plantea dudas o resistencias en su aceptación. En el proceso de argumentación el orador no se limita a expresar lo que piensa respecto de un determinado tema o problema, sino que además debe aportar las pruebas o razones que sustenten su opinión. Argumentar significa ofrecer un conjunto de *razones* o *pruebas* en apoyo de una conclusión.

El *argumento* no es la afirmación de una opinión. Es el intento de *apoyar* una opinión con *razones*. Argumentando debemos expresar los *fundamentos* de nuestras creencias. La *capacidad de defender* nuestras opiniones reside en la argumentación. Para argumentar debemos distinguir entre *premisas* y *conclusiones*. En primer lugar debemos preguntarnos *qué es lo que queremos probar o afirmar*. Esta es la *conclusión*. Luego preguntarnos por el *fundamento* de esta conclusión. Este fundamento lo constituyen las *premisas*. Las premisas son *otras* afirmaciones de las que se *infiere* la conclusión. El argumento que enlaza premisas y conclusiones es *válido* si la conclusión se *infiere* (deriva lógicamente) de las premisas.

El argumento, además, es *sólido*, si las premisas son *verdaderas*. A partir de las investigaciones de Wittgenstein se sostiene que *argumentar* es un *juego*, una *práctica lingüística* sometida a *reglas*. Mediante la *argumentación* pretendemos dar razón ante los demás y ante nosotros mismos de algunas de nuestras creencias, opiniones o acciones. Las *razones* que presentamos para *justificar* una afirmación o un hecho, pretenden tener una *validez intersubjetiva* susceptible de crítica, y es precisamente por ello, que se puede llegar a través de la argumentación y a la transferencia de razones entre los interlocutores a *acuerdos comunicativamente* logrados. Cuando argumentamos proferimos un conjunto de *expresiones lingüísticas* conectadas de tal forma que de *ellas* se sigue *otra* expresión.

Así un argumento se caracteriza como un conjunto de oraciones utilizadas en el proceso de comunicación, llamadas premisas, que justifican o apoyan otra, llamada conclusión, que se deduce de aquellas.

Para J. Habermas la argumentación es un *acto de habla*. Es un *medio* para obtener un *entendimiento lingüístico*, que es fundamento de la *comunidad intersubjetiva* donde se logra un *consenso* que se apoya en un saber compartido, en un acuerdo normativo y en una mutua confianza en la sinceridad subjetiva de cada uno. Para Van Esmeren la necesidad de argumentar surge a partir de una diferencia de opinión. Para que exista una diferencia de opinión no es necesario que la contraparte opine lo contrario: es suficiente con que exista una *duda* para que el hablante de razones que justifiquen frente al oyente su punto de vista. Este autor define la argumentación como *una actividad verbal, social y racional que apunta a convencer a un crítico razonable de la aceptabilidad de un punto de vista adelantando una o más proposiciones para justificar este punto de vista*.

2. Reglas de la argumentación:

En la Edad Media, y como recurso de aprendizaje del derecho se estableció en la Universidad de Bolonia la práctica de organizar *debates*, o “*disputaciones*” o “*quaestiones disputatae*”. Eran discusiones públicas de un tema legal elegido al azar o tomado de la realidad de los tribunales. El contenido de los estudios en las universidades del Siglo XIII consistía en leer y comentar ciertos textos (*lectio*), particularmente de Aristóteles. Estas lecturas se llevaban a cabo en las denominadas *horas lectivas*. De las lecturas se seleccionaba una *cuestión* particular a la que se llamaba la *quaestio*. La *quaestio* se refería siempre a *casos complejos* y motivaba un análisis pormenorizado de la cuestión. Regularmente la *quaestio* se estructuraba sobre la base de opiniones divergentes de dos autores, o *auctoritas*. Además de las lecturas existía la *disputatio* o disputa de argumentos. Se fijaban: (a) los roles del proponente o defensor o *proponens*, y del objetante u oponente, *respondens*, *opponens* o *quaens*). (b) El tema o problema que se va a debatir (*quaestio disputata*), (c) El plazo y el orden de las intervenciones, (d) El rol del profesor o *magíster*, quien presidía y controlaba el proceso del debate, y a su conclusión, *resumía* la materia de debate, los argumentos esgrimidos, las objeciones y réplicas deducidas, dando su solución como cierre de la cuestión (*determinatio*). La *disputatio* tenía como propósito aumentar la comprensión del estudiante acerca de un tema particular, así como estimular su poder de argumentación y de respuesta de objeciones. Diversos autores identificaron reglas y etapas de la argumentación entre ellos, Franz Van Eemeren –profesor de Argumentación de la Universidad de Ámsterdam enumera las siguientes *etapas* de la argumentación:

1. La etapa de *confrontación*. Las partes establecen que *tienen* una diferencia de opinión. Puede darse el caso que ante la opinión del hablante el oyente tenga una opinión contraria, o simplemente manifieste su duda. Esta diferencia de posición del oyente se proyecta en la carga de la prueba. Si el hablante y el oyente tienen opiniones *contrarias*, cada uno de ellos asume la *carga de la prueba* respecto de su punto de vista. En cambio, si el oyente se limita a expresar su duda. La carga de la prueba pesa sobre el hablante. Quien duda no asume la carga de la prueba de su duda.
2. La etapa de *apertura*. En esta etapa las partes deciden *tratar de resolver* la diferencia de opinión. Se asignan los roles de *protagonista* (positivo o negativo) y *antagonista* (asume el punto de vista contrario). También acuerdan acerca de las reglas del debate y los puntos de partida.
3. La etapa *argumentativa*. El protagonista defiende su punto de vista contra la persistente crítica del antagonista adelantando argumentos para oponer las objeciones del antagonista o para aclarar sus dudas.
4. La etapa de la *conclusión*. En la última etapa las partes evalúan los argumentos y resuelven la diferencia de opinión. Un oponente retira el punto de vista o abandona sus dudas.

II-PRINCIPIOS DE LA LOGICA

1.Noción. La idea de *argumentación* está ligada a la *lógica*. La *lógica* es el *arte de pensar correctamente*. Para algunos autores es la *tecnología de la deducción*, para otros una *técnica* para distinguir el razonamiento correcto del razonamiento incorrecto. La *lógica* es el arte que permite avanzar ordenadamente *y de veras* en el acto mismo de la razón. El objeto de la *lógica como ciencia* es el estudio de los métodos y principios que se usan para distinguir el razonamiento *correcto* del razonamiento *incorrecto*. La *lógica* muestra como a partir de un conjunto de enunciados denominados *premisas* podemos derivar o *inferir* una conclusión. La *lógica* garantiza que si las premisas son *verdaderas*, la conclusión también *necesariamente* será verdadera, o en otros términos: que no es posible que las premisas sean verdaderas y que la

conclusión sea falsa. Así: (1) La *lógica* es el estudio de los *argumentos*; (2) Su objeto es distinguir el razonamiento *correcto* del razonamiento *incorrecto*; (3) El argumento es *válido* cuando la *conclusión* se infiere de las *premisas*; (4) El argumento es *sólido* cuando, además de ser válido, sus premisas son *verdaderas*.

2. **Razonamiento** La expresión *razonamiento* tiene la particularidad de designar tanto una *actividad mental*, la de *razonar*, como al *producto*, o el *resultado* de esa actividad: el *razonamiento* propiamente dicho. El primer aspecto, puede ser objeto de estudios *psicológicos, sociales y culturales* que permitan estudiar el fenómeno del razonamiento en sus contextos de producción. El segundo aspecto -el razonamiento- como *producto* de la actividad de razonar, como *manera* de razonar, es estudiado por la *lógica*. Los razonamientos *analíticos* son aquellos que parten de unas premisas *necesarias*, o por lo menos indiscutiblemente verdaderas y conducen, gracias a *inferencias* válidas, a conclusiones igualmente necesarias o verdaderas. Los razonamientos analíticos transfieren la necesidad o la veracidad de las premisas a la conclusión. Si se razona correctamente a partir de premisas verdaderas es imposible que la conclusión no sea también verdadera. El ejemplo más claro del razonamiento analítico es el *silogismo*, del que nos referiremos más adelante.

3. Los principios de la lógica

Son cuatro los principios básicos de la lógica: (1) El principio de *identidad*, (2) El principio de *no contradicción*, (3) El principio de *tercero excluido*, y (4) El principio de *razón suficiente*.

3.1. **El principio lógico de identidad** El principio enuncia que todo objeto es idéntico a sí mismo, Se expresa como $A \text{ es } A$. El principio lógico de identidad se aplica exclusivamente a los juicios *analíticos*, no a los juicios *sintéticos*.

3.2. **El principio lógico de no-contradicción** El principio de no-contradicción (en algunos textos se lo menciona como principio de *contradicción*) afirma que: "*una proposición no puede ser verdadera y falsa al mismo tiempo*". Este principio se refiere a juicios que se *contradican entre sí*, a juicios *opuestos contradictoriamente*. Para oponerse *así* los juicios deben ser idénticos en todo, salvo que *uno afirme lo que la otra niega*. Se expresa como: $S \text{ es } P$, y $S \text{ no es } P$. Donde "*S*" es el sujeto, y "*P*" el predicado. De juicios de tal forma opuestos el principio de contradicción dice que *no pueden ser verdaderos los dos*. "*Juan es mayor de edad*" y "*Juan no es mayor de edad*" son juicios que se contradicen, luego uno de ellos es falso. Si afirmo que Juan es el *autor* de un delito, no puedo afirmar, sin contradecirme que Juan es *partícipe necesario*. Ello porque los tipos penales de autor y partícipe necesario se excluyen entre sí. El principio lógico de no-contradicción se funda en el correspondiente principio *ontológico* que enuncia que "*ningún objeto puede ser al mismo tiempo P y no-P*". Con relación al principio lógico *jurídico* de no-contradicción, la conducta que regula el derecho no puede estar *a la vez prohibida y permitida*, dicho en otros términos, *dos normas de derecho contradictorias entre sí no pueden ser ambas válidas*.

3.3. **El principio lógico del tercero excluido** Este principio establece que *una proposición o es verdadera o es falsa*. Es decir, siempre se verifica uno de estos dos casos, el de verdad o falsedad, nunca un tercero. Según este principio, cuando los juicios se contradicen no pueden ser los dos falsos: basta que reconozcamos la falsedad de uno para que podamos afirmar *sin más* la verdad del otro. No existe otra posibilidad, no existe una *tercera* posibilidad.

3.4. El principio lógico de razón suficiente Todo juicio pretende ser verdadero. Todo juicio, para ser realmente verdadero necesita, forzosamente una *razón suficiente*. La razón es *suficiente* cuando basta por sí sola para servir de apoyo completo a lo enunciado en el juicio. Cuando no hace falta *nada más* para que el juicio sea plenamente verdadero.

4. Conceptos básicos La lógica se vale de algunos términos especiales a los fines de desarrollar sus investigaciones. Citemos algunos de ellos:

4.1. Oración Una oración es un conjunto de *palabras* que expresan una *idea*, y como tal tiene *sentido*. (a) *Prohibido estacionar de lunes a viernes*, (b) *Permitido hemisferio rutina*. Tanto (a) como (b) son uno conjunto de palabras, pero sólo (a) es una *oración*, porque de ella podemos predicar que tiene *sentido*. La carencia de sentido de (b) hace que no la consideremos como una *oración*.

4.2. Concepto El *concepto* o *término* es la palabra o palabras que designan una *idea* u *objeto* determinado. Ejemplo: *mesa, perro, rosal, derecho, contrato, etc.*

4.3. Proposiciones Son *oraciones* que expresan *afirmaciones* o *negaciones*. A las proposiciones también se las denomina *juicios*. Las *proposiciones* son o *verdaderas* o *falsas*. *La nieve es blanca. El homicidio simple es penado de 8 a 25 años de prisión. El testamento requiere la concurrencia de tres testigos*. Esto diferencia las *proposiciones* de las *preguntas, órdenes y exclamaciones*. Las *preguntas* se pueden responder, las *órdenes* se pueden dar y cumplir, y las *exclamaciones* se pueden expresar, pero de ninguna ellas se puede decir que son *verdaderas* o *falsas*. Solamente las *proposiciones afirman o niegan*, y por lo tanto de ellas se puede predicar su *verdad o falsedad*. (a) *Hoy es sábado y mañana será domingo*. (b) *Hoy es sábado y mañana no será domingo*. Tanto (a) como (b) son *proposiciones*, por ser *oraciones* que expresan o afirmaciones o negaciones. La *proposición (a)* es verdadera, mientras que la *proposición (b)* es falsa. Las *oraciones interrogativas, exclamativas e imperativas* no son *proposiciones* o *juicios* porque *no afirman ni niegan*: *¿Tendré suerte?, Hola!, Aléjate!*

4.4. Inferencia: Es el proceso por el cual se llega a una *proposición* y se afirma sobre la base de una o más *proposiciones* aceptadas como punto inicial del proceso. Para determinar si una inferencia es correcta debemos examinar las *proposiciones* que son el punto inicial y final de este proceso, como las *relaciones* que existen entre ellas.

4.5. Argumento: Un argumento es un conjunto de *proposiciones* relacionadas de tal manera que uno de ella denominada *conclusión* se desprende o *infiere* de la otra o de las otras llamadas *premisas*. Es cualquier conjunto de *proposiciones* de las cuales se dice que *una se sigue de las otras*, que pretenden fundamentar o apoyar su verdad. Un argumento en sentido lógico, no es una mera colección de *proposiciones*, sino que tiene una *estructura*. Para describir esa estructura suelen usarse los términos *premisas* y *conclusiones*.

4.6. Premisas y conclusiones La conclusión de un argumento es la *proposición* que se afirma con base en otras *proposiciones* del argumento, y estas otras *proposiciones* son las *premisas* del argumento. Ninguna *proposición* es *en sí misma* una *premisa* o una *conclusión*. Es una *premisa* solamente cuando aparece como *presupuesto* de un argumento. Es una *conclusión* cuando pretende fundamentarse en otras *proposiciones* del argumento.

4.7. Indicadores de conclusión En numerosas ocasiones no es fácil distinguir las *premisas* de la *conclusión*. Para identificar las *conclusiones* existen una serie de *expresiones, palabras o frases* para introducir la *conclusión* de un argumento. Estas son algunas de estas expresiones: *Por lo tanto, así, en consecuencia, por tal razón, por consiguiente, se desprende que, luego, como resultado, de ahí, llegamos a la conclusión.*

Veamos algunos ejemplos: (1) Hoy llovió, *por lo tanto*, no necesitamos regar el jardín. (2) Pienso, *luego* existo. (3) Todas las abejas son insectos, *en consecuencia*, algunos insectos son abejas. (4) Agripina fue la madre de Nerón. Nerón entre sus crímenes, dio muerte a su propia madre, *por consiguiente*, Agripina engendró a quien sería su verdugo.

4.8. Indicadores de premisas Asimismo, otras palabras sirven para señalar *premisas* de un argumento. Estas son algunas de estas expresiones: *Puesto que, dado que, a causa de, pues, se sigue de, considerando, en vista de que, ya que, como, en tanto que, por cuanto, viendo que.*

Veamos algunos ejemplos: (1) El señor Chang no puede votar, *dado que* es extranjero. (2) No podré tomar sol, *ya que* está lloviendo. (3) *Considerando* tu comportamiento, no te llevaré de paseo. Resumiendo, Copi (1995,29) sostiene que un *argumento* es un grupo de proposiciones de las cuales una, la *conclusión*, pretende derivarse o seguirse de las otras, que son las *premisas*.

5. El silogismo El silogismo constituye la forma del argumento deductivo. El silogismo es un argumento que va de lo general a lo particular o singular. Es un argumento formado por tres proposiciones, tales que, *dadas las dos primeras proposiciones* denominadas *premisas*, se *infiere necesariamente* la tercera proposición, denominada *conclusión*. El punto de partida del silogismo siempre es un juicio universal, porque el razonamiento va de lo general a lo particular. La *conclusión* se deduce necesariamente de las premisas. La relación entre las premisas y la conclusión es tan estrecha que no pueden ser verdaderas aquellas y falsa esta. En todos los casos en donde las premisas sean verdaderas, *necesariamente* la conclusión tendrá que ser verdadera. Y esto es así por la estructura formal de este argumento. En este tipo de argumento se dice que existe una *inferencia lógica*. También se dice, por la misma razón que hay una *conclusión lógica*, y que las premisas *implican lógicamente* la conclusión.

5.1. Elementos del silogismo El silogismo consta de dos juicios o proposiciones dados y que son las *premisas*. De estos dos juicios dados se *infiere* otro juicio o proposición que es la *conclusión*. (1) Cada juicio o proposición tiene un *sujeto (S)* y un *predicado (P)*: Sócrates (*S*) es mortal (*P*). (2) El sujeto y el predicado de la conclusión se llaman *términos extremos* o directamente *extremos*. (3) El *predicado* de la conclusión se denomina *extremo mayor* o directamente *el mayor*. (4) El *sujeto* de la conclusión se denomina *extremo menor* o directamente *el menor*. (5) Se llama *término medio* el que estando en las *dos premisas* falta en la conclusión (6) Las premisas, a su vez se denominan, *premisa mayor, o la mayor*, la que contiene el *término mayor*, y *premisa menor o la menor*, la que contiene el *término menor*.

Veamos el ejemplo clásico:

Todo hombre es mortal.

Sócrates es hombre.

Luego, Sócrates es mortal.

Son las premisas: "*Todo hombre es mortal*" y "*Sócrates es hombre*".

"*Todo hombre es mortal*" es la *premisa mayor*. "*Sócrates es hombre*" es la *premisa menor*. Esta última es la *premisa menor* porque el concepto de Sócrates está *contenido* en el concepto de *hombre*.

"*Sócrates es mortal*" es la *conclusión*.

El *término medio* es *hombre*, que está contenido en ambas premisas y no se halla contenido en la conclusión.

El *término mayor* es *mortal*.

El *término menor* es *Sócrates*.

6. Clase de argumentos

Analicemos la forma más común de argumentación, con el ejemplo utilizado precedentemente:

Todos los seres humanos son mortales

Sócrates es un ser humano

Luego, Sócrates es mortal.

Este es un argumento de tipo *deductivo*. Es *correcto* desde el punto de vista lógico. Si además sus premisas son verdaderas, la conclusión será *necesariamente* verdadera.

Si un argumento es *lógicamente correcto* y además sus premisas son *verdaderas*, el argumento es *sólido*.

7. Deducción, inducción, abducción

7.1. Deducción Es todo argumento en que se exige que la conclusión se siga o se *infiera* necesariamente de las premisas. Supuesta la verdad de las premisas, la conclusión debe ser *forzosamente verdadera*. La conclusión debe ser *necesariamente* verdadera en virtud de la *sola forma* del razonamiento. Por lo tanto, los argumentos deductivos son aquellos en los cuales la *verdad de sus premisas garantiza la verdad de su conclusión*.

Todo salteño es argentino

Todo argentino es americano

Luego, todo salteño es americano.

Todos los dioses griegos eran semi-humanos

Mercurio fue un dios griego

Mercurio fue semi- humano

En ambos casos la conclusión se desprende *necesariamente* de las premisas por la *sola forma* del argumento.

El argumento deductivo es analítico

El argumento deductivo es *analítico*, no amplía nuestro conocimiento. Lo buscado es el resultado. Es *seguro*. Es *necesario*. La conclusión es completamente cierta. Es el modo de pensar del juez y de todos aquellos que tiene que aplicar y crear el derecho. La subsunción procede en la forma de argumento deductivo. En la deducción, cada argumento supone la afirmación de que sus premisas *proporcionan razones fundamentos* para establecer la verdad de su conclusión. Cuando el razonamiento de un argumento deductivo es *correcto*, se denomina *válido*, cuando el razonamiento de un argumento deductivo es *incorrecto* se denomina *inválido*.

Deducción y validez Podemos caracterizar la *validez* de la siguiente manera: *Un argumento deductivo es válido cuando sus premisas, de ser verdaderas, proporcionan bases concluyentes para la verdad de sus conclusiones*. En un argumento *deductivo*, pero no en el *inductivo*, las premisas y la conclusión están relacionadas de tal modo que es *absolutamente imposible* que las premisas sean verdades y la conclusión falsa.

7.2. Inducción A diferencia del razonamiento deductivo, en el razonamiento *inductivo*, la conclusión *no se sigue necesariamente* de las premisas. En rigor de verdad, este razonamiento *no pretende ofrecer garantías formales* para la validez de la inferencia, de tal manera que *supuesta la verdad de las premisas, no queda asegurada la verdad de la conclusión*.

El turista francés es cordial

El turista portugués es cordial

El turista italiano es cordial

Por lo tanto, los turistas europeos son cordiales.

Juan es cordobés y estudia derecho

María es cordobesa y estudia derecho

Lorena es cordobesa y estudia derecho

Por lo tanto, los cordobeses estudian derecho

En los ejemplos anteriores la conclusión no se desprende *necesariamente* de las premisas. El argumento aún así podría ser verdadero, pero la verdad de la conclusión no se desprende *necesariamente* de las premisas.

7.2.1. La inducción completa o perfecta Cuando en las premisas de un razonamiento inductivo se incluyen *todos* los casos particulares de la generalización correspondiente, se dice que la inducción es *completa* o *perfecta*.

Juan tiene tres hijos. Esteban el primero es médico, María la del medio es arquitecta, y Lucas, el menor es abogado. Por lo tanto, todos los hijos de Juan son profesionales.

7.2.2. La inducción incompleta o imperfecta Cuando en las premisas de un argumento deductivo se incluyen sólo algunos de los casos particulares de la generalización correspondiente se dice que la inducción es *incompleta* o *imperfecta*.

El galgo 1 es veloz

El galgo 2 es veloz

El galgo 3 es veloz

Luego, todos los galgos son veloces.

7.2.3. Valoración de ambos tipos de inducción

La *inducción completa* es raramente practicable. Ella resulta inaplicable si la generalización inductiva tiene un número indeterminado de casos particulares. Por lo demás si sabemos de antemano el número de casos particulares, y estos son perfectamente verificables, la mera constatación de los casos particulares nos llevará al razonamiento deductivo, más que al inductivo. Por esta razón es la *inducción incompleta* la que *amplía* o *enriquece* el conocimiento, ya que la conclusión *afirma más* de lo que se afirma en las premisas. Es precisamente por esta razón, por afirmar la conclusión *más* de lo que resulta de las premisas, que el *argumento inductivo, no puede garantizar la verdad de su conclusión*. Sólo puede establecer la conclusión con mayor o menor *probabilidad*.

7.2.4. La inducción y la conclusión sintética

El argumento *inductivo* no proporciona *bases concluyentes* para la verdad de sus conclusiones. Sus premisas solo proporcionan *cierto* apoyo a su conclusión. Es la conclusión de lo particular a lo general, del caso a la regla. Es, por lo tanto, una conclusión *sintética*, que amplía nuestro saber. El conocimiento obtenido mediante argumentos inductivos, es por lo tanto *problemático*. Esta forma de argumentar es la forma de pensar característica del legislador. El conocimiento obtenido no es concluyente. La inducción resultaría concluyente si se *observaran todos* los casos particulares. Por esta razón para *Popper* la inducción *no es conclusión lógica*. La inducción *por sí sola* es instrumento poco idóneo para llegar a afirmaciones verdaderas.

7.2.5. Inducción y razonabilidad

Muchas de las conclusiones o hipótesis que consideramos razonables están apoyadas sólo en argumentos inductivos. En un argumento inductivo las premisas son la *evidencia* en favor de la conclusión o *hipótesis*. Cuando las premisas contienen evidencias que se consideran *verdaderas*, se dice que el argumento inductivo es *sólido*. Recordemos que el argumento deductivo era sólido cuando sus premisas eran verdaderas, y que por lo tanto la conclusión

era *necesariamente* verdadera. En el caso del argumento *inductivo*, este es *sólido* cuando los enunciados de la *evidencia* son *verdaderos*, y que entonces es *razonable* aceptar la conclusión o hipótesis como verdadera.

7.3. *Abducción*

La inferencia por abducción es la forma más común y simple del razonamiento *plausible* o *argumentativo*. Constituye un razonamiento inductivo o deductivo, en los cuales, por lo menos una de las premisas es solamente un *juicio probable*, verosímil o plausible. Es la conclusión de lo particular a lo particular. Del caso a la regla. Es una conclusión insegura, produce sólo una hipótesis. Esta resulta, empero imprescindible. Porque a cada subsunción le precede una abducción. El pensador inglés Charles S. Peirce desarrolló el concepto de abducción como forma autónoma de razonamiento. Refiere que existen tres clases elementales de razonamiento. La *abducción* que es el razonamiento de lo particular a lo particular, que consiste en examinar una masa de hechos y en permitir que estos hechos sugieran una teoría. La *deducción*, que es el razonamiento de lo general a lo particular, cuya conclusión se halla implícita en las premisas y la *inducción* que es el razonamiento de lo particular a lo general que corresponde a la investigación científica. La inducción, es la inferencia de una regla general a partir de un caso y un resultado, y es una inversión del razonamiento deductivo. El razonamiento deductivo, en cambio es analítico o explicativo, en cuanto que la conclusión no agrega de nada a lo que ya está en las premisas. En cambio, el razonamiento inductivo es sintético o ampliativo, puesto que lo que se dice en la conclusión no estaba previamente en las premisas. Estas tres formas de razonamiento no operan en forma independiente, por el contrario son fases paralelas y sucesivas del método científico. Para Peirce la abducción es una forma de inferencia que se caracteriza por su probabilidad. Es una *invención* producto de una intuición. Es un tipo de inferencia intuitiva y al mismo tiempo racional. La conclusión del este razonamiento es una mera conjetura. Peirce plantea la existencia de un razonamiento hacia atrás o *retrospección*. Es con la *abducción* que obtenemos nuevas ideas. La abducción busca explicarlos hechos tal como se presentan. Lo hace formulando hipótesis. Supongamos que entramos a nuestro domicilio y notamos que lo único que falta es nuestra PC portátil. Verificamos las cerraduras y no han sido violentadas. La falta de la PC es un hecho que requiere una explicación. Como las cerraduras no han sido violentadas generamos la primera hipótesis: *la persona que tomó la PC entró con las llaves de la casa*. Esto implica la aceptación de otras hipótesis vinculadas: (a) tenía mis llaves, razón por la cual la hipótesis se orienta a mis familiares o amigos, o (2) copió mis llaves, con lo cual la hipótesis se orienta a las personas que podrían haber tenido acceso a ellas, compañeros de trabajo, personal del estacionamiento donde dejo el auto y en él las llaves de mi casa, etc. Descarto otras hipótesis que considero absurdas, como que la PC se esfumó naturalmente o que nunca tuve PC y todo es creación de mi imaginación. La construcción de hipótesis es un proceso lógico mediante el cual, a partir de un hecho trato de *inventar*, o *imaginar* una explicación coherente al mismo. El razonamiento abductivo por lo tanto se nutre de una gran dosis de intuición, experiencia y poder de percepción. Se maneja en el ámbito de la posibilidad, probabilidad y de la conjetura. La experiencia, el conocimiento previo de hechos de igual naturaleza constituyen el *contexto* dentro del cual generamos hipótesis viables. La confrontación de estas hipótesis con las otras dos formas de razonamiento, el deductivo y el inductivo hará que las sostengamos o desechemos. La investigación policial se nutre necesariamente del razonamiento abductivo. La formulación de hipótesis está determinada por la existencia de *otros hechos similares* que determinan patrones de conducta, líneas de acción, criterios de comportamientos aplicables al caso objeto de investigación. Así la

abducción puede ser explicada como la aplicación de *criterios* internalizados por la experiencia y la investigación a situaciones nuevas.

8. Verdad y validez

La *verdad* y *falsedad* se predicán de *proposiciones*, nunca de *argumentos*. A su vez, la *validez* e *invalidéz* se predica solamente de los *argumentos*, nunca a las *proposiciones*. Decir que un argumento es *válido* equivale a decir que es *lógicamente imposible* que sus premisas sean verdaderas y la conclusión falsa. El

argumento es *válido* cuando la conclusión se deriva lógicamente, cuando se *infiere* de las premisas. Por su parte una *proposición es verdadera*, cuando existe *correspondencia* entre su *contenido* y la *realidad*. Por *verdad*, entendemos, por lo tanto, la *adecuación* o *correspondencia* de la *proposición* y la *realidad*.

Llueve

La víctima está viva

El automóvil va a 120 Km. /h.

Estas proposiciones son verdaderas *sí y sólo si* está lloviendo, si la víctima está viva y si el automóvil va a 120 Km. /h.

La lógica no tiene nada que decir acerca del *contenido* de las proposiciones, acerca de la *verdad* o *falsedad*. Esa será tarea de las *ciencias en particular* o del sentido común.

Veamos un ejemplo:

Raúl viaja en subte o en tren.

No viaja en subte

Luego, viaja en tren.

Raúl viaja en submarino o en plato volador

No viaja en submarino

Luego, viaja en plato volador.

Ambos argumentos son *válidos*, porque de las premisas se *infiere necesariamente la conclusión*. Pero dudamos de la *veracidad del segundo*, ya que nos parece plausible a la luz del *sentido común*, y por ende *verdadero*, que Raúl viaje en subte o tren, nos parece menos probable que viaje en submarino, y nos parece decididamente *falso* que Raúl viaje en plato volador. De todas maneras, las cuestiones relacionadas con la *verdad* o *falsedad* contenidas en las proposiciones precedentes, son ajenas a la lógica. Esta estudia solamente la *forma* del razonamiento, y en los dos casos precedentes, los razonamientos son *válidos*. La lógica no se preocupa de la *verdad* de las premisas. La lógica sólo afirma que *si las premisas son verdaderas*, la conclusión *necesariamente lo será*. Un argumento puede ser *válido* aún cuando uno o más premisas no sean verdaderas. Cuando el argumento es *válido* y las proposiciones son *verdaderas*, el argumento es *sólido*. Por lo tanto la *validez lógica del razonamiento es independiente de la verdad de las proposiciones*. Hay que tener presente que un argumento puede ser *válido* aun cuando una o más de sus premisas no sean verdaderas.

9. Argumento válido pero no verdadero

Veamos los siguientes supuestos: (1) Un argumento *válido* pero no *verdadero*. (2) Un argumento *inválido* pero *verdadero*.

Todos los peces son mamíferos

Todas las ballenas son peces

Por lo tanto, todas las ballenas son mamíferos.

Este argumento es *válido*, porque la conclusión se deriva lógicamente de las premisas, pero no obstante su validez, el argumento *no es verdadero*, porque parte de una *premisa falsa*, cual

es la afirmación de que *todos los peces son mamíferos*, lo que es incorrecto pues parte de una premisa falsa, la de afirmar que *todos los peces son mamíferos*.

10. Argumento inválido pero verdadero

Es factible un argumento deductivo *inválido* en su estructura y que no obstante ello sea *verdadero*. Esto puede deberse a diversos factores como ser la *casualidad* o por el *contenido particular* de las premisas. Pero como ya hemos expresado la *validez no depende del contenido sino de la forma del argumento*, corremos el riesgo que el *mismo argumento* pueda ser *verdadero* en un supuesto de hecho y *falso* en otro. Veamos este ejemplo:

Si yo tuviera el dinero de Rockefeller sería rico

No tengo el dinero de Rockefeller

Por lo tanto no soy rico.

El argumento es *inválido*. En el argumento *se presupone* una determinada situación patrimonial de quien lo formula. La *conclusión* del argumento puede no ser *verdadera*, expresado por un maestro de escuela, y *falsa* si fuera expresada por el multimillonario de la informática Bill Gates.

Otro ejemplo:

Todo pez tiene escamas

Ningún pájaro tiene escamas

Luego, ningún pájaro es pez.

Por su *forma* el argumento es *inválido*. Pero no obstante ello, tanto sus premisas como la conclusión son verdaderas. Lo importante para destacar es que la *verdad* de la conclusión *no resulta, no se infiere lógicamente de las premisas*. Del hecho de que *Todo pez tiene escamas*, y de *ningún pájaro tiene escamas*, *no se infiere lógicamente que ningún pájaro es pez*. Si admitimos la *verdad* de esta conclusión lo será por argumentos o consideraciones *ajenas* al argumento expresado.

11. Argumento sólido

Cuando un argumento es válido y todas sus premisas son verdaderas, es un argumento *sólido*, es decir es un argumento *bien fundado*. Determinar la *verdad o falsedad* de las premisas es tarea de las *ciencias en particular*, no es tarea de la lógica. Al lógico no le interesa la verdad o falsedad de las premisas sino la *corrección* de los argumentos.

III. ARGUMENTOS INCORRECTOS O FALACES

1. Noción. La *argumentación*, constituye un *razonamiento* formulado con el propósito de conseguir la *aceptación* o *rechazo* de una tesis determinada, y su función es sostener la conclusión con premisas verdaderas. Pero sin embargo, esto en ocasiones no acontece. Puede suceder que nuestros argumentos no conduzcan necesariamente a la conclusión, o que cometamos errores involuntarios o lisa y llanamente a falta de razones valederas violemos las reglas de la argumentación y utilicemos argumentos aparentes con el fin de engañar a nuestro contrario. Esta forma defectuosa de argumentar se denomina *falacia* (*del latín fallatia, engaño*). La raíz etimológica de la palabra no debe llevar al error de considerar que todas las *falacias* se corresponden con la noción de *falsedad* o *engaño*. Desde ya que los falsos argumentos son falacias, pero lo son también los errores de razonamiento, o argumentos persuasivos que bajo la apariencia de un argumento inducen a aceptar una conclusión determinada. *Aristóteles* estudió con particular detalle este tipo de argumentos o *razonamientos desviados* en su obra *Sobre las refutaciones*. Se ocupa allí de aquellos

razonamientos que no lo son, *pero que lo parecen*. Aristóteles denominó a estos argumentos incorrectos con el nombre de *paralogismos*. Cuando argumentamos a veces cometemos errores, utilizamos malos argumentos, construimos razonamientos defectuosos, quebramos las reglas lógicas, en pocas palabras, empleamos *argumentos no válidos* y *argumentos incorrectos*. Cuando el uso de la falacia es *intencional* se le suele llamar *sofisma*, y a las falacias no intencionales se las llama *paralogismos*. Las falacias entran en escena cuando se abandona consciente o inconscientemente las reglas de la argumentación- por vehemencia, confusión o error - o cuando - por falta de argumentos y razones - optamos por abandonar la racionalidad. No siempre recurrimos a las falacias como argucia o engaño. En ocasiones nos negamos a escuchar argumentos capaces de hacernos modificar una opinión que estimamos irrenunciable, cuando nos *resistimos* ser convencidos, o cuando tomamos la exigencia de prueba como una cuestión personal y reaccionamos desviando la cuestión con un ataque personal.

En otras ocasiones, a falta de argumentos tratamos de desviar la cuestión para introducir otro debate donde creemos sentirnos seguros. La mejor forma de desbaratar un argumento falaz es tratar de someterlo a un análisis crítico a los fines de reconstruir su estructura lógica. Regularmente las conclusiones falaces parten de premisas endebles o insostenibles.

Por lo tanto, se denomina a *falacia*, al argumento *incorrecto*. La falacia constituye un *error* en la argumentación. Un argumento, cualquiera sea su clase trata de establecer la *verdad de su conclusión*. Pero los argumentos pueden *fallar* de dos maneras: (1) La primera es partir de una *premisa falsa*; (2) La segunda es que las premisas no *impliquen* la conclusión, es decir que de las premisas no se *derive lógicamente la conclusión*. La falacia constituye este último supuesto: el argumento es *incorrecto*, existe un *error* en la derivación lógica de las premisas a la conclusión. La importancia el estudio de estos argumentos incorrectos reside en que, aún cuando son *incorrectos*, en numerosas ocasiones son *eficaces*. Por otra parte, aún cuando son incorrectos desde el punto de vista *lógico*, son *procedentes* en ciertos contextos determinados. Por ejemplo, y como se verá, en el contexto de la *argumentación jurídica* existen argumentos *lógicamente falaces* pero *procedentes*. Por ejemplo, el argumento *ad hominem* dirigido a descalificar la veracidad de un testigo puede determinar que se descalifique su testimonio. El argumento *ad ignorantiam* es procedente en materia penal, donde a una persona se la considera inocente, por el *sólo hecho* de que no se haya probado su culpabilidad.

2. Los argumentos falaces como argumentos persuasivos

Nuestro interés en el estudio de las falacias estriba en el hecho de que aun siendo incorrectos estos razonamientos son *persuasivos* desde el punto de vista psicológico. La falacia es un tipo de argumento que *parece* correcto pero que luego de analizarlo lógicamente no lo es. La falacia facilita la *persuasión*, y con ello la posibilidad del *engaño* o las eventuales trampas en la argumentación. Es importante estudiar este tipo de argumentos para evitar caer en las trampas o celadas que nos tienda nuestro interlocutor. Resumiendo, el interés por el estudio de algunas falacias radica en que estos argumentos *incorrectos* desde el punto de vista lógico tienen una *cierta fuerza de convicción*. Pese a ser *incorrectos* son *persuasivos*. Precisamente muchos argumentos falaces son *efectivos*, ya que aún *incorrectos* desde el punto de vista lógico mueven a la acción. Su estudio nos permitirá detectarlas y evitar así caer en las trampas tendidas por nuestro interlocutor.

3. Clases Las falacias han sido clasificadas en dos grandes grupos: (a) las *falacias formales* y las *falacias no formales*. Las *falacias formales* son errores de aplicación de las reglas lógicas y producen argumentos *inválidos* desde el punto de vista de la lógica. Las *falacias no formales* son argumentos que no pueden establecer la *verdad* de las premisas. No son argumentos *sólidos*, independientemente de su *validez* desde el punto de vista de la lógica.

4. Las falacias formales. Citaremos las siguientes:

4.1. La falacia de afirmación del consecuente. Es una falacia deductiva de la forma:

Si p, entonces q.

q

por lo tanto p.

Por ejemplo:

Si en el centro hay mucho tránsito, el autobús se demora.

El autobús se demora

Por lo tanto, en el centro hay mucho tránsito.

Ambas premisas pueden ser verdaderas y aún así la conclusión ser falsa. El argumento olvida *las explicaciones alternativas*. El autobús puede demorarse por *otras razones*.

Otros ejemplos:

(1) *Todos los senadores son mayores de edad.*

Luis no es senador.

Luis no es mayor de edad.

(2) *Todos los senadores tienen más de treinta años.*

Martín tiene más de treinta años

Martín es senador.

4.2. La falacia de negación del consecuente. Es igual al supuesto anterior:

Si en el centro hay mucho tránsito el autobús se demora

El autobús no se demora

Por lo tanto, en el centro no hay mucho tránsito.

5. Las falacias no formales.

Debemos distinguir entre (a) las *falacias materiales*, y (b) las *falacias verbales*. Las *falacias materiales* son conocidas como las falacias de *presunción*, ya que las *premisas* presuponen hechos o situaciones no probadas. las *falacias verbales* son por lo general *falacias de ambigüedad*, porque la conclusión

se obtiene a través de un *uso impropio* de palabras

5.1. Falacias materiales.

5.1.1. Falacia de accidente y accidente inverso.

Se comete al confundir la esencia con el accidente, lo sustancial con lo adjetivo. Incurrir en ella, por ejemplo, quien juzga por las apariencias. Atribuimos como esencial a todos los individuos de una especie una cualidad que sólo conviene accidentalmente a algunos de ellos. La mayoría de las *Falacias del accidente* se cometen al generalizar a partir de los accidentes de las cosas. Esta falacia surge como consecuencia de un uso *deliberado y engañoso* de una *generalización apresurada*. Cuando aplicamos una generalización a casos individuales de manera impropia cometemos la *falacia de accidente*. La *falacia de accidente inverso*, consiste, a su vez, en aplicar un principio general a un caso particular, sin prestar atención a sus características particulares. Cometemos la falacia de *accidente* cuando pasamos rápidamente o descuidadamente de una *generalización* a un caso particular, cometemos la falacia de *accidente inverso* cuando vamos demasiado rápido o descuidadamente de un caso particular *hacia su generalización*.

El contrato de locación es un contrato a título oneroso

Luego todos los contratos son a título oneroso

Consiste en aplicar una regla general a un caso particular, sin atender a sus excepciones particulares

Todo el que mate a otro comete un delito unible

Juan mató a otro en defensa propia

Juan cometió un delito punible.

No presto atención que la defensa propia es una causa de justificación.

5.1.2. Falso dilema.

Reducir las opciones que se analizan sólo a dos posibles, a menudo drásticamente opuestas e injustas para la persona contra quien se pone el dilema. Son ejemplos del falso dilema las expresiones "Ámalo o déjalo", "Todo padre frente a su hijo es o verdugo o payaso". La falacia se configura porque en su formulación no se consideran otras alternativas o posibilidades. Es clásico el ejemplo de *Aristipo* el que plantea el siguiente dilema:

Todo el que se casa lo hace con una mujer hermosa o una mujer fea.

Si se casa con una mujer hermosa, causa celos.

Si lo hace con una mujer fea, causa desagrado.

Por lo tanto, mejor es no casarse.

El dilema plantea sólo dos extremos (*hermosa o fea*) cuando en realidad entre los extremos existe infinidad de posibilidades. Lo mismo puede decirse de la arenga "Revolución o muerte".

5.1.3. Falacia de conclusión irrelevante. También denominada *ignoratio elenchi*. Del griego *elencos=asunto*. Se comete cuando un argumento que permite establecer una conclusión determinada se dirige a probar una conclusión *diferente*. Veamos este ejemplo: en una discusión crítica cada interlocutor intenta imponer su punto de vista, pero sucede que uno de ellos. Esta falacia se la denomina también *falacia de eludir la carga de la prueba*. Consiste en probar otra cosa diferente de la que se cuestiona. Por ejemplo quien no desea debatir sobre la necesidad de realizar una obra, desvía la atención hacia la importancia del costo y su eventual financiamiento, que son temas que no fueron objeto de discusión. Es común en las personas que ejercen el poder. Cuando son acusados por actos de corrupción desvían la atención a otro asunto: a la intolerancia de la oposición, a la inexistencia de prueba concreta, el acoso de la prensa.

5.1.4. El argumento del ataque personal o argumentum ad hominem La falacia consiste en atacar al interlocutor y no a sus argumentos. Presenta tres formas o variantes: (1) El ataque directo o *argumento ad hominem abusivo* (2) El ataque indirecto o *argumento ad hominem circunstancial* y (3) la figura "tú también".

(1) **Argumento ad hominem abusivo** El ataque se dirige directamente al interlocutor. Descalificar un argumento *porque* lo propone, por ejemplo, un liberal, o un ateo, o un comunista. Las premisas abusivas son a veces irrelevantes, pero muchas veces pueden persuadir por medio de un proceso psicológico de transferencia. Allí donde se puede provocar una actitud de *desaprobación* sobre una persona, el campo de desaprobación emocional se puede extender lo suficiente como para incluir el *desacuerdo* con las afirmaciones que la persona hace. Por ejemplo: en una discusión sobre política de precios intentar descalificar la posición de un joven ejecutivo bajo el argumento de que carece de experiencia. En discusiones sobre la liberación femenina, descalificar la posición de un orador bajo el argumento de que es hombre y no una mujer. Pero existen contextos en los cuales el argumento *ad hominem* no es falaz. Es el caso del proceso judicial, cuando se presenta un testimonio y se demuestra que quien lo emite es probablemente un perjurio, este argumento puede invalidar el testimonio. En este caso, no se está impugnando el *testimonio*, sino que se está impugnando al *testigo*. Pero al impugnar al testigo, se está cuestionando su *credibilidad*, y consecuentemente la *veracidad* del testimonio.

(2) **Argumento ad hominem circunstancial** El ataque no se dirige particularmente a la persona del interlocutor, sino a las *creencias* que él defiende o que existen *circunstancias* especiales que son *inconsistentes* e *incompatibles* con la postura que mantiene. Por ejemplo

atacar los argumentos de un sacerdote acerca del aborto, porque sus opiniones no pueden ser incompatibles con los de la iglesia. Atacar los argumentos de un empresario en cuestiones de desempleo, porque sus eventuales opiniones a favor de los trabajadores serían inconsistentes respecto de los intereses que defiende. El recurso para desbaratar la falacia es retomar el hilo de la argumentación: *“Si terminó con sus insultos me gustaría ahora escuchar sus argumentos”*

(3) **Argumento tu quoque “tú también”** El recurso consiste en rechazar un argumento bajo la afirmación de que quien lo expresa no es coherente o consistente, ya que opina de una manera y obra de otra. Se reprocha al interlocutor que no obra en consonancia con sus opiniones. No obstante que el recurso de *“tú también”* es una forma de evitar el análisis de los argumentos expuestos, es importante advertir que existe un uso legítimo de esta figura. Veamos un uso legítimo. Un fumador empedernido aconseja a su mujer a que deje de comer dulces en exceso para cuidar su salud. Naturalmente la mujer podrá contestarle que él es la persona menos indicada para dar consejos sobre el cuidado de la salud. Aquí el uso es legítimo ya que *la única manera* en que podemos considerar el argumento del marido es bajo el supuesto de que acompañe a su consejo la promesa firme de dejar de fumar. El recurso ataca la seriedad y confiabilidad del hablante. No obstante ello, y pese al uso del recurso retórico el argumento es sólido. Es cierto que la ingesta abusiva de dulces daña la salud, con independencia del carácter de gran fumador del hablante. El argumento es falaz, en cambio, cuando se lo emplea para rechazar un argumento o para justificar una conducta cuestionada. En el diálogo de un padre con su hijo acerca de la necesidad de ser aplicado en el estudio, la respuesta del hijo *“¿Y vos me decís a mí que estudie cuando no llegaste ni a tercer grado?”* implica el uso falaz del argumento. Las circunstancias familiares del padre cuando era adolescente, y las actuales del hijo pueden ser diferentes, y por lo tanto no existir contradicción entre la opinión actual del padre y sus actos presentes. La forma de neutralizar esta falacia es regresar al argumento expresado *“No estamos discutiendo sobre mí sino sobre mi punto de vista. Discutamos si mi argumento es correcto o incorrecto independientemente de lo que yo haga o deje de hacer. Discutamos mis razones, no mi conducta”*.

5.1.5. El argumento ad popular. Es un argumento dirigido a los *sentimientos* más que a la razón de la audiencia. En estos argumentos se recurre a *exaltar* el entusiasmo o los sentimientos de quienes escuchan a fin de que estos acepten los argumentos del orador. La publicidad y la propaganda política son formas refinadas de la argumentación *ad populum*. En los procesos judiciales con jurados se usa frecuentemente. Es un argumento falaz porque reemplaza los argumentos racionales por el lenguaje expresivo apelando a la emoción. La bondad de un producto se asocia con el *éxito*, la de un tratamiento capilar a su *novedad*, la de un partido político a su *honestidad*. Este argumento se basa en la supuesta autoridad del pueblo, de una mayoría o del auditorio. La expresión *“todo el mundo piensa así”* es una falacia muy usada en los debates. Del hecho de que todos o muchos piensen de una misma manera en la hipótesis que ese hecho pueda ser acreditado- no se sigue que esa opinión sea correcta.

5.1.6. El argumento ad misericordia. Es una apelación a la piedad, a la compasión. Se usa frecuentemente en los procesos penales para lograr una actitud favorable del jurado, o una condena más leve. Copi cita el caso de un joven acusado de asesinar a sus padres, quien pidió clemencia al tribunal sobre la base que era huérfano. Se apela a la piedad, a los sentimientos, a la compasión, cuando se carecen de argumentos. No se dan las razones por las cuales debemos actuar de una manera u otra. Solo se apela a nuestra sensibilidad para provocar una acción o comportamiento.

“No me repruebe profesor...si no apruebo Filosofía mi mujer me echa de casa”

“Hija... con tu comportamiento vas a lograr que me de un infarto!”

"No pueden desalojarme de un espacio público, tengo tres hijos y no tengo donde ir"

Un ejemplo clásico del *argumento ad misericordiam* es la defensa de Sócrates, quien expresó al Tribunal de

Atenas:

"...tengo una familia, es cierto, y tengo hijos... uno de ellos es casi un hombre, y los otros dos son aun jóvenes y, sin embargo, no los traeré ante ustedes para pedir su perdón".

Otro ejemplo de apelación a la piedad lo constituye el discurso de *Marco Antonio*, en *Julio Cesar* de *Shakespeare* (Acto III, Escena II):

"Todos lo amasteis alguna vez y no sin causa. ¿Qué razón, entonces os detiene ahora para no llevarle luto? Oh raciocinio! has ido a buscar asilo en los irracionales, pues los hombres han perdido la razón! Toleradme! Mi corazón está ahí, en ese féretro, con Cesar, y he de detenerme hasta que torne a mí! "

5.1.7. El argumento de autoridad (ad verecundiam). Es la apelación a la autoridad. Apelar a la autoridad es informar que personas de renombre y prestigio están a favor del argumento que se defiende. Intenta establecer un marco de referencia a nuestro argumento. El argumento es falaz cuando se apela a opiniones de personas que no son autoridades legítimas en la materia de discusión. Se recurre regularmente a esta falacia en los anuncios publicitarios, en los cuales estrellas de cine, o deportistas, o personas de notoriedad, opinan, por ejemplo sobre las bondades y seguridad, por ejemplo, de un servicio financiero o de la seriedad de una empresa de medicina prepaga. Este argumento no siempre es falaz. Es el caso de que el argumento se afirme en la opinión de personas que sí son autoridades legítimas en la materia. Esta forma de argumentar no siempre es *incorrecta*. Por el contrario en muchas ocasiones constituye una *buena razón* para convencer a los demás el demostrar que nuestra opinión en un determinado campo se basa en la de autores expertos en esa materia. Este argumento se usa frecuentemente mediante citas doctrinarias. Así, por ejemplo, en la discusión acerca de los efectos de los efectos de un contrato celebrado por correo electrónico, es lícito recurrir a la opinión de juristas que han abordado el tema y han emitido opinión fundada.

Una variante del argumento de autoridad es la apelación al respeto, veneración, vergüenza o reverencia.

"Si tu difunto padre te oyera"

"Deberías avergonzarte por tu comportamiento"

"Si la policía los persigue es porque algo habrán hecho"

5.1.8. El argumento ad ignorantiam. La estrategia de este argumento consiste en defender que un enunciado es falso porque *nadie ha conseguido probar su verdad*. O que un enunciado es verdadero porque *nadie ha conseguido probar su falsedad*. Del hecho de que una proposición verdadera no haya sido aun probada no puede concluirse que dicha proposición en vez de verdadera es *falsa*. Trata de probar la verdad de una opinión porque nadie ha probado la falsedad. Se argumenta que una proposición es verdadera sobre la base de que no se ha probado su falsedad, o a inversa, de que es falsa porque no se ha probado su verdad. Weston cita el ejemplo clásico del senador norteamericano *Joshep McCarthy* cuando interrogado acerca de la prueba que sustentaba su acusación acerca de que cierta persona era *comunista* expreso:

"No tengo mucha información sobre esto, a excepción de la declaración de la Oficina de que nada hay en el expediente para refutar sus conexiones comunistas".

La falacia es clara: como no hay pruebas que no sea comunista, por lo tanto se debe concluir que sí lo es. El argumento es falaz porque existen muchas proposiciones falsas cuya falsedad aun no ha sido probada y que existen muchas proposiciones verdaderas cuya verdad no ha sido probada, pero. No obstante, existen contextos en los cuales la apelación a la ignorancia

es común y apropiada, es el caso del proceso penal, donde al acusado se lo considera inocente hasta que no se haya probado su culpabilidad. La presunción de inocencia sólo es una garantía constitucional para evitar el castigo a un inocente. Se asume que el acusado es inocente mientras no se demuestre su culpabilidad. Cuando el tribunal declara no culpable al acusado, no está declarando su inocencia, sino la falta o inexistencia de pruebas suficientes para condenarlo.

5.1.9. El argumento de la fuerza (*ad baculum*). Consiste en la apelación a la fuerza o a la amenaza de la fuerza para producir la aceptación a una determinada conclusión. Se intenta forzar al interlocutor a aceptar un argumento por *miedo* al ejercicio de la fuerza. La expresión *ad baculum* significa al bastón y se refiere al intento de apelar a la fuerza, en lugar de dar razones, para establecer una verdad o inducir una conducta. Este es un argumento común en las disputas políticas donde, por ejemplo, un partido dice afirma que si el partido contrincante llegase a ganar, el caos financiero y la pérdida de la estabilidad económica pondrían en peligro al país. No obstante este argumento no necesariamente es falaz, en materia de normas de tránsito, una vez agotadas las razones de apelación a la prudencia, la amenaza de aplicación de fuertes multas a los infractores de luz roja, o exceso de velocidad, se presenta como un argumento persuasivo de gran efectividad.

Como periodista usted está en su derecho de publicar esa noticia en contra del gobierno, pero recuerde que su diario no puede sostenerse si le retiramos la publicidad oficial.

5.1.10. El argumento circular o petición de principio. Esta falacia consiste en suponer la verdad de lo que uno quiere probar. La denominación repetición de principio se debe a Aristóteles y significa *afirmar lo que se quiere demostrar*. La petición de principio es un *argumento circular* porque nos lleva al punto de inicio, es decir la necesidad de probar la afirmación inicial. Un argumento *comete una petición de principio* cuando una premisa del argumento es simplemente un *replanteo* de la conclusión. Supongamos que se argumente que no debe castigarse ningún acto involuntario. El siguiente argumento comete una petición de principio:

Todos los actos que deberían castigarse son los voluntarios

Por lo tanto,

Ningún acto involuntario debería castigarse.

La conclusión ya está sobreentendida en una de las premisas. La verdad o falsedad de la conclusión depende de la verdad o falsedad de las premisas, que es *precisamente* lo que intenta demostrar.

Veamos algunos ejemplos:

El café estimula porque es un excitante.

Vedar es prohibir. Por lo tanto, prohibir es vedar.

Los dioses griegos eran superhombres. Por lo tanto eran superhombres, por ser dioses.

Me apasiona el Jazz, porque es mi música preferida.

5.1.11. Argumento de la pendiente resbaladiza El argumento de este tipo comienza reconociendo que la diferencia entre dos cosas $A, 1$ y $A, 2$, por ejemplo, *no es significativa*. Luego se afirma que la diferencia entre $A, 3$ y $A, 4$ tampoco es significativa. De seguir argumentando de esta manera el problema reside en que uno se encuentra como en una *pendiente resbaladiza (slippery slope)* y se acaba afirmando que entre $A, 1$ y A, n *no hay una diferencia significativa*

(Miranda, 1995,150). Por ejemplo: Una persona que *estudia una hora de inglés* no *domina el idioma inglés*. Juan lo tanto, que *estudia todos los días una hora de inglés*, no *domina el idioma inglés*. Este argumento se basa en la *repetición* de la premisa inductiva en número indeterminado de veces, sin prestar atención a la *acumulación* o al *efecto multiplicador* de los

hechos consignados. Este argumento recibe también el nombre de *argumento del montón*. Si a un montón de monedas se le quita una moneda, seguirá habiendo *un montón* de monedas. Si se continúa el proceso de quitar las monedas de a una, se llega a la conclusión que sin importar la cantidad de *veces* que quitemos a un montón de monedas *una moneda*, siempre seguirá habiendo un *montón de monedas*. Estos argumentos siempre tienen un término afectado de *vaguedad*. En los dos ejemplos anteriores el término *domina*, es un término *vago*, también lo es el término *montón* del segundo caso. La mejor forma de eliminar el argumento falaz es la de *definir* los términos empleados.

5.1.12. La falacia de la falsa causa. La falacia de falsa causa consiste en tomar como *conexión causal* el simple hecho de la *sucesión temporal*. En estos argumentos se defiende la tesis de que *A* es la *causa* de *B* por el hecho de que lo ha *precedido* en el tiempo. Consiste en pretender que la causa de alguna cosa es otra cosa que realmente no lo es. Principio *post hoc ergo propter hoc* (*después de algo, es la causa de algo*). Hume había establecido que la *sucesión temporal* entre dos fenómenos *A* y *B* es condición *necesaria* pero no *suficiente* para poder establecer un nexo causal

entre ambos (Miranda, 1995,146). Esta falacia produce además por confusión de una condición *necesaria* con una condición *suficiente*. "No existe razón para que el televisor no funcione. Está debidamente enchufado y hay corriente eléctrica". Es indudable que la existencia de corriente eléctrica es *condición necesaria* para que funcione el televisor, pero la corriente eléctrica no es condición *suficiente* para que funcione. Aun existiendo corriente eléctrica el televisor puede dejar de funcionar por otras razones. El error de este tipo de argumento consiste en establecer una conclusión *sin bases suficientes*. Weston (1994,67) formula un planteo interesante. Sostiene que a veces tratamos de explicar por qué sucede alguna cosa argumentando acerca de sus *causas*. Usted se pregunta, por ejemplo por qué algunos de sus amigos tienen una mentalidad más abierta que otros. Y descubre que la mayoría que tiene una mentalidad abierta también son personas cultas, están informadas, leen literatura, etc., mientras que aquellos que no tiene mentalidad abierta no lo son. Usted descubre, por lo tanto que hay una *correlación* entre ser *culto* y *tener una mentalidad abierta*. Entonces, probablemente concluirá en que *ser culto* conduce a tener una *mentalidad abierta*. Pero usted podría razonar de otra manera y concluir que entre el hecho de tener una *mentalidad abierta* y el ser *culto* no hay una *correlación directa*, sino que ambas circunstancias están *correlacionadas con una tercera causa común*, como por ejemplo el haber recibido una *formación universitaria*. Esta formación determina que una persona tenga una mentalidad abierta, y al mismo tiempo sea una persona culta. Por otra parte, cualquiera de los hechos correlacionados puede causar el otro. Si admitimos una correlación entre *ser culto* y tener *mente abierta*, no tenemos *certeza* acerca de la *dirección* de la correlatividad. Puede suceder que el ser *culto* sea la *causa* de tener mente abierta, o tener mente abierta puede ser la *causa* de ser culto. Y para oscurecer más la cuestión es posible que ambos hechos se influyan recíprocamente, y por lo tanto las relaciones de causa a efecto se multipliquen recíprocamente. Lo importante para Weston consiste en asumir que *rara vez* existe una *única causa*, no obstante lo cual es *útil* encontrar *alguna causa* que nos suministre una *razón suficiente*.

5.1.13. La falacia de la pregunta compleja. Se trata de formular una pregunta de tal forma que cualquiera que sea la respuesta se esté admitiendo afirmaciones implícitas. Consiste en formular una pregunta de tal forma que se *presupone la verdad* de alguna conclusión implícita en esa pregunta. Su objeto es inducir al adversario a contestar globalmente con un sí o un no a sabiendas de que la respuesta no es posible sin distinguir cada una de las preguntas y proceder por partes.

Supongamos la pregunta:

¿Ha dejado de golpear a su perro?

¿Ha dejado usted de discriminar a las mujeres?

Si la respuesta es afirmativa, significa que las discriminó hasta hoy. Si la respuesta es negativa, significa que las sigue discriminando. En ambos supuestos se está reconociendo que se ha discriminado. Esta forma de argumento falaz es sumamente utilizado por los abogados en sus interrogatorios. Veamos un ejemplo, el empleador despide a su empleado invocando una *justa causa*, y le paga los haberes adeudados. El empleado lo lleva juicio reclamando el pago de las *indemnizaciones legales* por considerar que el despido fue *sin causa justificada*. El abogado del empleado intenta probar que el despido fue sin causa justificada mediante el ardid de la pregunta compleja. Esta es la pregunta que le formula al empleador ante el Tribunal:

¿Es cierto que después del despido sin justa causa usted abonó al empleado los haberes adeudados?

Si el empleador contesta que sí, estaría admitiendo dos hechos (1) que despidió sin causa y (2) que pagó los haberes adeudados. Si contesta que no, estaría afirmando (1) que sí despidió con justa causa, y (2) que no pagó los haberes adeudados. Pero en ambos casos ha quedado atrapado por los efectos de la pregunta compleja. En el primer caso se concluye que despidió sin causa, con lo cual debe pagar las indemnizaciones legales. En el segundo se concluye que no abonó los haberes adeudados. La mejor forma de desbaratar la falacia de la pregunta compleja consiste en *dividir* la pregunta.

5.2. Las falacias verbales. La argumentación está ineludiblemente unida a los usos del lenguaje. En ocasiones los argumentos fracasan debido a que en su formulación contienen palabras o frases ambiguas o equívocas. Estas son las falacias de ambigüedad y las más comunes son el equívoco, la anfibología y el énfasis.

5.2.1. La falacia del equívoco. Hemos visto de algunas expresiones verbales tiene más de un sentido. Es el caso de la *ambigüedad* del lenguaje. Si en un mismo argumento se usa esa expresión en *distintos* sentidos, se incurre en la falacia del *equívoco*.

5.2.2. La falacia de la anfibología. Se incurre en esta falacia cuando se argumenta a partir de premisas cuyas formulaciones son ambiguas a causa de su construcción gramatical, de manera que una misma palabra pueda ser tomada en *sentidos diferentes*. Un enunciado es anfibológico cuando su significado está indeterminado debido a la forma en que se combinan las palabras. Un enunciado anfibológico puede ser verdadero bajo una interpretación y falso bajo otra.

Ejemplos:

(1) *Carlos le dijo a Ernesto que era inteligente.*

(2) *Esteban le dijo a Diego que debía atender a su madre.*

(3) *Prohibido estacionar en ambas aceras.*

Estas proposiciones son anfibológicas pues están afectadas de *ambigüedad*: (1) ¿Quién es el inteligente, Carlos o Ernesto? (2) ¿De qué madre se trata? ¿Si está prohibido estacionar en *ambas* aceras, está permitido estacionar en *una* acera? Se cita como ejemplo clásico de enunciado anfibológico el del oráculo de Delfos. Creso, rey de Lidia, fue advertido al consultar el oráculo de Delfos, antes de iniciar la guerra contra el reino de Persia, de que "*si Creso va a la guerra contra Ciro, destruirá un poderoso reino*". Entusiasmado con esta predicción, que a su entender le auguraba el triunfo, atacó y fue destruido por Ciro, el rey de Persia. Desesperado, compareció nuevamente ante el Oráculo, cuyos sacerdotes le dijeron que la respuesta había sido correcta. Al ir Creso a la guerra contra Ciro, había destruido un poderoso reino: el suyo propio! Otro ejemplo es la predicción de *Macbeth* la obra de *Shakespeare*: "Nadie que haya nacido de mujer podrá dañarte". *Macbeth* fue muerto por *Macduff* que no *había nacido de mujer por parto natural*, sino por *cesárea*.

5.2.3. La falacia del énfasis. Un argumento puede resultar engañoso y no válido cuando el cambio de significado dentro de él surge a partir del cambio de *énfasis* en las palabras o en sus partes. Copi (1995,156) cita este ejemplo:

"Disgustado con su nuevo piloto porque acostumbraba emborracharse el capitán de un barco escribió en su bitácora la agria observación: 'Hoy el piloto estaba borracho'. Un día el capitán estaba enfermo y el piloto se encargó de llenar la bitácora, se tomó su venganza y escribió: 'Hoy el capital estaba sobrio'.

IV-ARGUMENTOS JURIDICOS

1. La lógica jurídica como lógica aplicada al derecho. La lógica tiene mucha importancia para la ciencia del derecho. La lógica aplicada al razonamiento jurídico permite la discusión, la exposición de fundamentos y demostraciones y el desarrollo de teorías. Esta *necesidad* de la lógica aplicada al derecho no significa que exista una *lógica jurídica* como *lógica autónoma*, una *lógica distinta* de las de otras ramas del derecho. Por lo tanto por *lógica jurídica* no debe entenderse una lógica especial con reglas propias, sino simplemente la *lógica* en la medida en que resulte *específicamente aplicada* al derecho (Klug, 1990,6).

2. Lógica de la argumentación jurídica En los últimos años se ha incrementado de manera importante la preocupación por la lógica. En el campo de lo jurídico este interés se ha proyectado en tres direcciones: (a) *Análisis lógico del lenguaje jurídico*. (b) *Lógica de las normas*. (3) *Lógica de la argumentación jurídica*.

Los autores fueron abandonando la concepción de la lógica formal que reduce la sentencia a un *silogismo* formal, donde la *premisa mayor* es la *norma*, la *premisa menor* es el *supuesto de hecho* y la conclusión el *fallo*. En realidad el *fallo judicial* no es nunca la *conclusión necesaria* de un silogismo, sino es siempre una *decisión* que como tal, presupone una *elección* entre varias posibles sobre una cuestión debatida.

3. Estructura de la argumentación jurídica En los procesos judiciales es necesario establecer la prueba de los hechos valiéndose de ciertos medios o *indicios*, que a menudo se contraponen unos a otros. Los *indicios* pueden estar constituidos por rastros, testimonios de terceros, documentos, situaciones determinadas. Estos indicios son *hechos objetivos* que son tomados como base para la argumentación conducente a la *reconstrucción* de los hechos que se tratan de probar. Por lo tanto la *argumentación jurídica* infiere de los indicios, la existencia o inexistencia de *otros hechos* que son considerados por la experiencia como la *única explicación práctica posible de tales indicios* (Gortari, 1995,260). En estos casos, concretamente se efectúa una *inferencia inductiva de reconstrucción*.

4. La teoría del discurso práctico de Robert Alexy Para Robert Alexy el *discurso jurídico* es un *caso especial* del *discurso práctico general*. Considera el *discurso práctico general* como aquel donde se recurre a *todo tipo* de argumentos a los fines de persuadir. El discurso jurídico es un caso especial del discurso práctico general porque en él *no puede* recurrirse a todo tipo de argumentos, sino solamente a *argumentos institucionalizados*, es decir argumentos *jurídicos*. Hay distintos tipos de argumentaciones jurídicas: (1) La de la *ciencia jurídica*, denominada *dogmática*; (2) La de los *jueces*, contenida en la *sentencia*; (3) La de los *debates* ante los tribunales, contenida en el *proceso*; (4) La de los *órganos legislativos*, contenida en las *discusiones parlamentarias*; (5) La discusión de cuestiones jurídicas entre abogados y/o estudiantes; (6) La de los medios de comunicación referente a

cuestiones jurídicas. Todas estas argumentaciones son distintas, pero con una característica común: se argumenta *jurídicamente*. Mientras en la argumentación práctica *general* se usan distintas razones o justificaciones, en la argumentación jurídica hay un *marco limitado* que está determinado por el derecho *vigente*. Las limitaciones se presentan en distinto grado: el marco es más amplio en la ciencia jurídica, y más restringido y limitado temporalmente en el proceso. Se afirma que la argumentación jurídica es un *caso especial* del discurso práctico general porque: (a) La argumentación jurídica se refiere a *cuestiones prácticas* (acerca de lo que puede o debe ser hecho u omitido). El hecho de que muchas discusiones se refieran sólo al *conocimiento y descripción* de las normas jurídicas no invalida esta afirmación; (b) Estas cuestiones son discutidas desde el punto de vista de su *pretensión de corrección*. Aspiran a estar *racionalmente fundadas*. Los jueces deben *motivar* (fundar) sus fallos. Deben explicar a las partes, por medio de *razones*, por qué se dicta una decisión que afecta negativamente sus intereses; (c) Es un *caso especial*, porque dicha argumentación ocurre bajo ciertas *condiciones de limitación*. Así, en el proceso, los argumentos proceden de discusiones jurídicas y pronunciamientos judiciales. Las partes no quieren *convencerse* unas a otras, sino que pretenden que *toda persona racional* deba estar de acuerdo con ellas. Pretenden que sus argumentos sean aceptados en *condiciones ideales*. Alexy toma del pensador alemán Jürgen Habermas el concepto de *situación ideal de diálogo*. Habermas intenta construir una *pragmática universal* donde son reconstruidos los presupuestos de racionalidad implícitos en los usos del lenguaje.

5. La argumentación como resolución del caso. Genaro Carrió en "*Cómo estudiar y como argumentar un caso*", Abeledo Perrot, 1987, cuando se habla de "*caso*" se hace referencia a un *problema práctico*. Una persona C (cliente) que se encuentra en la circunstancia H (hechos) desea obtener un resultado R. Para la obtención de ese resultado son idóneos ciertos *medios* que sólo pueden ser usados - o usados sin peligro- por ciertas personas, los abogados, que poseen un conjunto de conocimientos y experiencia en la utilización de tales conocimientos. El cliente C, que se halla en las circunstancias H y quiere el resultado R, acude a un abogado para que éste le consiga ese resultado o le indique cómo hay que hacer para conseguirlo. El *conjunto de medios* que permiten llegar a R, partiendo de H, constituye la solución S. La labor de los abogados es pues, una labor *técnica*; consiste en usar ciertos *medios* para alcanzar un *resultado* a partir de una situación inicial dada. El derecho es una herramienta de *control social* y puede ser analizado desde el *punto de vista* del abogado, del legislador, de los jueces y de los profesores de derecho. El punto de vista del abogado es el que se ha expresado: saber usar ciertos medios para obtener un resultado particular; el punto de vista del *legislador* es saber usar ciertos medios para *crear* una norma de carácter *general*. El enfoque de los jueces es distinto: consiste en emplear normas generales para *justificar* decisiones particulares y concretas. Tanto el abogado como el legislador y el juez ven al derecho en un *contexto práctico*. El punto de vista del *profesor* de derecho, en cambio es *teórico* y excluye aquellas perspectivas pragmáticas. Los abogados, legisladores y jueces *usan* normas jurídicas. Los profesores *hablan* de ellas. Entre las cosas que hacen los abogados se encuentra el *predecir* y *provocar* decisiones concretas, con mayor o menor acierto y eficacia. Si bien para hacer ambas cosas con éxito es *necesario* conocer bien el derecho vigente, *no basta* con conocerlo. La verdad es que para ser un buen abogado *es necesario* conocer derecho y *no es suficiente* conocerlo.

6. Los argumentos jurídicos Podemos identificar diez argumentos jurídicos: (1) El argumento *a contrario*, (2) El argumento *a simili* o de la *analogía legis*, (3) El argumento *a fortiori*, (4) El argumento de la plenitud del derecho, o *a completudine*; (5) El argumento de la coherencia;

(6) El argumento psicológico o de la voluntad del legislador; (7) El argumento histórico; (8) El argumento *apagógico* o de reducción al absurdo, (9) El argumento teleológico, (10) El argumento económico;

Veamos cada uno de ellos.

6.1. El argumento a contrario El razonamiento a contrario se estudia al tratar el problema de la analogía ya que en los casos en que surgen dudas sobre la aplicación de determinadas leyes no es raro que sean ambas formas de razonamiento las que estén en cuestión. Es una conclusión a partir del contrario.

Tiene el esquema de la analogía. Este argumento es un procedimiento discursivo conforme al cual, dada una determinada proposición jurídica que afirma una obligación de un sujeto, a falta de una disposición expresa se debe *excluir* la validez de una proposición jurídica diferente que afirme la *misma obligación*. Así de una disposición que obliga a *los jóvenes* a prestar servicio militar, argumentando a *contrario* puede concluirse que *los jóvenes* están eximidas de prestarlo. En la ciencia del derecho se razona por *argumento a contrario* siguiendo el siguiente esquema: *Si el hecho llena los supuestos legales A1, A2, A3 se producen a su respecto las consecuencias jurídicas X1, X2 y X3. Pero, si un hecho no llena los supuestos legales A1, A2 y A3, entonces no tendrán lugar a su respecto las consecuencias jurídicas X1, X2, y X3*

6.2. El argumento a simili o por analogía. El recurso del argumento por analogía permite resolver un caso no previsto por el ordenamiento jurídico, aplicando la solución prevista por el legislador para *otro caso no previsto*. La analogía opera mediante la *comparación* de dos *supuestos de hecho*, el supuesto de hecho *no regulado* y el supuesto de hecho *regulado*. Toda vez que ambos supuesto son *semejantes pero distintos* deberán evaluarse los elementos *relevantes* de uno y otro caso a fin de considerarlos *semejantes* y aplicarles a ambos la *misma* solución normativa. El argumento por analogía es aquel que sobre la base del conocimiento de que dos o más objetos son *semejantes* respecto de una serie de *propiedades*, y que uno de ellos posee, además alguna *otra* propiedad, se afirma en la conclusión que el

o los objetos restantes *también poseen esa otra propiedad*. No es una *conclusión lógica* sino una *comparación*. No todos los argumentos son *deductivos*. Muchos argumentos no pretenden demostrar la verdad de sus conclusiones Proceden *circularmente*, no es posible ejemplificarla como en la deducción. Se *compara* entonces, lo conocido con lo desconocido. La argumentación por analogía es por lo tanto, *insegura, osada*

y *riesgosa*. La validez del procedimiento analógico depende ante todo de dos factores: (1) Deben presentarse, en lo posible, muchos casos *de* para ampliar la base de comparación. (2) La validez de una analogía depende esencialmente de la *elección del punto de comparación* y de la determinación de las características comparadas. Esta elección no se basa tanto en el conocimiento racional, es una *decisión*, y por lo tanto el ejercicio del *poder*, lo que en la mayoría de los casos ocurre sin reflexión.

6.3. El razonamiento por analogía El argumento analógico parte del supuesto de que un objeto A coincide en *ciertas notas* con un objeto A'. Entre ambos objetos, existen por lo tanto, ciertas notas *comunes* pero otras notas son *particulares y diferentes*. El razonamiento por analogía se sustenta en la *afirmación* de que esas *notas comunes* son *esenciales a ambos objetos*, y por lo tanto, se concluye, de que A' tiene *también* una nota B que posee A. Constituye un razonamiento de lo *particular a lo particular*.

6.3.1. Apariencia de silogismo El argumento analógico asume la *forma* de un silogismo, la *aparencia* de un silogismo, pero *carece de la fuerza probatoria del silogismo*.

Veamos este ejemplo suministrado por Romero (1958,84).

La tierra tiene las propiedades a, b, y c

En la tierra hay vida

Marte tiene las propiedades a, b, y c

Por lo tanto en Marte debe haber vida.

El error del argumento reside en que el silogismo debe su *rigor* a que se atiene a las leyes evidentes del razonamiento. La analogía en cambio, se funda en la *decisión*, más o menos fundada del decisor de que las notas comunes verificadas entre ambos objetos son *esenciales* o *relevantes*. Por lo tanto, si bien esta *afirmación de correspondencia* puede gozar de un cierto o un alto grado de *verosimilitud*, carece en absoluto de *seguridad*, por lo que el argumento analógico nunca deja de ser *probable*, pero *jamás seguro*.

6.3.2. La validez del razonamiento por analogía Formalmente el razonamiento por analogía no es *nunca válido*, ya que no existe ninguna regla lógica que permite hacer este tipo de inferencia. Pero el argumento por analogía puede ser más o menos *aceptable*, más o menos *plausible*, de acuerdo al *contexto* general en que se formula y el carácter de las *notas comunes* o *relevantes* que se consideren.

Veamos estos ejemplos:

(1) *Juan, Pedro y Diego, excelentes alumnos, cursaron un máster en Oxford y a su regreso obtuvieron buenos empleos.*

Carlos, excelente alumno, cursó un máster en Oxford,

Por consiguiente, Carlos a su regreso obtendrá un buen empleo.

(2) *Juan, Pedro y Diego, son altos y solteros y obtuvieron buenos empleos.*

Por lo tanto, Esteban que es alto y soltero obtendrá un buen empleo.

En ambos casos los argumentos por analogía tienen la misma estructura: existen dos propiedades comunes y una tercera que se atribuye por analogía. No obstante ello, el primer argumento analógico se presenta como más *plausible* que el segundo. Es decir atribuimos *mayor probabilidad* a que Carlos obtenga un buen empleo a los hechos de que es un *excelente alumno* y a que ha *cursado un máster en Oxford*, a que Esteban obtenga un buen empleo a los hechos de que sea *alto* y *soltero*. Es decir, ante la *conclusión analógica de establecer la posibilidad de obtener un buen empleo* que atribuimos a Juan, Pedro y Diego, estimamos *plausible* considerar como *propiedades comunes relevantes* entre Juan, Pedro, Diego y Carlos, el *ser todos ellos excelentes alumnos* y el haber *cursado todos ellos un máster en Oxford*. Esto nos permite concluir, por *analogía* que Carlos obtendrá un buen empleo aún en la hipótesis de ser *bajo* y *pelirrojo*, notas comunes de Juan, Pedro y Diego, las que consideramos, a los efectos del razonamiento analógico como *propiedades irrelevantes*. De la misma manera consideramos *poco probable* que Esteban obtenga un buen trabajo por el hecho de ser *alto* y *soltero*, pese a que estas características son comunes a Esteban, Juan, Pedro y Diego, ya que consideramos que estas *notas comunes* son *irrelevantes* a los fines de obtener un buen empleo. De todas maneras ambos ejemplos no se mueven en otro campo que no sea el de la *mayor o menor probabilidad*. La conclusión de que Carlos tiene *más probabilidad de conseguir un buen empleo que Esteban* no se halla garantizada por un razonamiento *válido*, ya que de las premisas no se sigue *necesariamente* la conclusión.

6.3.3. El argumento por analogía y el razonamiento jurídico El argumento por analogía es comúnmente utilizado cuando se trata de la aplicación de *enunciados de derecho* a casos determinados. Se habla de *aplicación analógica de enunciados jurídicos* cuando uno de estos, que se ha formulado para un supuesto *determinado*, se aplica a otro *distinto* que coincide con el primero en los *aspectos esenciales*. De todas formas

la analogía es un proceso que debe utilizarse con cautela y cuidado. Ejemplo de argumento analógico:

Es impropcedente decretar la división del inmueble que fuera adquirido conjuntamente por los concubinos, hasta tanto su hija menor alcance la mayoría de edad, pues, habitando la niña en el hogar,

resulta aplicable analógicamente lo dispuesto por el art. 1277 del Cód. Civil, en tanto no deben formularse distinciones desde la perspectiva del derecho de los hijos, más allá de las diferencias entre una familia matrimonial y una extramatrimonial.

6.3.4. Los argumentos a simili y su vinculación con la interpretación extensiva y restrictiva.

No deben confundirse los argumentos a simili o por analogía con los criterios de interpretación. Los argumentos a simili o pro analogía operan en caso de *ausencia* de una norma que prevea el caso en análisis. Recordemos: el argumento por analogía permite resolver un caso *no previsto* por el ordenamiento jurídico, aplicando la solución prevista por el legislador para *otro* supuesto de hecho que se *asemeja* al caso no previsto. La analogía opera mediante la *comparación* de dos *supuestos de hecho*, el supuesto de hecho *no regulado* y el supuesto de hecho *regulado*. No se comparan *normas*, se comparan dos *supuestos de hecho*, el supuesto de hecho *no regulado* o no previsto por la norma y el supuesto de hecho *regulado* o previsto por la norma mediante la imputación de una consecuencia jurídica determinada. Si el operador entiende que existe semejanza relevante entre los dos supuestos de hecho- el regulado y el no regulado, por *analogía* resolverá *aplicar la consecuencia jurídica* prevista por la norma en el supuesto de hecho *regulado* al caso en Examen: supuesto de hecho *no regulado* o no previsto por norma alguna. Los criterios de interpretación extensiva o restrictiva operan en un supuesto distinto: aquí *sí hay norma* que fija una consecuencia jurídica a un supuesto de hecho. El problema se centra en la interpretación o *alcance* de los términos utilizados para caracterizar el supuesto de hecho. Veamos un ejemplo: La ley de contrato de trabajo en el Título VII-Trabajo de mujeres- en sus artículos 181 y 182 prohíbe el *despido por causa de matrimonio*- supuesto de hecho- estableciendo, como consecuencia jurídica para el caso de configuración del supuesto de hecho una indemnización especial equivalente a un año de remuneraciones. Toda vez que el supuesto de hecho es el *despido por causa de matrimonio* se ha discutido en la jurisprudencia si la indemnización especial corresponde sólo a la *mujer* que contrajo matrimonio, o si además le corresponde al *hombre* que contrae matrimonio. Si afirmamos que el supuesto de hecho se refiere exclusivamente a la *mujer que contrajo matrimonio* estamos sosteniendo un criterio de interpretación *restrictiva*. Interpretamos restrictivamente el supuesto de hecho *despido por causa de matrimonio*, invocando como justificación, por ejemplo, que el texto normativo se halla inserto en el título VII dedicado al *trabajo de mujeres*. La interpretación es restrictiva porque *reducimos* los efectos del supuesto de hecho a las mujeres y excluimos de sus efectos a los hombres. Si en cambio, afirmamos que el supuesto de hecho *despido por causa de matrimonio* es aplicable tanto a la *mujer que contrajo matrimonio* como al *hombre que contrajo matrimonio* estamos aplicando un criterio de interpretación *extensiva*. Interpretamos extensivamente el supuesto de hecho *despido por causa de matrimonio*, invocando como justificación, por ejemplo, que el texto normativo aún cuando se halla inserto en el título VII dedicado al *trabajo de mujeres*, en la redacción del Art. 181 no hace distinción respecto del sexo del trabajador, que la norma de referencia tutela la institución familiar, etc.

Veamos otro ejemplo de *interpretación extensiva*:

La condición de orden público de los derechos de consumidores y usuarios obedece a la necesidad de fijar directrices para el mercado, desde una perspectiva realista, lo que impone al juez una interpretación amplia, extensiva y sistemática del dispositivo legal. y si bien la ley 24240 no menciona explícitamente a las entidades bancarias -salvo en lo referente a los créditos para el consumo- estas quedan incluidas dentro de las personas jurídicas mencionadas en su artículo 2°.

Ejemplo de interpretación restrictiva:

La ley 21839: 2 legisla el caso de excepción a la obligatoriedad de la retribución al profesional interviniente en el pleito. Consecuentemente, su interpretación debe ser restrictiva habida cuenta que podría llegar a constituir una renuncia de derechos -que no puede presumirse.

6.4. El argumento a fortiori En este argumento se entiende que la solución prevista para un determinado caso debe extenderse *con mayor razón* a otro caso que en principio no ha sido previsto. Por ejemplo si está prohibido transitar en las avenidas rápidas a una velocidad mayor de 60 km/h., *con mayor razón* lo estará respecto de las calles transversales

6.5. El argumento de plenitud. Este argumento afirma el carácter *completo* del sistema jurídico. Se funda en la idea de que el ordenamiento jurídico debe contener una regla general concerniente a *todos los casos* que no estén regulados por disposiciones especiales. Este principio presupone la inexistencia de *lagunas* y que el legislador ha sido plenamente *previsor*.

6.6. El argumento de coherencia El argumento de coherencia presupone un legislador *razonable*. El principio reclama que las decisiones judiciales se adopten *en relación* con los demás principios del sistema jurídico. Pero ocurre, que en los denominados casos difíciles los principios del sistema jurídico pugnan entre sí, lo que significa que una decisión puede ser coherente con relación a unos principios e *incoherente* respecto de otros, con lo que se trata que la decisión sea *lo más coherente posible*, es decir que sea *compatible* con el mayor número posible de principios, o los más básicos entre ellos. .

6.7. El argumento psicológico El argumento consiste en la investigación de la *voluntad* del legislador, mediante el estudio de los trabajos preparatorios, o antecedentes parlamentarios, a los fines de reconstruir la *intención* del legislador, la *razón de ser* de la ley, y el *problema concreto* que tenía que resolver.

6.8. El argumento histórico Este argumento presupone que el legislador da *continuidad* a sus previsiones. Que el legislador es *conservador* en el tratamiento de las instituciones jurídicas, y que las mismas y sus principios siguen vigentes, salvo modificación expresa de los textos legales.

6.9. El argumento apagógico o demostración por el absurdo. El argumento de *reducción al absurdo*, o *argumento apagógico* sostiene que el legislador es *razonable* y que no hubiera admitido una interpretación de la ley que conduzca a consecuencias ilógicas. En el argumento por *reducción al absurdo* se comienza con la suposición de una determinada tesis o afirmación. A continuación se demuestra que aceptar esa tesis lleva a una consecuencia que resulta *inadecuada, inaceptable o absurda*. Esta demostración por el absurdo hace que se concluya con la necesidad de negar o rechazar la tesis original. Ejemplo:

Por otra parte, cualquier solución que implicara dejar librado a la discrecional apreciación de los jueces cuál fuese el tiempo de demora admisible más allá del legal —sea éste computado en horas, en minutos o en segundos— o cuáles fueran las razones de fuerza mayor que pudiesen ser invocadas, implicaría que los efectos de la cosa juzgada o, en su caso, de la preclusión, quedasen sujetos a la voluntad arbitraria de aquéllos. Si la sirena de una ambulancia se ha hecho sonar efectivamente, quien se encuentra circulando en el tránsito vehicular debe necesariamente suponer que aquélla se encuentra en estado de emergencia, pues de otro modo no se escucharía la señal, y debe proceder inmediatamente como lo estatuye la ley de tránsito, dejando libre el paso o deteniéndose junto a la calzada o banquina.

De no ser así estaríamos ante el absurdo lógico y jurídico de pretender que se anuncie el diagnóstico médico a voces para que los conductores de los demás rodados puedan juzgar si se trata o no de una urgencia. De tal modo quien escucha una sirena y no actúa inmediatamente como lo dispone la ley 13.893 incurre en la grave contravención descrita por el art.49 de la ya mencionada ley, naciendo la responsabilidad a su cargo.- Para regular honorarios al veedor informante, tratándose de medidas cautelares previstas en el art. 1295 del Código Civil, deberán tenerse en cuenta los bienes asegurados con la medida precautoria, el trabajo realizado sobre dichos bienes, sin perjuicio del resultado que las partes obtengan en sus pretensiones pues es una cuestión extraña al experto designado, al que no puede serle opuestas. Un criterio distinto llevaría al absurdo de concluir que si se determinase en el proceso de liquidación de bienes de la sociedad conyugal, que tales bienes de la sociedad conyugal, que tales bienes no les pertenecen a los cónyuges no habría base regulatoria a pesar de los trabajos realizados. La intimación extrajudicial de pago que prevé el art. 5 de la ley 23.091 en lo que a sus requisitos se refiere, debe ser interpretada de conformidad con las reglas de la buena fe. Adoptar una posición contraria llevaría al absurdo de hacer prevalecer un simple recaudo formal sobre la verdad jurídica objetiva, con el desmedro consiguiente de la justicia, fin ideal del derecho.

6.10. El argumento teleológico El argumento atiende a la *finalidad de la ley.*, A las razones o motivos que llevaron al dictado de la norma. Se diferencia del argumento psicológico, ya que este caso no se estudia los trabajos preparatorios o debates parlamentarios, sino que se argumenta a partir del propio *texto de la ley*, acerca de la finalidad de la misma. Ejemplo:

Para tener un cabal marco de situación que permita desentrañar las finalidades que persiguió el legislador al sancionar estas leyes de contenido reparador, y de tal modo contar con una guía segura al momento de evaluar su aplicación a los casos concretos, es necesario señalar que junto a la ley 24.043, el Poder Legislativo también plasmó la voluntad política de la Nación de compensar otro tipo de ultrajes a la dignidad humana que se cometieron en aquellos años, de igual o mayor intensidad que las previstas en dicha ley. Por ello, entiendo que corresponde desestimar el razonamiento que pretende excluir de las reparaciones este tipo de violaciones a los derechos humanos, so capa de una interpretación literal, porque tanto la intención del legislador como la ratio del texto legal indica que situaciones como las aquí examinadas quedan aprehendidas en la ley, más allá de las imprecisiones de su texto. Así, por sobre las dudas que puedan subsistir luego de una exégesis literal, vale la pena reiterar que esta última solución recoge con fidelidad la voluntad legislativa y se adecua a las reglas de interpretación de la ley resumidas supra, en el capítulo anterior, en tanto supone una inteligencia valiosa de lo que la norma ha querido mandar, que compatibiliza el fin común de la tarea legislativa y de la judicial, sin que sea obstáculo para ello la posible imperfección técnica de su instrumentación legal. La misión judicial, ha dicho esta Corte, no se agota con la remisión a la letra de la ley, toda vez que los jueces, en cuanto servidores del derecho y para la realización de la justicia, no pueden prescindir de la "ratio legis" y del espíritu de la norma; ello así por considerar que la admisión de soluciones notoriamente disvaliosas no resulta compatible con el fin común tanto de la tarea legislativa como de la judicial

6.11. El argumento económico En un ordenamiento jurídico, y en sentido lógico, las normas sólo forman un sistema cuando no generan lagunas, ni contradicciones, ni hay redundancias. La inexistencia de redundancias consiste en que para un caso determinado no existe más de una norma que prevea su solución. El argumento económico permite sostener la imposibilidad de redundancias en el sistema normativo, y de esa forma desechar, en la hipótesis la aplicación de la norma presuntamente redundante.

