

## LOS ARGUMENTOS POR COMPARACIÓN O ANALOGÍA

### II. EL ARGUMENTO *A FORTIORI*

Índice: [El argumento a fortiori](#)  
[Argumentum a maiore ad minus](#)  
[Argumentum a minore ad maius](#)  
[La pregunta que argumenta](#)  
[Combinación de argumentos](#)  
[Resumen](#)

Quien haze la canasta fazerá el canastillo  
ARCIPRESTE DE HITA.

#### La comparación con ejemplos mayores y menores: el argumento *a fortiori*

Al razonar por analogía con un [argumento a pari](#), nos fijamos únicamente en la existencia de una semejanza, dando por supuesto que es del mismo grado en ambos casos. No sólo decimos, por ejemplo: *ambas son inteligentes*, sino: *tan inteligente es la una como la otra*. Basados en ello argüimos que lo válido en el primer caso debe serlo en el segundo **por la misma razón**.

Del mismo modo, podemos utilizar ejemplos en los que aquello que comparamos (la misma razón) es mayor o menor en un caso que en otro. De este modo llegamos a la conclusión con más fuerza (*a fortiori*), a mayor abundamiento, **con mayor razón**.

Juan es más alto que Pedro.  
Luego si Pedro alcanza, Juan alcanzará por la misma razón, pero aumentada.

Los casos siguen siendo cualitativamente iguales (ambos son altos), pero la cantidad del aspecto que comparo varía, así es que el argumento gana en contundencia.

Tornó a probar [Don Quijote] si podía levantarse; pero si no lo pudo hacer cuando sano y bueno, ¿cómo lo haría molido y casi deshecho?

Caben aquí dos posibilidades: podemos comparar nuestro caso con uno mayor o con uno menor, es decir, podemos probar las cosas menores por las mayores y, al revés, las cosas mayores por las menores.

Si Pedro alcanza, más alcanzará Juan porque es más alto (alcanzará con más razón).  
Si Juan no alcanza, menos alcanzará Pedro (que es más bajo) (no alcanzará con más razón).

a. Cuando apelamos a un ejemplo en el que la razón se da en un grado mayor que en nuestro caso, el viaje de lo conocido a lo desconocido transcurre de lo más a lo menos (***argumentum a maiore ad minus***):

*Si vale para lo que es más, vale para lo que es menos:*

FEDRA— Cuando a los nobles les parece bien lo vergonzoso, con mayor razón le

parecerá hermoso al vulgo. 1

*Quien puede lo más, puede lo menos:*

A los que hemos desalojado de las alturas, ¿dudaremos de enfrentarlos en campo raso?

Sin duda golpea a sus vecinos quien hasta a su padre golpea. 2

*Si no puede lo más, tampoco podrá lo menos:*

Si cuatro legiones no bastaron, menos podrán dos.

David fue el más señalado en santidad, Sansón en fuerza y Salomón en sabiduría, y a todos tres los sacaron de quicio las mujeres. Pues ¿quién se podrá en esta parte apoyar sobre sus fuerzas, virtud y literatura? (HORNERO)

*Quien da lo más, da lo menos.*

Hacia el siglo XI, los partidarios del obispo de Roma sostuvieron que quien da lo más, da lo menos; que los cielos envolvían la tierra, y que si Pedro tenía las llaves del continente, tenía también las llaves del contenido. 3

**b. Cuando aportamos un ejemplo menor, vamos de lo menos a lo más (*argumentum a minore ad maius*). Escojo un ejemplo que queda superado por la cosa de que se trata:**

*Si está prohibido lo menos, está prohibido lo más:*

Si está prohibido causar heridas, está prohibido matar.

Si está prohibido andar por el césped, está prohibido arrancarlo.

Si está prohibido gritar en el aula, con más razón lo estará en la biblioteca.

*Si es posible en malas condiciones, más lo será en las buenas:*

DON QUIJOTE— El toque está en desatinar sin ocasión y dar a entender a mi dama que si en seco hago esto, ¿qué hiciera en mojado?

*Si es malo en lo menos, peor será en lo más:*

Quien no tiene ánimo para dar un jarro de agua al que ha sed, no tendrá lástima de quitar el pan al hambriento. 4

Un hombre que, viendo que teníamos éxito, se atrevió a traicionarnos ¿qué nos habría hecho si hubiéramos fracasado?

Y añadido que el regente no debe ser casado con francesa; y si fuere viudo, mucho mejor. Sabemos lo que puede influir una mujer en los hombres públicos. ¡Qué no harán las francesas, hembras muy leídas y escritas! (CAPMANY). 5

## Una pregunta retórica

A veces, el argumento *a fortiori* adopta la forma de una pregunta que no espera respuesta pero que constituye un argumento:

SAN MATEO- ¿Cómo ves la paja en el ojo de tu hermano y no ves la viga en el tuyo?

LADY MACBETH- ¿Sin ocasión te atreviste y ahora que la tienes te abates?

CICERÓN- ¿A qué no se atreverá, si es vencedor, el que no habiendo conseguido ninguna victoria ha ejecutado tantas maldades?

DANTE- ¿Cómo podré avanzar, si tú, que sueles confortarme en mis vacilaciones, tienes miedo?

LIVIO- La paz la quieren incluso los que pueden vencer: ¿qué debemos querer nosotros?

FRAY LUIS DE LEÓN- Si el descuido ofende a Dios, ¿qué hará la crueldad? Y si el no favorecer a los huérfanos le desagrade, ¿qué será el quebrantarles los brazos? 6

---

1 Eurípides: *Hipólito*.

2 Aristóteles: *Retórica* II, 1379b, 15.

3 Voltaire. *Diccionario Filosófico: Pedro*.

4 Fray Luis de León. *El libro de Job*

5 *Cortes de 1834*.

6 Fray Luis de León. *El libro de Jo*

Y se presta muy bien a la ironía:

Si ése es intelectual ¿qué soy yo?  
Si esto que digo es injusto ¿cómo llamaremos a lo que usted propone?  
¡Si el alcalde se lleva los pinos, qué no harán los vecinos!

La primera la hizo Dios  
y esa engañó al padre Adán;  
cuando a esa Dios la hizo,  
¿cómo serán las demás? (cantar).

La publicidad emplea el argumento *a fortiori* a cada paso: se arroja un reloj desde un helicóptero, o se adhiere a la rueda de una moto de montaña; un coche atraviesa selvas y pantanos; una batería funciona en el Polo Norte... *Las cosas que soportan condiciones tan extremadas, con más razón resistirán las minúsculas exigencias de la vida diaria...*

Ni qué decir tiene: los requisitos de los argumentos *a fortiori* son los mismos que los señalados para los [argumentos a pari](#), de los que no se diferencian sino por la cantidad de razón suficiente. Como hemos visto dicha cantidad incrementa la fuerza del argumento, pero el resultado práctico es el mismo: lo válido para un caso, lo será también en el otro (eso sí: con más razón).

### ***La combinación de los argumentos de analogía***

¿Qué forma es más recomendable: el argumento *a pari* o los argumentos *a fortiori*? Los tres son perfectamente compatibles. Por ejemplo:

A PARI: El Celta ganó el partido de ida porque juega mejor, luego ahora volverá a ganar por la misma razón.

DE MENOR A MAYOR: Si el Celta ganó con cuatro bajas, con mayor razón ganará ahora que tiene la plantilla completa.

DE MAYOR A MENOR: Si ellos no fueron capaces de ganar en su campo, con menor razón lo serán en el nuestro.

Muchas [sumas de argumentos](#) convergentes se construyen de esta manera. Conviene tener en cuenta todas las variedades porque enriquecen y hacen más atractiva la argumentación. El procedimiento no es complicado. Cualquier argumento analógico se transforma en argumento *a fortiori* sin más que acentuar o rebajar los planteamientos:

Si A, **por tal razón** produjo Z  
B, por la misma razón producirá Z.

Si A, **con dificultades** produjo Z  
B, sin dificultades, producirá Z con mayor razón.

Si A **con ventajas** no pudo evitar Z  
A sin ventajas, lo evitará menos.

---

En **resumen**:

I. El argumento ***a fortiori*** pretende que lo que es válido en un ejemplo, lo sea con más razón en un caso semejante en más o en menos.

II. Hemos distinguido dos variedades:

la comparación con un ejemplo mayor (**argumento *a maiore ad minus***)

y la que aporta un ejemplo menor (**argumento *a minori ad maius***)

III. Sus requisitos son los mismos que exigen los argumentos *a pari*.

---

Revisado: abril de 2005