

## LOS ETHOS EN LA ECONOMÍA DE SMITH

Juan Carlos Ramírez Echeverri<sup>1</sup>

### Introducción

En el *Diccionario de la real academia española de la lengua* aparece la siguiente definición de la palabra Etos<sup>2</sup> “Conjunto de rasgos y modos de comportamiento que conforman el carácter o la identidad de una persona o una comunidad” (2014). Esta palabra deriva del griego en la que encontramos dos términos: éthos (ἦθος) cuyo significado es estancia habitual, residencia, cuadra, establo, guarida, región de levante, carácter, costumbre, uso, disposición e impresión moral (Yarza, 1988, pág. 344) y, êthos (ἔθος) que significa hábito, costumbre, uso (Yarza, 1988, pág. 228). Al traducirla del griego se conservó un sólo término que tiene dos acepciones, la más común es la de característica o costumbre, ya sea de una persona o de una comunidad. La segunda acepción es ampliamente usada para definir las prácticas culturales de una comunidad que derivan de su cosmovisión o inclusive se usa en un sentido lato como las asunciones teóricas aceptadas o propuestas en un desarrollo disciplinar. A continuación mostraré el uso que se hace de estas dos acepciones, a manera de ejemplo, en dos artículos que pertenecen al campo de la economía: “Ruptura Colonial: En la búsqueda de un ethos económico” y “De la retórica económica, o mejor, de la posible existencia de un “ethos” económico”. El primero, escrito por Mauricio Ramírez y el segundo del autor Reyle Rodríguez. La palabra etos permite articular el pensamiento de Adam Smith en una continuidad entre retórica, ética y economía y mostrar el lenguaje como eje articulador del pensador.

---

<sup>1</sup> Juan Carlos Ramírez Echeverri es Comunicador Social- periodista, Especialista en comunicación organizacional y Magister en Filosofía contemporánea. Actualmente cursa segundo semestre del Doctorado en Administración de la Universidad EAFIT y ocupa el cargo de Profesor Asistente de la Universidad de Antioquia en la Facultad de Comunicaciones. El profesor Ramírez es autor de Retórica en la sociedad de las organizaciones publicado en 2013. Mail: jurami14@eafit.edu.co

<sup>2</sup> “La palabra ética en español deriva de dos palabras griegas que difieren en la primera letra por dos tipos de e diferentes: una es con épsilon (ἦθος) éthos que significa costumbre y la otra con eta (ἔθος) êthos que significa carácter o modo de ser. Fonéticamente épsilon es corta y eta es larga” (Páez, 2006, pág. 161)

### Desarrollo del tema

En el primer artículo el autor usa el término *ethos* para referirse a la construcción colectiva de prácticas económicas, políticas y sociales que dan identidad a la comunidad colombiana después de la colonización. En el otro artículo el *ethos* es una metáfora con la que se alude al carácter del orador, al que se refiere Aristóteles en su *Retórica* y, lo usa para enumerar algunas corrientes disciplinares económicas y caracterizar los distintos *ethos* de los autores y así propone y forma una clasificación de los discursos económicos. Con estos dos ejemplos se muestra el uso del término *ethos* en economía y dos maneras de entenderlo: una que se refiere a los caracteres del orador y que corresponde a la tradición argumentativa, y el otro a los rasgos que configuran una comunidad, que, desde la tradición weberiana, se asume de manera sociológica y económica.

El ensayo “Ruptura Colonial: en la búsqueda de un *ethos* económico” del profesor Ramírez, describe cómo históricamente se busca una idea del desarrollo de lo social, lo económico y lo político en nuestro país. La ruptura con España en la época colonial, significó una transición hacia un nuevo orden nacional político y a la vez económico que caracterizara la comunidad colombiana. En este caso el *ethos* apunta tanto a las costumbres como a las prácticas políticas y económicas que forjaron y estructuraron la identidad de la comunidad colombiana postcolonial. El resumen del artículo señala:

Los procesos de transformación ideológica, orientados por las concepciones de desarrollo de personalidades de la política y la economía, durante el siglo XIX en Colombia, se pueden leer como la respuesta a un proceso anacrónico de adopción de patrones que no correspondieron al ordenamiento económico del momento. Lo que acarrió la formulación de una mentalidad “modernizadora” sustentada en experiencias individuales e ideas foráneas, a partir de las cuales se pretendió desarrollar una idea de lo económico, lo social y lo político.

En este sentido, para identificar la formación de un *ethos* económico, el presente artículo se dimensiona en el contexto del debate desarrollado en torno a la idea de un Estado-nacional en Colombia en el período de 1850-1890 y que se evidenció en los procesos de transformación institucional (Ramírez, Ruptura colonial: en búsqueda de un *ethos* económico, 2007, pág. 13)

Entonces el *ethos* es entendido como mentalidad política-económica del país.

Las prácticas o teorías de una colectividad científica también pueden ser analizadas como componentes de dicha comunidad; esa parece ser la acepción de *ethos* en el caso del segundo ensayo. El trabajo de Rodríguez “De la retórica

económica, o mejor, de la posible existencia de un “ethos” económico” es clara muestra de la construcción de un acervo teórico de la economía revisando varias teorías en su devenir histórico como configurantes del área disciplinar. El resumen postula:

Partiendo de la retórica de Aristóteles se pueden identificar tres elementos para la persuasión; estos son el pathos, el ethos y el logos. Aceptando que todo discurso los contiene, en este caso el económico, se pretende identificar el “ethos” económico. Valiéndose de la metáfora del ethos se trata de buscar un conjunto de rasgos que conforman el carácter o la identidad de lo económico. Así, el propósito esencial del presente trabajo es realizar un análisis reflexivo sobre ciertos elementos de la economía, a partir de un supuesto “ethos” económico (Rodríguez, 2012, pág. 66)

Las metáforas expanden nuestra concepción del mundo y desplazan significados de una palabra a otra<sup>3</sup>. En el caso específico del artículo de Rodríguez la palabra *ethos* se usa de varias maneras, una como componente ético del discurso: “Si se tratara de establecer algo semejante al “ethos” económico en el pensamiento de Adam Smith, este sería –al menos de inicio–, “el principio moral de simpatía” (Rodríguez, 2012, pág. 66). En otra parte del texto significa contenido del discurso: “Entonces, indagando sobre el “ethos” económico en la propuesta de David Ricardo, podemos decir, el análisis de Ricardo se centra en la manera como se distribuye el excedente y de qué forma éste se utiliza para la acumulación, base del desarrollo del capitalismo” (Rodríguez, 2012, pág. 67). En otro aparte del texto el término apunta a costumbres y cultura: “Max Weber (1992, 2003), propone –su “ethos” económico– que son las instituciones y la cultura las que, en mayor grado, determinan las condiciones materiales de la reproducción económica” (Rodríguez, 2012, pág. 73). En este último caso me parece que la propuesta de Rodríguez coincide más o menos con el uso de la acepción en Ramírez.

El autor del segundo texto propuso, al inicio del mismo, la idea de utilizar la metáfora como estrategia narrativa para estructurarlo. En ese sentido, no se le debe hacer una crítica, pues es clara su intención y su conocimiento sobre argumentación. Sin embargo, se hará un par de precisiones, que a mi juicio muy personal, son pertinentes y que corresponden a lo elaborado en la retórica aristotélica. El *ethos*, el *pathos* y el *logos* están presentes en cada discurso, pero el *ethos* se construye a partir de la aparición del orador, de su presencia física, de

---

<sup>3</sup> “En esencia, ese tropo se ha definido (Aristóteles, Poética, cap. 21) como aquel que consiste en aplicar a una cosa la denominación (o la predicación) corriente de otra realidad. Sin embargo, no cualquier desplazamiento nominativo (o predicativo) desemboca en una metáfora, especialmente en una metáfora feliz, apropiada o con cualquier otra fuerza retórica que el cambio de denominación persiga” (Gómez & Olmos, 2011, pág. 387)

la declamación y puesta en escena: “Pero conviene que esto suceda por medio del discurso y no porque la opinión haya anticipado este juicio respecto del orador” (Aristóteles, 1994, I, 2, 1356). Si bien Barthes (1974) y otros, a partir de la segunda mitad del siglo anterior, hacen análisis retóricos de los discursos sólo como textos escritos, esta no fue la idea original de los oradores griegos ni romanos para quienes la *lexis* era fundamental<sup>4</sup>. Basado en esta primera observación se hará una segunda: en la acepción lógica del discurso, el *logos* tiene que ver con la manera cómo éste se estructura; si la idea era mostrar un desarrollo histórico de algunas corrientes, ese orden ya pertenece a un *logos* o la forma en la que se establece el discurso económico desde el pasado hasta nuestros días. Así, el título debería ser: “De la retórica económica, o mejor, de la posible existencia de un “logos” económico” y no usar el término *ethos* como metáfora del orador; pues sólo así se da la posibilidad real de construir un discurso económico no por autores, pues no está hablando propiamente de su credibilidad, sino que se refiere a desarrollos teóricos que van estructurando la disciplina económica a través del tiempo. Estas dos observaciones las sustentó en las afirmaciones que hace Carlos Rodríguez Braun, economista y traductor de Smith, cuando dice que la economía está llena de metáforas y que pueden llevar a malos entendidos. El uso de la metáfora en economía ha llevado a malos entendidos como: darle a la economía una figura antropomórfica, darle características de ser humano poseedor de discurso<sup>5</sup> y yendo más allá, dándole la autonomía<sup>6</sup> que no le corresponde, lo que permite afirmaciones tales como: el mercado es autónomo y no depende del hombre<sup>7</sup>, una crítica que Ramírez (Ramírez, Curso Economía y sociedades. Universidad Eafit, 2014) muestra en sus clases. El segundo riesgo es tomar de manera ligera el análisis discursivo en el que tanto se ha avanzado y en lugar de revisar en los textos de los economistas cómo se dan la prudencia, la virtud y la benevolencia, componentes del *ethos* del orador<sup>8</sup>, asume *ethos* por proceso cognitivo con el que se da el desarrollo de las ideas.

---

<sup>4</sup> En la retórica se diferencian dos roles: el logógrafo que es quien escribe el discurso y el rétor que es quien lo pronuncia. En algunos casos confluyen, pero en otros es claramente diferenciable. Esta diferencia tiene implicaciones a la hora de hacer el análisis discursivo.

<sup>5</sup> Estamos de acuerdo con que se puede estudiar la economía como discurso, pero es evidente que no fue producido por un solo hombre y que la economía no es un ente autónomo.

<sup>6</sup> Paradójicamente mientras escribo este texto inquiriendo claridad y poca ambigüedad, cosa que en el lenguaje natural no existe, se me ocurre un oxímoron para explicar el riesgo de la autonomía en la economía: la humanización de la economía para la deshumanización de la misma, es decir darle a la economía rasgos de persona para atribuirle autonomía a tal punto que se pueda olvidar de los humanos que la crearon.

<sup>7</sup> Algunos reducen la economía a mercado.

<sup>8</sup> Jean-Louis Peaucelle (2012) hace un análisis retórico y lógico de la división del trabajo mostrando las figuras y estrategias argumentativas en algunos párrafos del primer capítulo de *La riqueza de las naciones*. También muestra los errores lógicos de Smith para establecer una epistemología en su pensamiento.

Llegado a este punto se puede inferir los usos que hacen estos autores de la palabra *ethos*, su postura epistémica respecto al discurso económico y las mentalidades de la sociedad que lo produce. Rodríguez concibe el *ethos* como una mezcla de dos acepciones: *ethos* como construcción cognitiva<sup>9</sup> que corresponde a cada uno de los teóricos citados en economía y como supuestos ontológicos de una comunidad científica. Ramírez específicamente no define *ethos*, aunque usa la palabra *mentalidad*, en el mismo sentido usado por Weber

Montero (2012) explica cómo aparece en Weber la noción de *ethos*, como una categoría sociológica-política que muestra componentes actitudinales, valorativos o motivacionales y como conducta ética.

Un primer aspecto a destacar es la dimensión actitudinal, experiencial, creencial y al mismo tiempo práctica del *ethos* weberiano. A lo largo de esta obra el *ethos* se define como un género o “estilo de vida”, como un “ideal de vida” y de “conducta”, como un conjunto de creencias, valores, aspiraciones, en suma, como un “espíritu” que incide sobre las “prácticas”[...] De este modo, si el *ethos* es un modo de aprehender el “espíritu” o la “mentalidad” de una determinada cultura o grupo de individuos, este opera fundamentalmente en el dominio de las prácticas y de las acciones humanas. Un segundo aspecto relevante es el hecho de que el *ethos* en tanto espíritu, mentalidad o estilo de vida se vincula con un cierto “ideal de conducta ética” (Weber, 1995: 204), con la “conducta moral del hombre medio” (Weber, 1995: 139) y con determinadas “cualidades morales personales” (Weber, 1995: 76) que suponen deberes, premios y castigos (Montero, 2012, pág. 234)

El *ethos* en Weber es una actitud que surge de las creencias y tiene un componente moral. Es también la mentalidad de un colectivo o cultura y una suerte de promedio moral del sujeto comunitario. Esta acepción de *ethos* se aproxima, como se ve, a la propuesta de Ramírez.

Rodríguez al rastrear el *ethos* económico y el uso del lenguaje retórico como credibilidad se refiere a Adam Smith, quien es considerado el padre de la disciplina económica, hace un resumen de su pensamiento sin lograr responder a lo que podría ser el *ethos* para este autor. Hasta ahora, con los dos términos griegos, con los que se comenzó este artículo se han asociado, el primero *êthos* a las características del orador que se ciñe a la propuesta de la retórica aristotélica y el segundo *éthos* a las costumbres, que es más cercana al pensamiento weberiano. Se mostrará, ahora, que Adam Smith se interesa no sólo por la

---

<sup>9</sup> En la retórica latina la palabra *êthos* es traducida por *auctoritas* que traduce autoridad al español. Más que una autoridad moral, lo que muestra Rodríguez es una autoridad intelectual.

economía, sino también por la ética y la retórica y logra establecer una continuidad entre estos tres campos en virtud de su reflexión específica sobre el lenguaje.

Adam Smith fue un escocés profesor de retórica, lógica y filosofía moral, reconocido como el padre de la economía por la escritura del texto seminal que da origen a esta disciplina: *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*.

La *Teoría de los sentimientos morales* fue su segunda publicación antes de fallecer. El primero es un texto que da origen a la disciplina que hoy llamamos economía, mientras el segundo versa sobre filosofía moral que era un concepto muy amplio en aquella época<sup>10</sup>. Hay algunos textos más de Smith que fueron rescatados de su petición de quemarlos antes de morir. Estos textos son manuscritos y borradores que escaparon del fuego y también son lecciones de clase dictadas por Smith y reconstruidas por los asistentes con ayuda de otros profesores amigos del escocés. En referencia al lenguaje, hoy se pueden leer dos textos: uno sobre *El origen de las lenguas* que alguna vez fue anexado a una edición de *La teoría de los sentimientos morales*<sup>11</sup> y las lecciones que dictó como profesor de retórica en sus primeros cursos. El segundo texto lleva el nombre del curso: *Retórica y bellas letras*<sup>12</sup>. En la época de Smith se estudiaba la retórica como forma de argumentación y como uso de figuras literarias o tropos<sup>13</sup>.

En lo que sigue se rastreará la pregunta: ¿cómo determinan los usos del lenguaje las conductas sociales, y dentro de ellas, las económicas? Con este ejercicio de carácter exploratorio se mostrará que las dos acepciones del término ethos están presentes en el pensamiento de Adam Smith y es con el lenguaje que se instauran las conductas morales y la posibilidad de interacciones económicas, al reconocer

---

<sup>10</sup> Amartya Sen (Smith, 2013) muestra que la relación ética y economía es clara en la obra de Smith, quien publicó 20 años antes de la *Riqueza de las Naciones* el texto *Teoría de los sentimientos morales*.

<sup>11</sup> Rascones y Domínguez (2001) sostienen que en 1766 apareció *El origen de las lenguas* como apéndice a *La teoría de los sentimientos morales*.

<sup>12</sup> Smith fue profesor de retórica contratado por Lord Kames por los años de 1746 y más tarde en Glasgow impartió lógica y varió el enfoque aristotélico retórico por un programa de *Retórica y bellas letras* (Smith, 1998)

<sup>13</sup> Contemporáneamente, la retórica como argumentación ha recobrado fuerza a partir de la segunda mitad del siglo anterior con los trabajos de Perelman y Toulmin. La retórica como uso de figuras literarias no cayó en desmérito y ha mantenido una tradición de la que es subsidiaria el Grupo  $\mu$ . Estos dos ejemplos son clara muestra de la división que se hace hoy en día; algunos autores incluso las consideran áreas de investigación separadas. La retórica derivó en las teorías de la argumentación y las figuras se estudian habitualmente como una retórica de las formas literarias. No sé si este párrafo se podría quitar (y ponerse más adelante) porque hace un corte en lo que se viene hablando sobre Smith.

el valor de la persuasión en los contratos y el comercio se asume una perspectiva retórica<sup>14</sup>.

En Adam Smith hay una concepción del lenguaje y sus usos que configuran las acciones simpáticas y egoístas. Desarrollaremos aquí la idea de ethos en Smith como carácter del sujeto que usa el lenguaje y un *ethos* como costumbre moralmente aceptada o ética en dos formas de actuar: una partiendo del egoísmo y otra desde la simpatía; se evalúan ambas y sus consecuencias en la manera adquirir bienes y de allí su componente económico.

Smith presenta una preocupación por el lenguaje que era muy propia de su tiempo; incluía la retórica asociada a la enseñanza y la poética como reflexión estética. En esta última, aparecía la idea clásica de los griegos del arte como imitación de la naturaleza y la belleza, asunto que se desarrolló en las reflexiones sobre las artes en el libro *Ensayos filosóficos*<sup>15</sup>.

Como puede verse, los escritos de Smith presentan variedad de temas, el más famoso y citado es *La riqueza de las naciones*, texto que da inicio a la economía política principiando la meditación sobre las leyes causa-efecto que cimentarían el pensamiento económico liberal y dilucidando varios temas entre los que se cuentan la división del trabajo, la historia sobre el dinero insinuando la inflación, la formación de precios y la acumulación de capital como forma de desarrollo, entre otros.

En el segundo capítulo de *La riqueza de las naciones*, Smith muestra el principio que causa la división del trabajo:

“Esta división del trabajo, que tantas ventajas reporta, no es en su origen efecto de la sabiduría humana, que prevé y se propone alcanzar aquella general opulencia él se deriva. Es la consecuencia gradual, necesaria aunque lenta, de una cierta propensión de la naturaleza humana que no aspira a una utilidad tan grande: la propensión a permutar, cambiar y negociar una cosa por otra” (Smith, 1997, pág. 16)

El ser humano resulta entonces propenso al intercambio, es una idea muy habitual en economía que se finca en la negociación de bienes materiales. La sabiduría humana en este caso totalmente predictiva y orientada al fin de la opulencia, es la

---

<sup>15</sup> Esté texto es póstumo y en su mayor parte reconstruido por personas cercanas al autor.

que ejecuta la propensión a la riqueza. Es extraño notar que la idea de la escasez tan habitual en algunos libros de economía, que incluso encuentran la razón de ser de esta disciplina en la administración de recursos exiguos, no aparezca en la obra que dio inicio al pensamiento económico. La explicación es el contexto de las corrientes mercantilistas y fisiócratas vigentes en la época de Smith. Smith se fundamentó en la corriente fisiocrática francesa basada en la agricultura que encontraba en la naturaleza un sinfín de recursos fáciles de producir, un cuerno de la abundancia. Pero volvamos al segundo párrafo para interpretar al escocés.

“No es nuestro propósito, de momento, investigar si esta propensión es uno de esos principios innatos en la naturaleza humana, de los que no puede darse una explicación ulterior, o si, como parece más probable, es la consecuencia de las facultades discursivas y del lenguaje” (pág. 16).

Smith evita la discusión sobre el innatismo en la división del trabajo<sup>16</sup> pues lo dejaría suscrito a un determinismo biológico que trata de evitar, y más bien opta por el lenguaje como una institución social para encontrar la fuente de la división del trabajo. El lenguaje y los discursos son entonces los originadores de la división del trabajo y de las acciones donde se concreta la naturaleza humana al intercambio.

“Es común a todos los hombres y no se encuentra en otras especies de animales, que desconocen esta y otra clase de avenencias”. (Smith, 1997, pág. 16). Smith hace la clásica diferenciación entre el hombre como poseedor de lenguaje articulado o simbólico -como lo llamarían los sociólogos- y los indicios propios de la comunicación animal.

“Cuando un animal desea obtener cualquier cosa del hombre o de un irracional no tiene otro medio de persuasión sino el halago” (Smith, 2013, pág. 16). Esta parte del texto marca la entrada de la retórica en la explicación que hace Smith. Aristóteles en su definición nos dice: “Es evidente, pues, que la Retórica no pertenece a género alguno determinado, sino que es como la Dialéctica; que es útil, y que su objeto no es persuadir, sino ver en cada caso aquello que es apto para persuadir, como acontece también en todas las demás artes” (2005, pág. 43). Los mecanismos de la persuasión son lo que se estudian en la retórica aristotélica, son los hallazgos persuasivos del discurso el objeto de esta técnica. Hay una

---

<sup>16</sup> La división del trabajo no es una invención de Smith, en la antigüedad Jenofonte ya la había descrito (Morrillo González, 1951). Hay que hacer la salvedad de lo que significa la división del trabajo en el mundo griego que difiere del mundo preindustrial de Smith donde ya existen las máquinas.

observación más que es pertinente aquí, si el animal no usa el lenguaje articulado para persuadir, ¿cómo es posible ese fenómeno? La persuasión en la argumentación debe ocurrir por medio de la palabra, es por esto que aunque existen otras formas de persuasión como la conducta animal decodificada<sup>17</sup> por el humano, no se debe hablar de persuasión en ausencia del discurso; en esto es enfático Perelman<sup>18</sup>. Veamos como continúa el texto de Smith.

“El hombre utiliza las mismas artes con sus semejantes, y cuando no encuentra otro modo de hacerlo actuar conforme a sus intenciones, procura granjearse su voluntad procediendo en forma servil y lisonjera”. (Smith, 1997, pág. 16). Habla de las artes persuasorias, pero esta vez entre humanos. El texto permite mostrar que la persuasión trata no solo de cambiar un juicio sobre algo o persuadir, sino que invoca a la acción del persuadido para que actúe como el emisor desea<sup>19</sup>.

Estos párrafos muestran algunos elementos importantes en *La riqueza de las naciones*. Por un lado, que el lenguaje es la causa de la división del trabajo y por otro, que el trabajo ayuda a través de la inteligencia a producir la riqueza. Con el lenguaje<sup>20</sup> se puede persuadir para lograr que otros actúen como se desea. Smith precisa más su propuesta en otro texto llamado *Lecciones en jurisprudencia*: “Si nosotros debemos investigar el principio en la mente humana sobre el que se basa esta disposición de intercambio, es claramente la inclinación natural que cada uno tiene para persuadir”<sup>21</sup> (Smith, Lectures in jurisprudence, 2014, pág. 336).

En esta cita de Smith la reflexión sobre la persuasión y el intercambio es totalmente explícita y literal, creo que hay una veta de investigación y estudio para los economistas, si se piensa el problema del lenguaje como la causa de la riqueza individual, y por sumatoria, de la nación.

---

<sup>17</sup> Watzlawick dice que “no se puede no comunicar” este axioma es posible siempre que haya un ser humano decodificando que le atribuya un significado a la conducta.

<sup>18</sup> “Vi en un café de la ciudad una inscripción: “Perrito, no subas sobre el asiento”. Pero esto no implicaba que todos los perros admitidos en el café sabían leer y comprendían el español. Si se quiere definir al auditorio de una manera útil para el desarrollo de una teoría de la argumentación, es preciso concebirlo como el conjunto de aquellos sobre los cuales el orador quiere influir con su argumentación” (Perelman, 1997, págs. 34-35)

<sup>19</sup> “Observemos, para este propósito, que la argumentación no tiene por fin únicamente la adhesión puramente intelectual: ella busca muy a menudo, incitar a la acción, o, por lo menos, crear una disposición a la acción” (Perelman, 1997, pág. 32).

<sup>20</sup> Esto no es literal, sino inferido del orden de la explicación y del uso del término persuasión.

<sup>21</sup> “If we should enquire into the principle in the human mind on which this disposition of trucking is founded, it is clearly the natural inclination everyone has to persuade”

Hemos mostrado como Smith gradualmente va instaurando el lenguaje como elemento esencial en la división del trabajo y la riqueza. Ahora invoquemos el interés que funciona bajo esa la lógica: “No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del propio interés. No invocamos sus sentimientos, sino el propio interés. No invocamos sus sentimientos humanitarios, sino su egoísmo; ni les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas” (Smith, 1997, pág. 17). Sobre estos renglones han llovido ríos de tinta<sup>22</sup> por lo que sólo anotaré lo importante para el presente texto. Primero, que el sujeto actúe así bajo ciertas circunstancias no implica una definición antropológica del hombre como un ser movido sólo por el egoísmo. Sen (1989 ) muestra que el egoísmo es relevante para dos actividades específicas en Smith: la guerra y la contratación<sup>23</sup>; esta última es similar al comercio. Hasta aquí se puede mostrar el interés personal como móvil y se puede anotar que la división del trabajo y la riqueza son consecuencias del lenguaje y que el intercambio se da por la inclinación que todos poseemos a persuadir usando el lenguaje.

En el texto *La riqueza de las naciones*, encontramos a un par de párrafos de los citados, una inflexión y un cambio radical en la forma de actuar de Smith.

“Mas no en todo momento se le ofrece ocasión de actuar así. En una sociedad civilizada se necesita a cada instante la cooperación y asistencia de la multitud, en tanto que su vida entera apenas le basta para conquistar la amistad de contadas personas” (Smith, 1997, pág. 17)

Este párrafo nos muestra otra lógica en la actuación, diferente del egoísmo del hombre; una en la que se necesita la cooperación y donde el otro aparece ya no como sujeto del que obtengo provecho, sino uno más con el que me puedo relacionar de otra manera. La visión ética siempre implica al otro en un ejercicio de alteridad, por eso Ricoeur instaura la ética describiendo su modelo así: sí mismo como otro en instituciones justas. Esto se ajusta al proyecto Smithiano en dos aspectos, que se necesita de otros y que debe haber justicia social: sí mismo existe como forma de pensamiento egoísta que permite sobrevivir; como otro implica la relación de alteridad no se está solo en el mundo, existen otros y para

---

<sup>22</sup> Esta contradicción aparente entre el autor de la Teoría de los sentimientos morales y la Riqueza de las naciones en la que el ser humano aparece como simpatizante y como egoísta llamada “el problema de Adam Smith” fue acuñada por Knies un siglo después de que los trabajos de Smith vieran la luz pública (Peña & Sánchez, 2007).

<sup>23</sup> “Además de esto hay varias razones que retardan grandemente la validez de los contratos, como la incertidumbre de la lengua. La lengua en todo momento debe ser un tanto ambigua, y sería más en el estado de la sociedad estamos hablando <?acerca>” (Smith, Lectures in jurisprudence, 2014, págs. 121-122) .

Smith es posible mediante el ejercicio de la imaginación trasladarse al sentimiento de otro (sympathy). La justicia es un ideal Aristotélico para la sociedad que también está presente en las discusiones políticas, económicas y éticas del día de hoy. En Smith la justicia es indispensable para la sociedad buena, pues para la sobrevivencia basta el mercado:

“La sociedad puede subsistir entre distintos seres humanos, como entre diferentes comerciantes, por un sentido de su utilidad, sin ningún amor o efecto mutuos; y aunque ninguna persona en ella deba un favor, o esté atado por gratitud, a ninguna otra, todavía puede mantenerse por medio de un intercambio mercenario de buenos oficios según una valoración acordada.[...] La sociedad puede subsistir sin beneficencia, aunque no en su estado más confortable; pero la prevalencia de la injusticia tiene que destruirla completamente” (Smith, 2013, pág. 174)

El *homo economicus* es entonces un ser social, sólo puede vivir en una comunidad y dentro de esa comunidad deben existir formas de relacionamiento ético e ideales colectivos para evitar la destrucción de la misma. El modo de relacionamiento ético diferente del egoísmo está descrito en *La teoría de los sentimientos morales*.

#### Capítulo I. De la simpatía

Sin importar cuan egoísta se suponga que es el hombre, hay evidentemente algunos principios en su naturaleza que lo hacen interesarse en la suerte de otros y vuelven su felicidad necesaria para él, a pesar de que no obtenga nada de ella excepto el placer de verla. De este tipo es la misericordia o compasión, la emoción que sentimos por la miseria de otros, cuando la vemos, o cuando se nos lleva a imaginarla de una manera muy vívida (Smith, 2013, pág. 5)

El otro vive en mí como ejercicio de mi imaginación, su tristeza o alegría pueden sensibilizarme, no importa que tan egoísta pueda ser. La ética sentimentalista escocesa se inicia con Francis Hutcheson quien fue el profesor de la cátedra de moral que Smith heredó. “Corresponde al Dr. Hutcheson el mérito de haber sido el primero que distinguiera con cierto grado de precisión, hasta qué punto puede admitirse que todos los juicios morales proceden de la razón, y hasta qué punto se fundan en un sentido inmediato y en una emoción (Smith, 1978). La ética sentimentalista escocesa reconoce primero los sentimientos y luego la forma de juzgarlos para ver su corrección. La ilustración francesa sienta las bases de la revolución francesa y aunque el mundo se está volviendo laico, la ilustración escocesa acepta a Dios como reflejo de la naturaleza, una forma de idealismo que se cruza a mitad de camino con el empirismo newtoniano,<sup>24</sup> de gran impacto

<sup>24</sup> Montes (2009) observa la influencia de Newton en Adam Smith mostrando que el método newtoniano era más cercano a la geometría que a la matemática. Newton también era teólogo de allí se puede inferir la importancia de Dios en Smith.

intelectual en esa época. Pero Dios ya no puede ser fundamento moral, ni la razón su reemplazo, hay que volver la mirada sobre el sentimiento. A diferencia de Hutcheson, considerado proto-utilitarista, y Hume, utilitarista para Smith, la aprobación de lo moral no viene de lo útil sino de lo adecuado (Camps, 2006).

Hay otra doctrina que intenta dar razón, por medio de la simpatía, del origen de nuestros sentimientos morales, pero que es diferente a la que yo me he esforzado por demostrar. Es aquella que hace que la virtud radique en la utilidad, y la que explica el placer con que el espectador reconoce la utilidad de cualquier cualidad, por simpatía con la felicidad de quienes resultan afectados por ella” (Smith, 1978, pág. 161).

El profesor de Glasgow se aparta de la corriente ética utilitarista predominante en la época que luego se convertiría en un componente de otras corrientes económicas como la del bienestar (Sen, 1989 ). La relación ética-economía se puede rastrear en los usos del lenguaje y en la simpatía como sentido moral rector, atendiendo a lo adecuado y no exclusivamente a lo útil.

Hume había trazado una diferencia esencial para entender la ética emotivista diferenciando los hechos de los valores. A los hechos se les atribuyen características de verdadero o falso, mientras a los valores se le atribuye lo bueno, lo malo, lo bello en una relación ética-estética. Con esta división presente, Smith busca un cimiento relacional y este es el sentimiento de la simpatía que es la base sobre la que se construyen tanto los otros sentimientos morales como las pasiones (Elton, 2014).

La explicación de la simpatía también puede darse como fundamento de lo social con un componente económico. Peña y Sánchez, basados en Fuertes, elaboran una explicación por la necesidad de equilibrio y armonía en la corrección propia del sentimiento, que a su vez sería la corrección del mercado en términos de oferta y demanda al hallar la aprobación como límite aceptable:

A partir de la noción de simpatía, Smith elabora una teoría de la tendencia natural a intercambiar sentimientos y reconocimiento (Fuertes, 2000, 160 y ss.), donde la corrección de la acción es fruto de la confluencia de dos factores:

“El del espectador por identificarse con los efectos de la persona afectada y el de ésta por atenuar sus emociones hasta el punto de que el espectador pueda acompañarla” (TSM, I, 2).

Esta idea se puede interpretar como un proceso de oferta y demanda de reconocimiento mutuo en el que ambos individuos intercambian sentimientos “hasta un punto intermedio o límite donde radica la corrección” (TSM, II, 1). El acuerdo entre oferente y demandante equivale al acuerdo entre espectador y protagonista de la acción. Así como el equilibrio de mercado surge de la confrontación de intereses particulares en procura de satisfacer la

demanda, la moral sigue un movimiento análogo en busca de aprobación social. De este modo, los individuos de Smith buscan el progreso material y también la aprobación moral; en virtud del principio de autoconservación, ambas búsquedas son procesos sociales de armonización (Fuentes, 2000,173) (Peña & Sánchez, 2007, págs. 70-71)

El mercado y la moral se desarrollan en medio de interacciones sociales, el otro como reflejo de mí mismo en la moral marca el límite, la oferta y la demanda se limitan entre ellas hasta llegar a la adecuación (lo apropiado) como lo propone Camps.

En Smith la noción de lo apropiado (proper) no surge de la naturaleza. La naturaleza nos da los hechos (facts) y las regularidades, pero no las esencias o leyes, razones últimas (Montes, 2009). Lo apropiado surge de la aprobación social, de la convención. El lenguaje es una convención<sup>25</sup> arbitraria como lo propone Saussure en la lingüística, Smith en palabras de Alonso- Cortés (2008) anticipa esta postura, aunque yo supondría que el primer convencionalista fue Aristóteles<sup>26</sup>.

El lenguaje se convierte entonces en la interacción que permite establecer los códigos morales deseables mediante la imaginación del otro, pero la aprobación necesita otro ejercicio superpuesto, pensar la acción como un observador ecuánime, yo pienso la acción como si no tuviera cercanía conmigo, como si fuera un observador imparcial y así podría traspasar el juicio de valor subjetivo de la impresión sensorial a uno objetivo de lo apropiado socialmente<sup>27</sup>.

El desarrollo anterior del lenguaje como base de todo el pensamiento de Smith muestra que es una convención necesaria para el entendimiento de los hablantes. Los códigos morales son convenciones limitadas, así como lo es el mercado por la aceptación de lo apropiado. El mercado usa un lenguaje persuasivo de base retórica. Estas claridades nos permiten avanzar hacia los otros usos del lenguaje en Smith.

Smith propone tres usos para el lenguaje discursivo en la doceava lección de “Retórica y bellas letras”. Antes de hablar de composición dice que el discurso

---

<sup>25</sup> La convención es arbitraria porque el significado de las palabras es fijado por acuerdo tácito entre los hablantes.

<sup>26</sup> “Aristóteles ofrece la siguiente definición del nombre: “El nombre es un sonido que posee un significado establece tan sólo de una manera convencional, pero sin ninguna referencia al tiempo, mientras que ninguna parte de él tiene significado si se la considera separada del todo” (Beuchot, 2005, pág. 26)

<sup>27</sup> Tasser (Tasset, 1989) explica muy bien ese paso en su texto La ética de Adam Smith: hacia un utilitarismo de la simpatía.

relata hechos o prueba alguna proposición<sup>28</sup>. El primero es llamado discurso narrativo y del segundo hay dos tipos: el didáctico y el retórico (Smith, 2014, pág. 93). Esto significa un cambio con los cánones aristotélicos, ya que el discurso para el estagirita se da en tres contextos y de allí vienen sus nombres: judicial, asambleísta y epidíctico.

Tratemos de inferir entonces en Smith dos ethos o características del orador por el uso del lenguaje: uno el orador que hace la narración y otro el orador que persuade. Sabemos que el orador de la persuasión puede ser el que negocia o intercambia, pero nos es difícil precisar en este momento que la narración que Smith le atribuye a los historiadores sea susceptible de usarse en negociación. Por otra parte, la retórica didáctica tiene su fin en la enseñanza y por ello no se supone que sea útil a la hora de negociar; el otro uso del lenguaje, la poética, tiene como finalidad entretener. Digamos que el uso retórico permite el comercio como se ha mostrado e intentemos ver si es posible otro uso del lenguaje asociado a la simpatía o a algún otro sentimiento que permita entender las transacciones económicas.

Alonso-Cortés (2008) propone un tipo de comunicación opuesta a la retórica en Smith: la empática-inferencial. En ella el hablante intercambia sus sentimientos o intenciones con quien le escucha en una conversación libre y civil. La crítica que asume Alonso-Cortés es que la retórica crea una asimetría entre los hablantes que privilegia al orador y que en aras de un intercambio más equitativo, el lenguaje y el comercio necesitan el uso empático de la comunicación lingüística. Para diferenciar una situación de argumentación retórica de una simpática (empática-inferencial) que yo ubicaría cercana a la narrativa<sup>29</sup>, podemos ver cómo se presenta la diferencia entre argumentación y falta de información en Plantin.

Todo ello hace que distingamos de manera radical entre una verdadera situación de argumentación y las situaciones en las que la información es suficiente pero se encuentra repartida de forma desigual. En este último caso, de lo que se trata es de aclarar y deshacer malentendidos, tras lo cual, la conclusión se hará evidente por simple cálculo. En la verdadera situación de argumentación, además de las tareas de aclaración y de cálculo (que siempre estarán presentes), intervienen los puntos de vista (posiciones discursivas, sistemas de valores o de intereses) que podrían resultar radicalmente incompatibles. Ninguna de las posturas puede desecharse totalmente, se trata siempre de una apuesta, y, por lo tanto, se corre

---

<sup>28</sup> Probar una proposición significa una forma de silogismo y estructura usada por Aristóteles tanto en la *Retórica* como en el *Organon*.

<sup>29</sup> El discurso retórico puede tener un componente narrativo, pero no es el centro de la argumentación.

un riesgo: elijo A, pero sospecho que la elección correcta podría ser B; definiendo mi posición, sabiendo que el juez o el futuro podrían darle la razón a la parte contraria. (Plantin, 2009, pág. 172)

El modelo de comunicación empática-inferencial, en la que el significado es evidenciado a diferencia de la retórica donde el interés del orador puede permanecer oculto es rastreado por Alonso-Cortés hasta Locke. En este modelo, el objetivo es que el emisor despierte en el oyente las mismas ideas, pensamientos o sentimientos del emisor, es decir que las intenciones aparezcan de manera explícita.

La clave aquí estará en homologar la situación de información insuficiente con la narración (empática-inferencial) que llena ese vacío informativo en el receptor. Las técnicas de narración se circunscriben a relatar datos, que aunque usen figuras literarias o puedan ser parte de discursos argumentativos más grandes, no tienen el fin de persuadir, sino de aclarar, de transmitir información. El ejemplo usado por Smith del historiador es diciente aquí, ya que la información que le brinda al lego le es desconocida. El narrador no trata de persuadir, más bien de dar información que no está presente en quien escucha. Por otro lado, el orador persuasivo puede usar la información también y precisarla para el oyente, pero tendrá un componente valorativo y en el caso del mercader el interés de venta, hará ver el producto más atractivo, más necesario y de mejor precio por sus cualidades.

Para concluir intentemos mostrar los dos *êthos* posibles en el usos del lenguaje propuestos: el del el narrador y en el rétor.

Cómo se había dicho antes, el *êthos* existe en Aristóteles como una prueba en el orador o logógrafo que usa la retórica y establece su *êthos* (credibilidad)<sup>30</sup> por tres evidencias en su discurso: la prudencia, la virtud y la benevolencia. Veamos como las interpreta Barthes para aplicarlas a Smith.

Barthes (1974), al usar las palabras griegas correspondientes: *frónesis*, *areté* y la *eunoia*, las explica. *Frónesis* es la cualidad de quien delibera bien y sopesa los pros y los contras: es una sabiduría objetiva y práctica. La *areté* es una exhibición de franqueza que no teme a sus consecuencias expresadas con frases directas, selladas con una lealtad teatral. La *eunoia* se trata de no chocar, de ser simpático y complaciente con el auditorio. Para el autor francés, a lo largo del discurso el

---

<sup>30</sup> Granero uno de los traductores de la Retórica de Aristóteles traduce *êthos* por credibilidad.

orador debe hacer llamados a seguirle por la *frónesis*, a estimarle por la *areté* y quererle por la *eunoia* (Ramírez Echeverri, 2013, pág. 48).

Para hacer un análisis correcto del *êthos* habría que hacer un ejercicio similar al análisis de Peaucelle, analizar párrafo tras párrafo y no sólo de un capítulo, habría que ir más allá. Ante la meticulosidad de la tarea y el tiempo requerido, echaré mano del recurso de la imaginación usando el componente psicológico del método smithiano. Inferiré a partir de los algunos datos la forma de aparición del *êthos* en el discurso escrito de Smith.

En Smith entonces, la sabiduría del narrador (uso empático-inferencial) estará ligada a la precisión del relato, a las experiencias previas como relator que le marcarán ritmos de relato e interpretaciones precedentes que le muestren cómo actuar frente al público. La franqueza tendrá que ver con la puesta en escena y el uso de la entonación en la narración y la *eunoia* vendrá de la simpatía, específicamente de la capacidad de mostrarla a través de sus palabras e histrionismo. Esa simpatía o benevolencia está garantizada por la concepción del relacionamiento como ética sentimental que orienta ese uso del lenguaje.

En relación con una situación de negociación, la sabiduría del retórico está asociada a que demuestre que conoce el negocio y que ha llevado a cabo transacciones beneficiosas para ambas partes previamente. La franqueza del comerciante está en el uso del lenguaje confiado y que produce confianza en el otro, obviamente aquí puede todo ser una puesta en escena que riña con la realidad. La benevolencia aquí descansa sobre la idea de que la transacción, el producto o servicio producen algún bien o cubren la necesidad del comprador. El uso del lenguaje puede ser lisonjero, como anota Smith, aunque no puede serlo de manera muy evidente.

El texto nos ha llevado por la noción de *êthos* como prueba de la argumentación en usos del lenguaje que parten de supuestos éticos. También nos ha mostrado el *êthos* o la mentalidad de la época. La propuesta mostró como la ilustración escocesa redefinía el mundo feudal e iniciaba un capitalismo mercantil en camino al capitalismo de producción. Las concepciones de Dios, razón y sujeto muestran una ideología y hacen plausible el discurso Smithiano, otorgándole pertinencia sobre los fenómenos observados, a través de una teorización inductiva, propia de los inicios disciplinares de la economía.

## Conclusiones

La palabra *etos* en el español es la fusión de dos palabras griegas que no eran sinónimas: esta y esta. Lo que se entiende en español por *etos* son las acepciones de ambos términos integrados. Es así como la palabra *etos* refiere en la tradición retórica aristotélica como carácter o credibilidad del orador y en la económica weberiana, a la mentalidad de la colectividad que determina ciertas conductas.

El *etos* en Rodríguez es una metáfora que alude a la forma como los economistas construyen sus discursos a partir de diferentes teóricos. Desde la tradición retórica Aristotélica, esta definición se relaciona de manera más apropiada a la palabra *logos*, que se traduce por discurso y muestra la forma en que este se hace inteligible y persuasivo de acuerdo al orden de los argumentos. En Rodríguez es evidente un orden cronológico de aparición de las teorías económicas que se puede usar como criterio de agrupación.

*Etos* en el caso de Smith puede significar: la forma como Smith construye su propio discurso para generar credibilidad (Peaucelle hace un análisis del discurso con este método) y una forma de conducta ética derivada de una concepción antropológica del hombre con un psicologismo emocional basado en la simpatía como reguladora de las acciones moralmente correctas. Esta conducta ética se evidencia en las estrategias argumentativas para ganar credibilidad o *ethos*: *una empática inferencial y otra retórica*. Un último *ethos* que puede ser fijado en Smith es el de su comunidad académica, es decir en los filósofos de su época, pero haciendo la salvedad que a diferencia de Rodríguez la limitación de tiempo y espacio están claramente delimitadas. Son los intelectuales que construyen explicaciones del mundo pero que están ubicados a lo largo de la vida de Smith. Así el contexto limitado no significa un diálogo con la tradición en el sentido filosófico, en el que se interpretan filósofos de diferentes épocas como en la hermenéutica gadameriana, sino un ejercicio situado en la ilustración escocesa, en sentido retórico como forma de comunicación situada que depende del contexto físico para su decodificación.

La visión antropológica del lenguaje en Smith permite evidenciar que el hablante usa los *ethos* argumentativos de varias formas: una poética asociada al entretenimiento y una retórica asociada a la educación. Pero, especialmente llaman la atención dos formas del lenguaje: una retórica asociada al comercio y a los contratos y una empática-inferencial para actividades ligadas a la interacción sin fines particulares de lo económico, de índole más informativa.

La obra de Smith debe ser estudiada desde puntos de vista ampliados, el reduccionismo economicista ha magnificado algunos postulados de su obra hasta reificarlos, por ejemplo el egoísmo que es una visión parcializada de su concepción antropológica más amplia. Análisis más profundos sobre el emotivismo como forma ética para asumir el mundo práctico y su crítica al utilitarismo ayudarían a dar luces sobre su pensamiento, sobre todo enmarcándolo en la ilustración escocesa.

Este estudio sobre el ethos en Smith es una mirada nueva a su obra que muestra que es posible integrar el lenguaje, específicamente la retórica como eje articulador de las propuestas éticas y económicas de Smith, abriendo un abanico de posibilidades para pensar al autor escocés como un pensador sistemático que reflexionó sobre la sociedad de su tiempo desde muy variados aspectos.

## Bibliografía

- Alonso-Cortés, A. (28 de 10 de 2008). *Comercio y lenguaje: retórica de la persuasión en Adam Smith*. Obtenido de Universidad Complutense de Madrid: [http://eprints.ucm.es/7999/1/COMERCIO\\_Y LENGUAJE.\\_MS\\_1\\_wpd.pdf](http://eprints.ucm.es/7999/1/COMERCIO_Y LENGUAJE._MS_1_wpd.pdf)
- Aristóteles. (1994). *Retórica*. (Q. Racionero, Trad.) Madrid: Gredos.
- Aristóteles. (2005). *El arte de la retórica*. (I. Granero, Trad.) Buenos Aires: Eudeba.
- Barthes, R. (1974). *Investigaciones retóricas*. Buenos Aires: Tiempo contemporaneo.
- Beuchot, M. (2005). *Historia de la filosofía del lenguaje*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Bilbao, A. (2001). La influencia de Newton en Smith. *Política y sociedad*, 7-20.
- Camps, V. (2006). *Historia de la ética*. Barcelona: Crítica.
- Elton, M. (27 de 10 de 2014). *La simpatía como causa de los juicios morales en Adam Smith*. Obtenido de Universidad Católica de Valparaíso: [www.philosophica.ucv.cl/elton24.pdf](http://www.philosophica.ucv.cl/elton24.pdf)
- Estrada, F. (2008). Esquemas de argumentación en economía. *Opera*, 149-174.
- Gómez, L. V., & Olmos, P. (2011). *Compendio de lógica, argumentación y retórica*. Madrid: Trotta.
- Habermas, J. (1999). *Teoría de la acción comunicativa, I. Racionalidad de la acción y racionalización social*. Madrid: Taurus.
- Kuhn, T. (2005). *La estructura de las revoluciones científicas*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.

- Montero, S. (2012). Los usos del ethos. Abordajes discursivos, sociológicos y políticos. *Rétor*, 223-242.
- Montes, L. (2009). La influencia de Newton en Adam Smith. *Anuario filosófico*, 137-158.
- Morrillo Gonzáles, J. (1951). Precusores y fundadores de la Economía Política. *Revista de la Universidad del Zulia*, 45-51.
- Páez, Y. (2006). Inconsciente y ethos. *Psicogente*, 159-165.
- Peaucelle, J.-L. (2012). Rhetoric and logic in Smith's Description of the Division of Labor. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 385–408 .
- Peña, J., & Sánchez, J. (2007). Los fundamentos morales de la economía: una relectura del problema de Adam Smith. *Revista de economía institucional*, 63-87.
- Perelman, C. (1997). *El imperio retórico*. Santa fe de Bogotá: Norma.
- Plantin, C. (2009). Panorama actual de los estudios sobre argumentación: de la deslegitimación a la reinención. En M. M. Doury, *La argumentación hoy* (págs. 165-185). Barcelona: Montesinos.
- Ramírez Echeverri, J. C. (2013). *Retórica en la sociedad de las organizaciones*. Medellín: Universidad de Antioquia.
- Ramírez, M. (2007). Ruptura colonial: en búsqueda de un ethos económico. *Semestre económico*, 13-27.
- Ramírez, M. (2 de 10 de 2014). Curso Economía y sociedades. Universidad Eafit.
- Rascones, L. M., & Domínguez, M. (2001). Palabras, monedas y seres vivos. Adam Smith y la historia conjetural del origen de la lengua. *Política y Sociedad*, 57-80.
- Real academia de la lengua*. (30 de 9 de 2014). Obtenido de <http://lema.rae.es/drae/?val=etos>
- Rodríguez, R. J. (2012). De la retórica económica, o mejor, de la posible existencia de un "ethos" económico. *Forum doctoral*, 66-89.
- Sen, A. (1989 ). *Sobre ética y econcomía*. Madrid: España.
- Smith, A. (1978). *Teoría de los sentimientos morales*. México: Fondo de cultura económica.
- Smith, A. (1997). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Smith, A. (1998). *Ensayos filosóficos*. Madrid: Piramide.
- Smith, A. (2013). *Teoría de los sentimientos morales*. Medellín: Universidad de Antioquia.

- Smith, A. (1 de 10 de 2014). *Dominio público*. Obtenido de [http://www.dominiopublico.gov.br/pesquisa/DetailheObraForm.do?select\\_action=&co\\_obra=3968](http://www.dominiopublico.gov.br/pesquisa/DetailheObraForm.do?select_action=&co_obra=3968)
- Smith, A. (5 de 10 de 2014). *Liberty fund*. Obtenido de <http://oll.libertyfund.org/Home3/EBook.php?recordID=0141.06>
- Tasset, J. L. (1989). La ética de Adam Smith: hacia un utilitarismo de la simpatía. *Thémata*, 1999-213.
- Walraevens, B. (1 de 10 de 2014). Adam Smith's economics and the Lectures on Rhetoric and Belles Lettres. Pisa, Italia.
- Yarza, F. (1988). *Diccionario Griego Español*. Barcelona: Ramón Sopena.