

---

## EDITORIAL

---

No se miente cuando se dice una cosa falsa en la que se cree  
o de la que se tiene la opinión de que es verdadera

*San Agustín*

En opinión de Karl von Clausewitz la guerra era la continuación de la política por otros medios, medios que para él eran más elevados. Para Sir Basil Liddle Hart, quizá el más grande estratega del siglo XX, esa frase era un lugar común y, por ello, peligrosa; opinaba que “podemos decir, con igual verdad que la guerra es la bancarrota de la política”. Los generales entran en acción cuando los políticos han fracasado.

Aunque nuestro tema no sea la guerra en sí, cabe recordar que para Sun Tzu, el arte de la estrategia ofensiva era primordial y a la guerra sólo se llega cuando se trata de la vida o la muerte, de la supervivencia o la destrucción de la nación. El uso de las armas no sólo estaba determinado por un conocimiento minucioso de las circunstancias sino por razones políticas y por las consecuencias de las acciones militares. La guerra no era una ordalía, palabra que desconoció —era taoísta— ni un tropelía. Por ello pensaba que “los que son hábiles en la guerra someten al ejército enemigo sin batalla. Capturan sus ciudades sin asaltarlas y derrocan su Estado sin operaciones prolongadas. El objetivo debe consistir en tomar intacto el país del oponente”. Un discípulo suyo dijo: “en la guerra es de suprema importancia atacar la estrategia del enemigo. A continuación lo mejor es descalabrar sus alianzas. A continuación, atacar sus ciudades. La peor política es atacar sus ciudades”. La política y la guerra han cambiado mucho desde entonces, como también sus justificaciones y sus pretensiones. En su análisis de la conducción de las guerras contemporáneas, John Ralston Saul argumenta que

En el corazón de la teoría de Sun Tzu se encontraban la flexibilidad mental, la movilidad física y la reducción al mínimo de la violencia y la destrucción. La visión total pero imprevisible del comandante era un elemento esencial. El éxito se definía como la resolución del problema. Una simplificación permite la división posterior de todos los generales en dos categorías. Están los descendientes de Sun Tzu, que se podrían describir como los competentes. Todos los demás entran en la otra categoría: los mediocres, los incompeten-

tes, los burócratas, los obtusos, los que son víctimas de las circunstancias y los que causan muertes innecesarias en su bando o el contrario.

El secreto, el ardid y el engaño se consideran legítimos en la guerra, parecería que no sucede así en la política. No obstante, en política no siempre se ha considerado que decir la verdad sea una virtud. Son pocos los hombres que han hecho carrera como políticos y se hayan mantenido en ella diciendo siempre la verdad. “La verdad nos hará libres”, pero no necesariamente políticos exitosos, que no es lo mismo que decir buenos políticos.

Antonio Gramsci, uno de los fundadores del Partido Comunista Italiano y quien hizo suya esa frase bíblica, murió consumido por la enfermedad, poco después de salir de la cárcel donde fue encerrado por defender su verdad frente al régimen fascista. Abandonado por sus camaradas: su inclinación por la verdad lo llevó a cuestionar las falsedades del stalinismo.

Quizá el empleo de la mentira en política no sea en sí reprochable o, por lo menos, no se pueda erradicar con la simple indignación y la denuncia. Puede obedecer a un error; se acepta como cierta una proposición falsa y se obra a partir de ella. Puede ser motivado por una buena causa: se imagina un mundo, un deber ser, distinto del que es y se obra como si lo imaginado fuera real.

También se actúa en reacción contra la mentira. Esto diferencia a los políticos de los filósofos que prefieren beber voluntariamente la cicuta antes que traicionar la verdad, su verdad personal. Hay filósofos que, siguiendo las enseñanzas de Platón, creen que pueden llegar a ser reyes, hombres de acción, y seguir siendo buenos filósofos. Olvidan que la verdad de los filósofos no es la verdad de los políticos. La suya no es una verdad que dependa de la aceptación del público, como la verdad de los políticos que es contingente y efímera. Por ello, y no porque sean de por sí mentirosos o corruptos, los políticos cambian tanto de parecer. Por eso mismo en política son tan importantes los golpes de opinión.

Los políticos pueden terminar fácilmente como autócratas que propagan su verdad como si fuese la verdad de todos. Sin saber cómo ni cuándo, se desvían del camino que lleva a una verdad menos contingente: el diálogo entre distintas verdades o concepciones de la verdad. Empiezan a suprimir las verdades contrarias, molestas o irritantes y a “educar” a la población, un eufemismo que en política significa coacción sin empleo de la fuerza.

Los términos ‘verdad’ y ‘mentira’ son polisémicos, se pueden interpretar de diversas maneras. Para San Agustín, por ejemplo, “no hay mentira, por más que se la diga, sin la intención, el deseo o la

voluntad explícita de engañar”. Para Montaigne había una diferencia entre decir mentiras y mentir; decir mentiras era “decir cosas falsas que se toman por verdaderas”, mientras que mentir era “ir contra la conciencia” y el calificativo de ‘mentiroso’ no correspondía más que a quienes “hablan contra lo que saben... quienes disfrazan y alteran un fondo verdadero, o lo inventan y hasta le ponen marco”. Mentir es entonces un acto intencional. El que miente no es el que dice mentiras por desconocimiento, equivocación o falta de información sino el que sabe que lo que dice es una falsedad, el que falsea los hechos con deliberación, el que sabe que hay una ‘verdad’, esa que desea falsear para ganar adeptos, lograr que se comporten o lo apoyen en su empeño o simplemente para despistar y vencer a los enemigos. Y, no obstante, la mentira no es el reverso de la verdad. Recordemos de nuevo a Montaigne: “Si... la mentira sólo tuviese una cara, no andaríamos tan mal, porque bastaría creer lo contrario de lo que dijere el mentiroso, pero el embuste, al revés de la verdad, tiene cien mil figuras y un campo indefinido”.

En la política no se suele reprochar por mentir; se reprocha porque las mentiras no tienen éxito. Un hecho que describió Sófocles a finales del siglo V a.c., en la tragedia en la que Ulises intenta obligar a Neoptólemo, hombre veraz, para que mienta a Filoctetes y logre vencerlo de que se una a los aqueos y así derrotar a los troyanos. Ante la reticencia de Neoptólemo, le dice Ulises, “En cuanto hayamos ganado nos conduciremos con perfecta honradez. Pero por un breve día de falsedad, déjame decirte lo que tienes que hacer, y a partir de entonces y para siempre serás conocido como el más virtuoso de los hombres”. “¿No es pues deshonesto decir falsedades?”, le pregunta el joven. Ulises le responde: “No, cuando una falsedad consigue nuestra salvación”.

Edmund Wilson comenta que los personajes de esta tragedia nos son más familiares que los de otras tragedias griegas. Condensa la tensión entre moral privada y moral pública y expresa dos actitudes frente a la mentira: Ulises intenta engañar a Filoctetes por razones de Estado mientras que Neoptólemo rechaza visceralmente la mentira.

La mentira, cuando surte efectos, se elogia como un arte en el caso de la guerra. Un ejemplo clásico es el Telegrama de Ems, la falsificación deliberada de un documento francés que desató la guerra franco-prusiana en 1870. El ardid, que no es una mácula para el prestigio de Bismarck como estadista —fue él el responsable— pues terminó con la rendición francesa y la entrega de Alsacia y parte de Lorena a los alemanes en mayo de 1871. También fue una falsedad deliberada la acusación de Estados Unidos, en 1898, de que nativos españoles habían hundido el destructor *Maine*. Y dio apariencia legítima a su invasión a

Cuba y las Filipinas. Las mentiras no son un baldón en situaciones de guerra cuando conducen a la victoria. Por supuesto, es distinto si llevan a la derrota. El incidente de la Bahía de Tonkín, que sirvió de pretexto para iniciar los bombardeos norteamericanos en Vietnam, fue también una mentira elaborada y presentada como verdad a la opinión. Pero el desenlace fue distinto: David venció a Goliat, y quienes la urdieron en vez de llenarse de gloria quedaron deshonrados.

Hoy se sabe que la guerra de Irak también tuvo como pretexto una mentira. No se han encontrado armas de destrucción masiva aunque quizás las lleguen a “encontrar”. Y observadores independientes ya hacen un paralelo entre la guerra de Vietnam y la de Irak.

En la esfera privada aún tiene eco el principio kantiano de no tratar a los seres humanos como medios. Y la sanción a la mentira no es la pérdida de credibilidad pública sino la voz Pepe Grillo, la de la conciencia de sí mismo, la de poder pensar coherentemente por sí mismo, la necesidad de diálogo entre el yo y el sí mismo, sin que ninguno de ellos mienta o caiga en el autoengaño. Como dice Neoptólemo en la tragedia de Sófocles: “Todo se vuelve repugnante cuando somos falsos con nosotros mismos, y nos comportamos de manera indigna”.

La política de Ulises y la ética del joven Neptólemo son diferentes: para el primero el “fin justifica los medios”, para el segundo “es mejor sufrir un daño que hacerlo” aunque ni uno ni otro hayan utilizado esas palabras. Neoptólemo termina convenciendo a Filoctetes, después de confesarle que le había mentado. Filoctetes lo acompaña a Troya, el hijo de Asclepio cura su enfermedad, vence a Paris y es honrado como uno de los grandes héroes aqueos.

En la política y en la guerra, la mentira es desastrosa cuando se torna sistemática. Los más insidiosos son los regímenes totalitarios. Es paradójico que una de las fuentes de las versiones falsas sobre las armas de destrucción masiva pueda haber sido la posibilidad de que los administradores de la ciencia, iraquíes y extranjeros, le mintieran acerca de los proyectos de investigación y desarrollo de los científicos. Le aseguraban que estaban a punto de crear y producir armas no convencionales; cosechaban recursos, sin que produjeran armamento nuclear, químico o biológico. Pero Saddam y los servicios de inteligencia occidentales creyeron esta impostura. Uno y otros obraron en consecuencia.

Este tipo de mentira llega a quien la dice. El que se autoengaña olvida la verdad que pretendió falsear y confunde sus mentiras con la realidad. Hannah Arendt dice que “cuanto más éxito tiene un mentiroso, más probable resulta que sea víctima de sus propias invencio-

nes”. Lo es aun cuando el éxito se mide por encuestas de opinión en sistemas políticos democráticos.

La mentira ha pasado a ser un aspecto central en las campañas políticas del año 2004. La continuidad del Partido Popular en España se vio frustrada porque los electores no creyeron en la veracidad de los informes sobre el inocuo atentado del 11 de marzo. Y un tema crucial en la campaña presidencial de este año en Estados Unidos es la credibilidad de Bush en cuanto a la información de que disponía acerca de las amenazas terroristas y el uso que le dio para emprender la guerra contra Irak.

En cuanto a nuestro país, basta citar a Dante: “De te fabula narratur”.

## I

Con esta entrega de la *Revista de Economía Institucional* se cumplen cinco años de un esfuerzo editorial que, motivado por el espíritu de Jesús Antonio Bejarano, se proponía “criticar a la sociedad y a su disciplina predilecta, la economía”, difundir la literatura institucionalista internacional, y propiciar el debate sobre la economía y las instituciones colombianas.

Nuestro primer editorial señalaba que la creación de la *Revista* respondía a transformaciones de la disciplina que desbordaban el marco neoclásico. El otorgamiento del Premio Nobel a varios de sus fundadores había sido un reconocimiento del análisis institucionalista, que buscaba enriquecer el análisis neoclásico para dar un tratamiento más amplio, realista y riguroso a los problemas económicos. No se trataba de un paradigma alternativo, pues aceptaba los presupuestos, modelos y herramientas de la microeconomía. En su creación también concurrió la idea de que el principal obstáculo para el desarrollo no es la deficiencia de las políticas macroeconómicas ni el grado de apertura de la economía sino el carácter y la calidad de las instituciones.

En estos cinco años, el neoinstitucionalismo se ha separado del tronco neoclásico original e hibridado con otros linajes. El interés por las instituciones se ha acentuado y ya es un lugar común que inciden en el desempeño económico e influyen notablemente en los resultados de la política económica. El número de ensayos sobre las instituciones —económicas, políticas y legales— es equiparable al de artículos sobre macroeconomía y microeconomía aplicadas, y las revistas y publicaciones que antes se ocupaban de temas especializados y problemas estrictamente técnicos no le dan el lugar subordinado que concedían a los factores meramente exógenos o ajenos al núcleo

de la teoría económica, a pesar de que fueran tema primordial de otras disciplinas y profesiones.

El alcance que dábamos al concepto de economía institucional era amplio y plural: teoría de juegos, economía pública, microeconomía de los mercados en condiciones de competencia imperfecta, análisis económico del derecho, teoría de la regulación, historia económica, políticas públicas, economía política y ética. Con espíritu pluralista y abierto, la *Revista* ha publicado trabajos sobre estos temas a fin de contribuir a la consolidación de una comunidad académica que sea capaz de entablar un diálogo entre la economía y otras disciplinas sociales, y que reconozca que la ética, la historia, la política, la sociología y el derecho son imprescindibles para entender el comportamiento económico.

Queda a los lectores el juicio de los resultados de este empeño intelectual.

## II

En esta oportunidad publicamos siete ensayos: cinco sobre teoría económica y dos sobre economía aplicada. Los tres primeros se refieren a la economía experimental y a la teoría de juegos, los dos siguientes emplean un enfoque institucional para examinar los problemas del derecho y la democracia, así como las relaciones entre teoría e historia económica. Los dos artículos finales presentan los resultados de investigaciones empíricas sobre la violencia en América Latina y los determinantes del ingreso y del gasto de los hogares en Colombia.

Existe un debate permanente sobre la diferencia entre ciencias naturales y ciencias humanas. En un extremo están quienes sostienen que las ciencias del hombre no se pueden equiparar a las ciencias naturales porque se ocupan de hechos determinados por el pensamiento y la acción humana y no de hechos fácticos externos e independientes, y que los métodos de las ciencias humanas no pueden ser idénticos a los que se emplean en las ciencias naturales. En el otro, los que sostienen que no hay grandes diferencias entre ambos dominios de la realidad y que el método científico se puede emplear de manera universal.

En el ámbito de la economía, este debate se manifiesta en la discusión sobre la especificidad del comportamiento humano en función del contexto y el comportamiento económico universal basado en el tipo ideal del hombre económico racional. Los defensores del primer punto de vista sostienen que la economía no puede formular leyes universales y los segundos que, a semejanza de la física, se pue-

den extraer leyes válidas para todo tiempo y lugar. Sea como sea, unos y otros aceptan que las teorías se deben ajustar a los hechos y que, en caso de que no se ajusten, es necesario modificarlas. Pese a que desde que la economía se “convirtió” en ciencia y se ha empleado para guiar el diseño de políticas cuyos resultados se podrían utilizar para corroborarlas o refutarlas, se considera que una de las debilidades de las ciencias humanas frente a las ciencias naturales es la imposibilidad de hacer pruebas en ambientes controlados de laboratorio para contrastar y perfeccionar las teorías. La economía experimental intenta superar este vacío y ha llegado a ser un campo de gran reconocimiento en la profesión, como evidencia el Premio Nobel de Economía otorgado a Daniel Kahneman y Vernon L. Smith en 2002.

Geoffrey Hodgson interviene en este debate desde un ángulo diferente. Frente a quienes consideran que la economía experimental ha falseado los supuestos de la teoría de la utilidad esperada y a quienes afirman que los resultados no son concluyentes, su ensayo arguye que esta teoría no es falsable por ningún tipo de evidencia empírica, que sus supuestos son potencialmente universales y, por tanto, se pueden adaptar para explicar cualquier tipo de elección o decisión económica. Dado que la discusión se ha concentrado en saber cuán robustos son los resultados experimentales y en el refinamiento de los experimentos para obtener resultados concluyentes, la economía experimental no puede zanjar el debate.

Esto no significa que la experimentación en economía carezca de valor científico. Si ambas partes del debate reconocen que los fundamentos de la teoría económica de la racionalidad no son falsables, la economía experimental puede ser de gran ayuda para precisar el concepto de racionalidad y para elaborar modelos de comportamiento específicos y dependientes del contexto.

El artículo siguiente, de Julián Arévalo y Jair Ojeda, presenta un modelo estándar de riesgo moral y el diseño de un mecanismo óptimo para atenuar los problemas de información asimétrica. En opinión de sus autores, las pruebas de estos modelos se dificultan por la falta de información adecuada, y las que se han realizado hasta ahora producen resultados cualitativos coherentes con los supuestos de la teoría. No obstante, la teoría de contratos permite ir más allá y estimar las relaciones de orden y la magnitud de las respuestas a diversos mecanismos de compensación. En la parte central del ensayo, describen un experimento de agente y principal que realizaron con estudiantes de primeros semestres del Externado y exponen los principales resultados, que en general concuerdan con los que predice la teoría. Pese a ello, consideran que los resultados son meras aproximaciones a

los fenómenos reales que sólo pueden llegar a ser exactos una vez se especifiquen rigurosamente las funciones objetivo. Se obtendrían resultados más robustos con experimentos repetidos que se basen en muestras más grandes, capten la influencia del aprendizaje y se alterne la posibilidad de que los sujetos experimentales sean reconocidos y no reconocidos pues este hecho influye en sus decisiones.

Las teorías son imaginadas o inventadas por seres humanos que viven en un lugar y en una época determinadas, que tienen una historia personal y unos rasgos de temperamento particulares, y que defienden o se oponen a las ideas recibidas o imperantes en su entorno inmediato. A esto no escapa la invención de grandes teoremas o teorías matemáticas ni el desarrollo del pensamiento o los instrumentos de la economía. El ensayo de Boris Salazar, una sugerente simbiosis de historia del pensamiento y de teoría de juegos, apoyado en las nociones de juegos de lenguaje y equivalencia entre juegos, muestra el papel que desempeñó la historia personal de Nash en su concepción de la racionalidad y en su oposición a las ideas que John von Neumann expuso en su libro pionero sobre teoría de juegos. Los diferentes ambientes intelectuales en que se formaron ambos autores influyeron en sus concepciones de racionalidad, en su percepción de los mundos que era posible imaginar y crear a través del lenguaje, y en sus diferentes visiones de los juegos cooperativos y no cooperativos. Pero esto no explica totalmente las diferencias, pues las ideas que profesa cada individuo cumplen un papel en las decisiones que toman en el juego de la vida intelectual o económica. Nash no jugó el juego de coaliciones que propuso von Neumann y esto lo llevó a abrir un nuevo campo de investigación que años después tendría grandes repercusiones en la renovación de los instrumentos del análisis económico.

Las teorías y modelos lógicos son de gran ayuda heurística. La vida humana se lleva a cabo en comunidades, con historias y formas de organización particulares. El comportamiento humano no está determinado exclusivamente por consideraciones económicas; está regulado por normas que inhiben o promueven ciertas formas de comportamiento, por normas jurídicas que imponen sanciones a los comportamientos que la sociedad juzga inconvenientes, y también por las ideas que tenemos acerca de lo que es bueno y de lo que es malo. La influencia de estos aspectos es el tema de la economía institucional considerada en sentido amplio. En este número de la revista se incluyen dos ensayos que se enmarcan en esta perspectiva.

El de Mauricio García examina las causas del incumplimiento de las normas jurídicas en Colombia y en América Latina. En este trabajo se muestra que, en nuestro continente, el incumplimiento de las

normas tiene hondas raíces históricas, sociales y culturales, todas ellas ligadas a una percepción de ilegitimidad del orden social y del poder político que se remonta a la Colonia y que no se transformó radicalmente con la instauración de las repúblicas después de la Independencia ni con la formación de Estados más modernos durante el último siglo. El principio articulador de las sociedades latinoamericanas han sido los Estados autoritarios; el concepto de ciudadanía y de derechos universales no se ha consolidado y la incapacidad para hacerlos efectivos despierta profunda desconfianza y lleva a formas de justicia privada y mecanismos clientelistas más eficaces que las normas formales consagradas en las constituciones. De modo que en la cultura popular, el derecho y las instituciones se conciben como limitaciones y obstáculos para lograr los fines individuales o como instrumento de provecho personal.

El ensayo presenta y compara dos tipos de explicaciones de este fenómeno: una, la visión de la estrategia, lo atribuye a la incapacidad del Estado para imponer sanciones efectivas; para la otra, la visión de la rebeldía, es una expresión de los valores o de la ideología. El autor revisa las fuentes doctrinales de la primera visión, y la manera como se ha recibido y aplicado en las reformas judiciales del país. Ambas visiones, parciales pero no excluyentes tienen parte de la verdad pero llevan a diagnósticos y recomendaciones diferentes en materia de justicia y de derechos sociales. Para que las normas jurídicas se cumplan no basta imponer castigos y recompensas ni hacer campañas “culturales” que induzcan a respetarlas. Es imprescindible que las acciones del Estado lleven a que la población perciba que las instituciones son legítimas y que, además, los mecanismos de mercado sean complementados y supervisados mediante el ejercicio de una verdadera democracia.

El artículo de Gonzalo Caballero, muestra que la historia económica se puede enriquecer con los aportes recientes de las diferentes vertientes del pensamiento institucionalista: el institucionalismo tradicional representado por Geoffrey Hodgson, la Nueva Economía Institucional representada por Douglass North y el Análisis Institucional Histórico y Comparativo representado por Avner Greif. La combinación de estos aportes, en dosis que quedan a juicio y elección de los historiadores, puede sentar las bases para convertir a la historia económica en una disciplina más rigurosa cuyo marco teórico permita analizar el papel de las instituciones y abrir un diálogo fructífero entre historiadores y economistas, en el que la historia no sea una disciplina secundaria subordinada a la recolección de datos para la comprobación de las teorías abstractas sino un campo de análisis válido en sí mismo que contribuya al análisis económico haciéndolo más realista y específico al contexto.

Las visiones teóricas se apoyan o dan lugar a trabajos empíricos, al estudio de los hechos, al análisis de los datos. Aunque se supone que los hechos son objetivos y prueban las teorías o proposiciones, estos no existen en forma inmediata y dependen de las teorías tanto para su elección como para su interpretación. Cuando todo el mundo recurre a los hechos para respaldar sus opiniones y determinadas recomendaciones, vale la pena recordar que no hay hechos para probar la mayoría de las teorías y que, como dijo Vico, la obsesión por la demostración es contraproducente a menos que se examine en un marco más amplio que tenga en cuenta la experiencia y las circunstancias. Los hechos son fragmentos de conocimiento que “no pueden pensar y que no se pueden usar para remplazar al pensamiento... son apenas hitos interesantes que pueden guiarnos cuando intentamos pensar. Si se respetan como es debido, nunca constituyen una prueba, sólo un ejemplo”.

Los dos trabajos empíricos que presentamos en este número estudian las causas de la violencia en América del Sur y los determinantes del ingreso y del gasto de los hogares colombianos. A pesar de que ambos usan concienzudamente los datos disponibles y emplean un instrumento analítico semejante, el lector podrá observar que los datos no hablan por sí mismos, que en el fenómeno que se estudia puede intervenir una masa enorme e informe de hechos o variables y que la visión teórica, no el instrumento o método matemático que se utiliza, lleva a elegir los datos relevantes y el marco, más o menos amplio, en que se presentan los resultados, así como el objetivo de su presentación: probar hipótesis teóricas o guiar el análisis para que sea más ordenado, sistemático y comprensivo.

Con un análisis econométrico de la tasa de homicidios de diversos países de América del Sur durante el período 1995-2000, Mamadou Camara y Pierre Salama discuten la idea de que los pobres son los principales responsables de la violencia en el subcontinente. Intentan mostrar que, pese a que la violencia y su crecimiento están asociados a aspectos económicos, el determinismo económico es insuficiente para explicarla. Puede incluso ser engañoso y peligroso, pues induce a pensar que se puede resolver corrigiendo sus causas económicas, por ejemplo, con programas de ayuda a los pobres, o mediante castigos que eleven el costo de los comportamientos criminales. Para Camara y Salama, la comprensión de la violencia pasa por la intersección de diversas disciplinas y sus resultados indican que la urbanización acelerada, la baja y deficiente educación y la elevada impunidad inciden notablemente en la violencia de América del Sur. Si se

prestara adecuada atención a la desigualdad de la distribución del ingreso, sus efectos serían mucho mayores que los del aumento de la tasa de capturas y de sanciones legales.

Manuel Muñoz, por su parte, prueba un modelo del ciclo de vida con datos de la encuesta de hogares de 1994 y 1995 para mostrar que el ingreso está determinado por las características demográficas del hogar y los rasgos socio ocupacionales de sus miembros. El gasto, a su vez, está determinado por el ingreso así como por las características sociales del hogar y la estructura de gasto del grupo de referencia.

### III

En esta oportunidad, la sección de Clásicos se abre con tres artículos sobre la separación de Panamá escritos en caliente, para usar un término periodístico: “El canal transoceánico”, de Diego Mendoza, publicado en 1901, y “La prórroga”, de Carlos Arturo Torres, publicado en *El Tiempo* el 15 de abril de 1903. Estos ensayos van acompañados del discurso de Fernando Hinestrosa, Rector del Externado, con motivo del lanzamiento del libro *Centenario de Panamá, una historia de la separación de Colombia en 1903*, de Germán Cavelier.

Y se cierra con un breve ensayo sobre el contrabando de Cesare Beccaria, autor italiano más conocido entre los juristas que entre los economistas por su obra *De los delitos y de las penas*. Su notable obra económica, *Principios de economía pública*, sólo se conocía en italiano y se acaba de traducir por primera vez al español en la Universidad Externado de Colombia. Beccaria, que en su juventud estudió matemáticas, fue uno de los primeros en aplicarlas al estudio de problemas económicos.

Llama la atención que en este ensayo, publicado inicialmente en *Il Caffè* de Milán entre junio de 1764 y mayo de 1766, Beccaria use ecuaciones hiperbólicas, mucho antes de que los economistas profesionales se decidieran a utilizar sistemas no lineales en sus modelos formales.

En la sección de Notas y Discusiones se incluyen “Por qué no soy creyente”, de Norberto Bobbio, filósofo político italiano que falleció en Turín el 9 de enero de 2004. El prólogo de José Antonio Ocampo al libro *Regímenes de comercio exterior y desarrollo económico: Colombia* de Carlos Díaz Alejandro que, pese a ser un clásico de la historia económica colombiana, no estaba disponible en lengua castellana y cuya traducción acaba de ser publicada por la editorial de nuestra universidad. Y por último, los comentarios de Luis Carlos Valenzuela y Alejandro Arregocés con motivo de la presentación del Índice de Libertad Económica, del *Wall Street Journal* y la Heritage Foundation, en la Universidad de los Andes

En la sección de Reseñas, Ángela Milena Rojas comenta el libro *La relación Estado-mercado en la experiencia sobre el control de precios en Colombia 1943-1967*, de Decsi Arévalo, y Bernardo Pérez Salazar reseña el libro *América Latina: ¿condenada por su geografía?*, de John Luke Gallup, Alejandro Gaviria y Eduardo Lora, publicado por el Banco Mundial.