



El arte de pensar

Historias que el zorro le contó al erizo

Manuel Conthe

Ilustraciones: Belén Conthe&Ana Troya

*A María Jesús, mi fragante dama
de noche, de día, de toda una vida.*

Índice

I. Pintura	11
1. El síndrome de Van Dyck	11
2. Juicios en blanco y negro	14
3. El rinoceronte de Durero	18
4. Matisse y el sombrero de la gran Teresa	23
5. Espirales del silencio	26
6. Darwin en pintura	30
7. La pasión azul-grana	33
II. Literatura	36
8. El dilema de Menelao	36
9. Altruismo justiciero	41
10. El dilema de la clemencia	45
11. La regla de Sinclair	49
12. El brillo de lo oscuro	53
13. Los buenos mitos	56
14. El gen alarmista	60
15. El espejismo del relojero	64
16. La loca de la casa	69
17. Saramago y la reforma de las pensiones	73
18. La fábula del queso	79
19. El álgebra de la felicidad	82
20. El dilema del paquete	84
21. La paradoja del defecto útil	88
22. Ganadores de Llull	91
23. Blackstone y dilemas del vagón	94
24. El virus de la codicia	102
25. Cordelia y las Reinas de Corazones	107
26. Beckett y la independencia	110
27. Kafka y el mal de Bartleby	114
28. La coleta de Münchhausen	117
29. El trueno de la Rochefoucauld	120
30. El "Titanic" y su orquesta	123
31. La cláusula Van Halen	126
32. Hijos de Sinatra	129
33. Conciertos, masas y minorías	133

34.	El corpiño de Janet Jackson	138
35.	Metáforas y pánicos morales	141
III.	Cine	145
36.	Distancia y poder	145
37.	El dilema del coronel Nicholson	150
38.	Causas sin rebelde	153
39.	El efecto Streisand.....	156
40.	Teseo y la escoba de Trigger	159
41.	Humores colectivos	162
42.	Clouseau y las implicaturas	165
43.	El síndrome de Almodóvar.....	170
44.	Algunos hombres malos	177
IV.	Historia y Geografía	180
45.	Los centinelas de Sigiriya	180
46.	El arrullo de L'Aquila	184
47.	Historias de porteadores.....	187
48.	Tom Sawyer y el Potlach	190
49.	Venecia y el azar en Política.....	192
50.	Los príncipes de Serendip	196
51.	El síndrome de Onoda.....	200
52.	Ícaro y las fuentes del Nilo.....	204
53.	Un estoico en Vietnam.....	207
54.	La falacia de la esvástica.....	210
55.	Los espectadores de Nueva York.....	216
56.	Hiroshima y la madre Teresa.....	220
57.	Cultos Laicos.....	223
58.	La jaula de la lengua.....	226
59.	El teorema de Thomas	229
60.	Las águilas y serpientes de Robbers Cave.....	232
61.	El Bosque Petrificado	235



Prólogo

El pintor y artista francés Marcel Duchamp distinguió, a principios del siglo XX, entre la pintura "retiniana" –basada en la excitación física del ojo-, que le parecía anticuada, y la pintura "materia gris" – que se dirige al espíritu de quien la contempla-, de la que era gran defensor. Si entre sus contemporáneos el impresionista Henry Matisse fue destacado representante de la primera, de la segunda lo fue el surrealista belga René Magritte, de una de cuyas obras tardías, "*Reconnaissance infinie*" (1963), proceden los dos caballeros con bombín que conversan en la portada de este libro sobre un cuadro de nubes de mi hermana Belén.

El propio Magritte destacó esa vocación intelectual de su pintura¹:

"El arte de pintar es un arte de pensar, cuya existencia subraya la importancia del papel que tienen en la vida los ojos del cuerpo humano, pues el sentido de la vista es el único que se interesa por un cuadro".

¹ Citado por Michel Draguet, "*Magritte*", Gallimard, Folio biographies, 2014, pg. 187.

El pintor belga reprochó a los surrealistas franceses –con los que mantuvo una tirante relación- su excesivo cartesianismo e inclinación por las certezas, y reclamó para sí una visión del mundo más belga, que prefería el *“peut-être”* al *“oui, certainement”*.

Esa distinción de Magritte entre quien contempla la vida desde una reflexión dialogante, exenta de certezas y abierta a nuevas ideas, y quien se guía por unos principios inalterables, de los que espera ver manifestaciones por doquier, se corresponde con la archiconocida distinción entre “zorros” y “erizos” que, inspirándose en el verso del poeta griego Arquíloco “La zorra sabe muchas cosas, pero el erizo sabe una importante”, el filósofo británico Isaiah Berlin aplicó a los pensadores y escritores.

Mientras que para Berlin los erizos

“lo relacionan todo con una única visión central, en función de la cual comprenden, piensan y sienten –un principio único universal y organizador que por sí sólo da significado a cuanto son y dicen-”.

los zorros, en cambio,

“persiguen muchos fines distintos, a menudo inconexos y hasta contradictorios, [su pensamiento] es difuso, ocupa muchos planos a la vez, aprehende el meollo de una vasta variedad de experiencia y objetos según sus particularidades, sin pretender integrarlos en una única visión interna, inmutable y globalizadora”.

En el prólogo a la edición española del ensayo de Berlin, el luego Premio Nobel de Literatura peruano Mario Vargas Llosa enriqueció esa descripción:

“Disfrazado o explícito, en todo erizo hay un fanático; en una zorra, un escéptico. Gracias a los erizos se han llevado a cabo extraordinarias hazañas – descubrimientos, conquistas, revoluciones-, pues para este género de empresas se requiere casi inevitablemente ese celo y heroísmo que suele inspirar a sus adeptos la visión finalista, como la de los cristianos y los marxistas. Gracias a las zorras ha mejorado la “calidad” de la vida, pues las nociones de tolerancia, respeto mutuo, permisibilidad y libertad son más fáciles de aceptar en aquellos que, incapaces de percibir un orden único y singular en la vida, admiten que haya varios y disímiles”.

El insigne escritor peruano señala que, así como en las artes y la literatura predominan las zorras, en la política prevalecen los erizos, pues “las explicaciones totalizadoras, claras y coherentes de los problemas son siempre más populares y, al menos en apariencia, más eficaces a la hora de gobernar”.

Ronald Reagan y Margaret Thatcher fueron dos arquetípicos erizos que se fijaron un rumbo económico –bajada de impuestos, privatización, reducción de la protección social, desregulación financiera- que, refrendado por Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal durante dos décadas, se plasmó en el llamado “consenso de Washington” y guió la política económica de los países industrializados hasta la crisis que se inició en 2008.

Robert Rubin, Secretario del Tesoro con Clinton entre 1995 y 1999, confirma esa dificultad de los políticos demócratas para contrarrestar las ideas de esos "erizos" ultraliberales²:

"La posición de Reagan era demasiado simplista para ser seria, pero fácil de explicar y eficaz políticamente: luchar contra el comunismo, bajar impuestos, reducir el Estado. ¿Cómo formular ideas políticamente atractivas (*resonant*) que reflejen la verdadera complejidad de los asuntos y neutralicen las simplificaciones de pegatina?".

Pues bien, adelanto que este ensayo agrada más a los zorros que a los erizos, pues no tiene un hilo conductor único que ofrezca esa visión totalizadora y única de la que habló Vargas Llosa. Se asemeja, más bien, al tejido que ilustra este prólogo, cuyas varias tramas se entrecruzan en direcciones dispares. Era inevitable, pues siempre he sido más reflexivo que fanático, y la apasionante profesión de árbitro en Derecho a la que me dedico desde hace años ha acentuado aún más el deseo de ver las cosas desde todas sus perspectivas y de apreciar los argumentos enfrentados de cada cual.

Son al menos cuatro las grandes tramas o ideas que se entretajan en este ensayo:

- La primera es que el individuo rara vez actúa como un ser puramente racional que analiza metódicamente sus decisiones, sino que sucumbe con frecuencia a errores e ilusiones cognitivas, y actúa impulsado por pasiones, emociones o pulsiones viscerales.

A esos sesgos o errores cognitivos y, más en general, a las enseñanzas de la Psicología Económica ("*Behavioral Economics*") ya dediqué ya buena parte de mi anterior libro, lo que aconseja no reiterar lo allí expuesto. Además, un completo y autorizado resumen de tales sesgos lo ha hecho uno de los dos padres de esa disciplina, el psicólogo israelita y Premio Nobel de Economía Daniel Kahneman³. De varios de ellos hay vestigios claros, además, incluso en el propio Adam Smith⁴

Por eso, en estas páginas tan sólo aparecerán fugazmente alguno de esos sesgos clásicos –como el "sesgo confirmatorio", rebautizado en el Capítulo 52 como "síndrome de Onoda"; la "regla de la vividez" (*availability heuristics*) del Capítulo 16; la "aversión a las pérdidas" que, adivinada por Maquiavelo mucho antes de que la formulara la Psicología Económica, permitirá diseñar el "álgebra de la felicidad" al que está dedicado el Capítulo 19; o el exceso de confianza (*overconfidence*) y su opuesto, el "mal de Bartleby" del Capítulo 27.

En este nuevo ensayo he preferido poner el énfasis en otras influencias sobre la mente menos estudiadas, como son:

- El influjo del lenguaje en nuestra percepción – como se explica en el Capítulo 12, dedicado al lenguaje oscuro; el 34, a los verbos; el 35, a las metáforas y

² Robert E. Rubin and Jacob Weisberg., "*In an Uncertain World. Tough Choices from Wall Street to Washington*", Thomson-Textere, 2003.

³ Daniel Kahneman, "*Thinking Fast, Slow*", Farrar, Straus and Giroux, 2013.

⁴ Nava Ashraf, Colin F. Camerer y George Loewenstein, "*Adam Smith, Behavioral Economist*", *Journal of Economic Perspectives*, Volume 19, Number 3, verano de 2005.

metonimias; el 42, al efecto del contexto y a las "implicaturas"; o el 58, al género masculino o femenino de las palabras-.

- La tendencia humana a encontrar patrones y causas simples donde solo hay azar (*noise*), "orden espontáneo" o complejidad –tendencia cuyas manifestaciones serán el "espejismo del relojero" del Capítulo 15, el "síndrome de Almodóvar" del Capítulo 43, o el "efecto salsa bearnesa" del Capítulo 32-; o nuestra inclinación a hacer atrevidas inferencias partiendo de datos fragmentarios –como los príncipes de Serendip del Capítulo 50-;
- Las asociaciones implícitas entre estímulos y conceptos que hace espontáneamente nuestra mente, cuyas manifestaciones serán el "efecto aureola" de los Capítulos 2 y 4, o la "falacia de la esvástica" del Capítulo 54.
- La espontánea tendencia humana a prestar más atención a los peligros y tragedias que a los hechos más normales, cuya expresión será el "gen alarmista" del Capítulo 14.
- La segunda trama o idea es que la vida en grupo ejerce una influencia decisiva sobre el individuo, porque la visión y actitud de los otros, y del grupo en su conjunto, influirá en nuestra percepción y nuestra actitud. Así pues, nuestra condición de seres sociales nos hace interdependientes, de suerte que las conductas de los grupos no son la mera suma de las de sus individuos aislados. En contra de lo que afirmó la Sra. Thatcher ("la sociedad como tal no existe, hay hombres y mujeres individuales, y familias"), la sociedad sí existe, y quien lo niega incurre en lo que Keynes y otros lógicos siempre llamaron la "falacia de la composición.

Manifestación de tales influencias de los demás sobre el individuo serán:

- Los dilemas que surgirán de la interdependencia y de la actitud que esperemos en los demás, como en las "espirales del silencio" del Capítulo 5; en el "dilema de Menelao" o "paradoja de la racionalidad" del Capítulo 8; en el "dilema de la clemencia" o del prisionero del Capítulo 10; en los dilemas relacionados con los bienes públicos que se expondrán en los Capítulos 9 y 47; o en el "efecto espectador" del Capítulo 55 ;
- Los efectos de nuestra tendencia a imitar, fiarnos y guiarnos por la conducta de los demás, lo que producirá las "cascadas informativas" del Capítulo 3; las pirámides financieras del Capítulo 4; las "identidades colectivas" del Capítulo 60; o el "principio de confirmación social" del Capítulo 61;
- Los conflictos que surgirán en ocasiones entre nuestras propias convicciones personales y las de otros, lo que pondrá a prueba nuestra independencia y capacidad para defenderlas, aunque implique costes, como ilustrarán la "regal de Sinclair" del Capítulo 11; o los "dilemas de Cordelia" y el "efecto Beckett" de los Capítulos 25 y 26.
- La tercera trama o idea es una mezcla de las anteriores, y consiste en el reflejo en el sistema político de esa mezcla de pulsiones individuales de los votantes e interdependencia entre los ciudadanos, que dará origen a fenómenos de trascendencia política, como son:

- La tendencia de los políticos y los medios de comunicación a hablar a los ciudadanos de forma edulcorada, sin ponerles delante el espejo que muestre sus errores, defectos o incongruencias, tendencia cuya manifestación será el “síndrome de Van Dyck del Capítulo 1; la dificultad de analizar racionalmente la reforma de las pensiones públicas, como mostrará el Capítulo 17; o la tendencia de los partidos de izquierdas a ver en el Estado el inagotable depósito de “queso” del que nos hablará el Capítulo 18.
- El peligro de que el intento de las autoridades por proteger a los ciudadanos frente a los riesgos tenga un “efecto arrullador” que, como mostrarán los Capítulos 45 y 46, haga que rebajen sus propias precauciones;
- La conveniencia de que la contribución de los ciudadanos, especialmente los más acomodados, al sostenimiento del Estado y de las cargas públicas se apoye no sólo en el castigo a los defraudadores, sino también en el prestigio social que, como señala el Capítulo 48, deben disfrutar aquellos que más aportan al Estado;
- Los graves dilemas éticos a los que se enfrentará una sociedad cuando, como veremos en los “dilemas del vagón” del Capítulo 23, tiene que defenderse frente a riesgos catastróficos;
- La búsqueda de mecanismos de elección que, gracias al azar, emancipe ciertos cargos públicos claves, de su actual lazo dominical con los Gobiernos, como veremos en el Capítulo 49;
- La cuarta y última trama es, en realidad, un hilo que atraviesa todo el ensayo: la convicción de que las parábolas, cuentos, mitos e historias (*stories*) son las formas esenciales de la percepción y comunicación social y, en consecuencia, una técnica esencial de persuasión y transmisión del conocimiento. Por eso, veremos:
 - Que los mitos clásicos están latentes en la descripción de muchas realidades contemporáneas, como se expondrá en el Capítulo 13;
 - Que este ensayo no es sino una colección de historias, inspiradas en distintas manifestaciones de las artes y de la Historia.

El lector “erizo” se quejará de que muchas de las historias no siempre concluyen con una lección inequívoca y, más aún, que algunas de historias parecen llevar a conclusiones contradictorias. Así, por ejemplo:

- El Capítulo 52, al glosar la épica aventura de Stanley en el río Congo, mostrará que el optimismo ha impulsado muchos avances de la Humanidad; pero, acto seguido, el relato de la ordalía de Stockdale en Vietnam nos mostrará que la esperanza y el optimismo excesivos tienen también un lado oscuro.
- Unos Capítulos –como el 11, sobre la “regla de Sinclair”- subrayarán la importancia de los incentivos económicos, pero otros, -como el 60, sobre el experimento de la Robbers Cave- pondrán el énfasis en la motivación y las identidades colectivas-.
- Unos pasajes, como los dedicados a la Cordelia del rey Lear (Capítulo 25) o a Thomas Beckett (Capítulo 26) celebrarán su terquedad y firmeza en la defensa de

sus convicciones, mientras que otros, como el dedicado al coronel constructor del puente sobre el río Kwai (Capítulo 37) o el que narra la peripecia del teniente Onoda en la isla filipina de Lubang (Capítulo 51), fustigarán su incapacidad para cambiar de opinión y adaptarse a los nuevos tiempos.

- En unos lugares se elogiará la capacidad para domeñar los impulsos espontáneos y proceder de manera fría y racional –como en los Capítulos 10, sobre el ejercicio de la clemencia, y 39, sobre el “efecto Streisand” y los procesos “irónicos”-, mientras que en otros, como los Capítulos 8 y 9 se mostrará el valor estratégico que tienen las pasiones, la irracionalidad e incluso el espíritu de venganza.
- A veces incluso en un mismo capítulo, como el 36, se harán afirmaciones en apariencia contradictorias: hay poderes y potestades que sólo se pueden ejercer con eficacia desde la lejanía, pero la excesiva “distancia” entre jefes y subordinados puede acabar en tragedia.

En mi descargo debo señalar que un consejero tan admirable como Maquiavelo –que aparecerá citado con reiteración a lo largo del ensayo- da también a su Príncipe muchos consejos de naturaleza dual, que obligarán al gobernante a intentar conciliar los dos extremos. Pero sobre todo hay que tener presente la advertencia contenida en el subtítulo del libro: este ensayo pretende ser una colección de historias que un zorro de Berlín cuenta a un erizo, con el propósito de convencerle de que el mundo es muy complejo, las circunstancias influyen en cada caso, y que, como señala el Capítulo 21 al exponer la “paradoja del defecto útil”, hay pocas verdades absolutas.

Amante de las citas, he procurado incluir las referencias bibliográficas de todas, pero las hubiera querido más completas. Pero, al cabo, he cedido con frecuencia a la misma debilidad que confesó Cervantes en el prólogo de su inmortal obra:

“Soy poltrón y perezoso de andarme buscando autores que digan lo que yo me sé decir sin ellos”

Mis agradecimientos, si fueran completos, alargarían en exceso este prólogo. Por eso, citaré tan sólo al diario “Expansión”, del que soy columnista desde el ya lejano año 1997, porque sin la generosa disposición de sus sucesivos directores y amigos a publicar regularmente mis colaboraciones, y de sus lectores a leerlas, no habría surgido la materia prima que este ensayo ahora condensa; a mi hermana Belén, y a su colega Ana Troya, porque sin el estímulo de sus ilustraciones este proyecto conjunto hubiera sido menos ilusionante; y, en fin, a Thomas C. Schelling, a quien profesé admiración desde mucho antes de entrevistarle y trabar amistad con él, quien tras facilitarme –sin éxito, por culpa mía- que tradujera al inglés “La Paradoja del Bronce”, habría prologado gustoso este nuevo libro, si su avanzada edad no se lo hubiera impedido.

Manuel Conthe Gutiérrez

Madrid, 17 de septiembre de 2014

I. Pintura



1. El síndrome de Van Dyck

El precoz talento de Anton Van Dyck, pintor flamenco discípulo de Rubens, quedó patente en su primer auto-retrato, pintado a los 15 años. El artista, discípulo de Rubens, dejaría más tarde su Amberes natal para viajar a Italia, donde desarrolló otro rasgo: inmortalizar a los nobles que retrataba con más prestancia y esbeltez de la que tenían —elevaba a 7-1 la proporción entre su cuerpo y su cabeza, cuando en la realidad suele ser de 6 a 1—.

Carlos I de Inglaterra, apasionado por la pintura desde que en 1623, de visita a España en busca de esposa, conoció a Velázquez, atrajo al pintor flamenco a su corte y le dio un título nobiliario. El rey inglés era bajito y poco marcial, pero Van Dyck lo inmortalizó

en un célebre retrato ecuestre donde aparece estilizado y donoso. El pintor no limitó al monarca la generosidad de su pincel, como comprobó una princesa alemana cuando conoció a la reina, la francesa Enriqueta María⁵:

"Los retratos de Van Dyck me habían transmitido una idea de la belleza de todas las damas inglesas que me sorprendió que la reina, de tan bella apariencia en las pinturas, fuera una mujer bajita de brazos delgaduchos y unos dientes que le salían de la boca como piezas de artillería".

¿Embellecía deliberadamente Van Dyck sus retratos para ganarse el favor de sus patronos o nació su popularidad de su sincera y benévola visión de los personajes a los que retrataba?

Fuera uno u otro el motivo, el éxito de la técnica de Van Dyck ilustra la regla de "quien paga, manda" o, expresado en términos más generales, "quien elige, selecciona", esto es, quien escoge acaba determinando los rasgos de los elegidos, sin que éstos necesiten hacer un deliberado esfuerzo por desarrollarlos. De igual forma, el largo cuello de las jirafas o la elevada estatura de los baloncestistas no surge de su perseverante esfuerzo por moldear su cuerpo –como pensaba el naturalista francés Lamarck–, sino del proceso de selección natural que describió Darwin, al que haremos referencia en el Capítulo 6.

En el mundo del comercio, cuando reina la competencia la soberanía del consumidor conduce al lema "El cliente siempre tiene razón", hoy manido, pero revolucionario cuando a finales del siglo XIX un comerciante puritano, Marshall Field, lo implantó en sus grandes almacenes de Chicago.

En política, manifestación del "síndrome de Van Dyck" fue el respeto reverencial que, durante muchos años, los políticos, los medios de comunicación y, en general, la sociedad española mantuvieron frente al entonces Rey Juan Carlos, lo que hizo que éste se relajara en exceso en materia de costumbres, imbuido acaso por el principio "*The King can do no wrong*" que Carlos I de Inglaterra invocó sin éxito frente a los pugnaces parlamentarios que el 30 de enero de 1649 le decapitaron.

Abandonado ya ese obsequioso síndrome respecto al jefe del Estado, los políticos y los médicos de comunicación lo mantienen respecto al verdadero soberano de las democracias y economías de mercado contemporáneas: el ciudadano, en su doble condición de votante y consumidor.

En efecto, el discurso oficial de los políticos –necesitados del apoyo de los votantes y el solaz de la opinión pública– y el de los medios de comunicación –dependientes del favor de su audiencia– parte siempre de una hipótesis tácita, que es la versión contemporánea del viejo principio de que el soberano "no puede hacer nada malo": el ciudadano medio nunca es responsable de ningún problema social y la culpa de los males que fuerzan a los gobernantes a adoptar medidas impopulares –ya sean la reforma de las pensiones, recortes de gasto público, una congelación de sueldos públicos, subidas de impuestos o cualquier otra– la tienen siempre una pequeña y odiosa minoría de españoles (políticos corruptos y despilfarradores, banqueros, empresarios desaprensivos, acaudalados defraudadores, Ministros de Hacienda insensibles...) o la sinrazón y espíritu despótico

⁵ Ian Chilvers, "*The Oxford Dictionary of Art and Artists*", Oxford University Press, 2009.

de algunas instituciones internacionales o políticos extranjeros, con frecuencia alemanes.

La razón por la que los políticos y los medios de comunicación rara vez hablan a los ciudadanos con sinceridad, ni hacen un diagnóstico imparcial y claro de los problemas sociales más espinosos, es la misma que explica el largo cuello de las jirafas, la elevada estatura de los baloncestistas o la benevolencia del pincel de Van Dyck: son actitudes precisas para sobrevivir y resultar elegidos. Quienes critican por doblez y ambigüedad a los políticos, parecieran compartir la afirmación sarcástica de Samuel Goldwyn, el vitriólico productor de cine americano. "No quiero alrededor gente que siempre me diga que sí. Quiero que todos me digan la verdad, aunque les cueste el puesto". El entonces Ministro luxemburgués Jean-Claude Juncker expresó una idea semejante con una frase memorable que la revista *The Economist* reprodujo en 2007 y ha pasado a conocerse como "la maldición de Juncker"⁶:

"Todos sabemos lo que tenemos que hacer [en materia económica], pero lo que no sabemos es cómo volver a ganar las elecciones después de hacerlo (*"We all know what to do, we just don't know how to get re-elected after we've done it"*).

Ante esa dificultad de que un político hable con claridad a los ciudadanos, me parece un acierto que los debates políticos sobre cuestiones sociales controvertidas vayan precedidos de la preparación y difusión de informes técnicos elaborados por grupos de expertos de prestigio e independientes que diagnostiquen los problemas, formulen recomendaciones para resolverlos y enuncien el menú de alternativas entre las que los representantes políticos deberán escoger. Los miembros de tales comisiones no podrán sustraerse a sus propios sesgos ideológicos, pero su falta de legitimidad política y carácter no electivo les permitirá manifestar sus opiniones con sinceridad, sin estar condicionados por ese deseo de agradar a la mayoría de los ciudadanos que aquí estoy llamando "síndrome de Van Dyck": en el mundo real, sólo quien no está obligado a ganarse el favor de los votantes o de la audiencia puede expresarse de forma pública con plena libertad.

En su micro-relato "*Veritas odium parit*" ("La verdad engendra el odio"), el escritor argentino Marco Denevi escribió:

"Traedme el caballo más veloz, pidió el hombre honrado. Acabo de decirle la verdad al rey"

Sin negar la verdad de tan sucinto relato, Denevi debiera haberlo completado con este otro, gemelo:

"Traednos los caballos más veloces, pidieron el político y el experto sinceros: acabamos de decirle la verdad a los ciudadanos".

⁶ The Economist, "*The quest for prosperity*", 15 de marzo de 2007.