



COMPETENCIA Y RESPONSABILIDAD EN ESPAÑA

Cuando la crisis no es sólo económica

Por BENITO ARRUÑADA

¿Por qué en algunos países los agentes económicos ven el horizonte con optimismo mientras que en otros –como España– los indicadores de confianza siguen cayendo? La economía española atraviesa una crisis de confianza debida no tanto a la crisis económica como sobre todo a otras dos crisis más profundas que vienen de lejos: una institucional y otra de valores.

Esta concurrencia de problemas y la incertidumbre que los acompaña hacen que la desconfianza se manifieste con más virulencia que en otros países. No sólo existen dudas sobre la

capacidad de las instituciones políticas para acometer las reformas necesarias. Pesa también la incertidumbre sobre si no serán los propios ciudadanos, o una gran proporción de ellos, los que no desean las reformas necesarias para modernizarse. Tal vez son sus valores y, en concreto, su apatía indolente y conformista, los que impiden esas reformas.

La gravedad de la situación y su visibilidad a escala internacional convierten a España en un caso extremo del que se pueden extraer valiosas lecciones sobre los fundamentos en que se basa la confianza en un país.



Partiendo del caso español, voy a intentar acercarme al tema apoyándome en mis investigaciones sobre contratación, instituciones y valores. No creo poder dar respuesta a todas las cuestiones que afectan a la confianza de un país, puesto que algunas escapan a estas disciplinas, pero espero apuntar algunos ámbitos sobre los que se puede actuar.

Un viejo error: no afrontar los problemas

España ha disfrutado durante años de una situación privilegiada: forma parte de la Unión Europea desde 1986, por lo que se ha beneficiado de fondos de ayuda al desarrollo y de pertenecer al euro. Además, durante décadas, Europa le proporcionaba una clara agenda de reforma, así que sus instituciones no necesitaban decidir el rumbo.

Sin embargo, después de unos años de crecimiento rápido, España se ha visto golpeada muy severamente por la crisis. Con un desempleo cercano al 20% y un déficit público descontrolado, la economía no logra recuperarse y el PIB por cabeza empieza a alejarse de sus referentes europeos. Peor aún: parece incapaz de adoptar las reformas imprescindibles para salir de la crisis. En este contexto, todos los observadores consideran que la recuperación económica tardará en llegar –algunos han llegado a ponerla en duda– y el país se ha sumido en un clima general de desánimo y descrédito.

De entrada, medio país sucumbió a la tentación de pensar que la crisis venía de fuera, que España sufría sólo los efectos pasajeros de una recesión internacional. Al hacerlo se reincidía en un error que ha sido causa tradicional del retraso económico español: la incapacidad para adaptarse con rapidez cuando la bonanza exterior se desmorona.

La historia económica de España ha estado marcada por cuatro constantes desde la década de 1950. Primero, se ha respondido tarde a las crisis. Segundo, la respuesta siempre ha consistido en liberalizar los mercados. Tercero, las reformas siempre han logrado tasas de crecimiento rápidas y elevadas, superiores a las de sus vecinos europeos. Por último, muchas de esas liberalizaciones han quedado incompletas o se han interrumpido de golpe, como si una vez pasada la urgencia de la crisis el país se sumiera en la complacencia (“Una brecha cambiante”).

RESUMEN EJECUTIVO

En España los indicadores de confianza están bajo mínimos, no tanto por la crisis económica como por la incapacidad del país para introducir reformas estructurales. El autor considera dos hipótesis, en parte complementarias, según las cuales el problema se situaría en las instituciones y/o en los valores. La hipótesis del déficit institucional sugiere que el sistema político traduce mal las preferencias de los ciudadanos en acciones de reforma. Según la hipótesis del déficit de valores, las preferencias de muchos ciudadanos serían de por sí reacias a toda reforma que requiera esforzarse más o consumir menos. Basándose en las reformas del último medio siglo y el carácter de las empresas e individuos de más éxito, el autor argumenta que la hipótesis del déficit institucional resulta más atendible. Recuperar la confianza en el país y salir de la crisis requiere cambios institucionales para introducir mayores dosis de competencia y responsabilidad.

La respuesta a la actual crisis ha seguido la misma pauta. De momento, ha consistido sólo en aumentar el gasto público. Y ello pese a que España llevaba ya años gastando en torno a un 10% más de lo que producía. Con tipos de interés negativos, era de esperar que los ciudadanos se endeudaran. La sociedad ha reaccionado sensatamente a la crisis, reduciendo el endeudamiento privado. El Gobierno, en cambio, no ha sido tan juicioso: ni antes de la crisis, porque apenas ahorró ni aprovechó para introducir reformas que aumentarían la productividad; ni después, porque se ha limitado a sustituir el endeudamiento privado por el público, posponiendo así un ajuste que tarde o temprano será inevitable.

Reformas pendientes

Las medidas que deberían haberse impulsado hace años son las destinadas a introducir competencia en los mercados. Empezando por el mercado de trabajo, cuya regulación, heredada de la dictadura, impide que las empresas puedan nacer, competir y adaptarse al cambio, condenando a muchas de ellas a desaparecer. Lo más grave es que el actual sistema frena la creación de puestos de trabajo en los que re-



sulte rentable a todos –trabajadores y empresarios– invertir en “capital humano”. Y es ese capital el que necesita una economía moderna para lograr la productividad y el nivel de vida deseado: la verdadera clave de un nuevo modelo productivo.

El motivo reside en que el actual contrato fijo no favorece las relaciones a largo plazo porque el empresario ha de seguir pagando al trabajador, sea cual sea la productividad y actitud de éste. Y, lógicamente, el empresario se protege: primero, evitando el empleo a largo plazo, y luego, sustituyendo trabajo por capital. Por su parte, los contratos temporales son improrrogables, lo que impide que sirvan para canalizar relaciones a largo plazo sin el riesgo de oportunismo que entrañan los contratos fijos.

El mercado de trabajo no es el único que sufre la falta de competencia. Debido a regulaciones introducidas durante la dictadura de Primo de Rivera y reforzadas en los años cuarenta, el alquiler de viviendas, boyante en las primeras décadas del siglo xx, sobrevive sólo en su forma más “artesanal”, que es la del alquiler entre particulares, y gracias a su opacidad fiscal. En la distribución comercial persisten restricciones a la

entrada que, además de contradecir la Directiva Europea de servicios, bloquean la inversión en un sector que podría crear empleo con rapidez. Por último, las cajas de ahorros padecen unos incentivos perversos: quienes las controlan sólo consiguen obtener beneficios mediante fórmulas muy ineficientes. Son tres ejemplos de sectores en los que no sólo no se han hecho las reformas necesarias en las últimas décadas, sino que su regulación ha empeorado.

Tampoco el sector público debe quedar al margen de las reformas. Para ser eficientes, los servicios públicos deben introducir algunos mecanismos de mercado en un régimen que podríamos llamar de “gestión automática”, dotando de incentivos algo más fuertes a los participantes: ligar la retribución de los funcionarios a su productividad y devolver a los usuarios cierto margen para elegir proveedor. No se trata de inventar un sucedáneo burocrático del mercado, sino de moderar el despilfarro de recursos mediante pequeñas dosis de incentivos propios del mercado.

La educación es un ámbito donde se está perdiendo la oportunidad de aplicar algunos de estos mecanismos. Pese a la gran demanda que tienen los centros concertados, en lugar de facilitar que las familias accedan al centro que elijan, se ha limitado su crecimiento y restringido la elección. Todo ello para mantener artificialmente la demanda de centros públicos que en otro caso no la tendrían. Lo lógico hubiera sido escuchar a los ciudadanos y reformar los centros de menor demanda.

Reformas decorativas

Pero las reformas que se plantean no son de este tipo. Si uno repasa las hemerotecas encuentra centenares de “proyectos de modernización” llevados a cabo por todo tipo de gobiernos. Se caracterizan por aumentar el tamaño del sector público sin asegurar antes su eficacia; por parecer modernos sin serlo y, sobre todo, por resultar fáciles y hasta gratificantes para quien los inicia, pues se eligen y se diseñan de modo que no perjudiquen los intereses creados.

Un ejemplo flagrante de esta manera de reformar ha sido la iniciativa conocida como “Sociedad Limitada Nueva Empresa”, implantada en 2003 para facilitar la creación de nuevas empresas. Fue un fiasco desde el principio: sólo los costes informáticos de la iniciativa han superado con creces el capital de los pocos mi-

EL AUTOR

Benito Arruñada es catedrático de Organización de empresas de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona. Graduado por las universidades de Oviedo y Rochester (NY), también ha sido profesor visitante en las universidades de París (Sorbona y Nanterre) y Frankfurt, entre otras. Es miembro del consejo fundacional y presidente (2005-2006) de la International Society for New Institutional Economics.

Autor de casi un centenar de artículos en revistas científicas, así como de varias monografías y libros de texto, también ha publicado numerosos artículos de divulgación sobre materias relacionadas con sus investigaciones en medios como *The Wall Street*

Journal, *Expansión* o *El País* y en su propio blog: www.arrunada.org/blog

Algunos de sus trabajos han contribuido al debate público y la adopción de políticas nacionales e internacionales sobre el entorno institucional de la empresa, la organización de los servicios públicos, la política de la competencia, los sistemas de titulación de la propiedad y la regulación de la auditoría y los servicios profesionales.

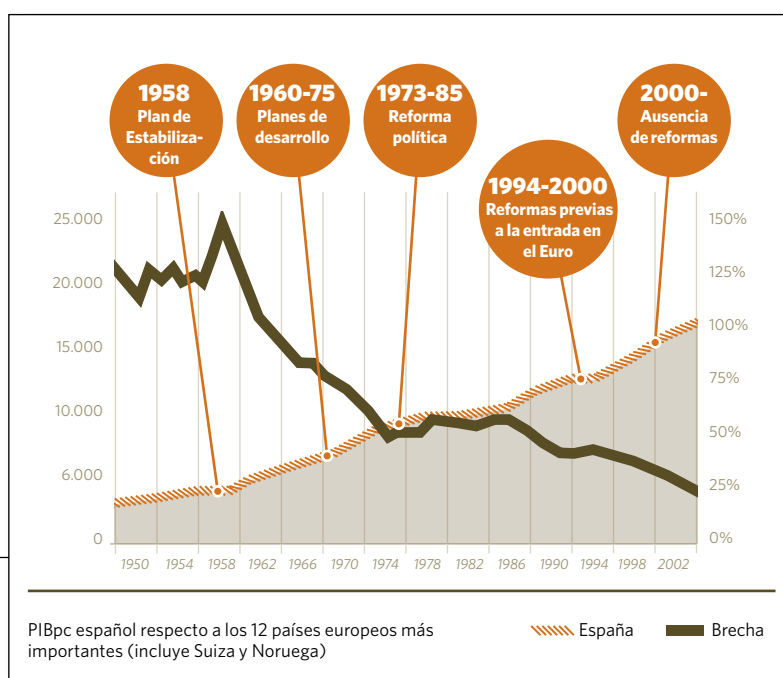
Asimismo, ha actuado como experto en asuntos relacionados con sus investigaciones para algunas de las principales empresas y organizaciones internacionales, los gobiernos de varios países, firmas jurídicas, consultoras y empresas.



■ Una brecha cambiante

La distancia económica entre España y los países europeos se ha reducido notablemente, pero con frenos importantes, desde la segunda mitad del siglo xx. Los avances y retrocesos en materia de liberalización presentan una correlación positiva con la convergencia.

Los planes de liberalización (como el de Estabilización de 1958 y las reformas de los ochenta y segunda mitad de los noventa, a raíz de la entrada en la EU y en el euro) reducen la distancia entre España y los principales países europeos. Sin embargo, al cabo de pocos años de iniciarse, las reformas se paralizan (como los fallidos planes de desarrollo de los sesenta, o la marcha atrás a principios de los noventa en la liberalización de alquileres y comercio efectuadas en la década anterior) y la convergencia se detiene o incluso se invierte.



les de sociedades constituidas por esa vía. Seis años después de su puesta en marcha, el fracaso es ampliamente reconocido, pero el sistema sigue en pie.

¿Cómo se ha llegado a esta situación de parálisis reformista en los aspectos cruciales y a un reformismo de escaparate, cuando no absurdo, en otros? ¿Qué impide a los dirigentes españoles llevar a cabo o, al menos, proponer los cambios profundos que requiere la recuperación económica?

Cabe considerar dos hipótesis, en parte complementarias, según las cuales el déficit de madurez del país se situaría en las instituciones o en los valores. Según la hipótesis del déficit institucional, el problema reside en las deficiencias de nuestro sistema político para traducir las preferencias de los ciudadanos en acciones de reforma. Según la hipótesis del déficit de valores, las preferencias de los ciudadanos son de por sí reacias a toda reforma auténtica, que requiera un mayor esfuerzo o un menor

consumo a corto plazo, por mucho que prometa resultados a largo plazo.

¿Déficit institucional?

Hay motivos para pensar que el sistema político representa mal la voluntad de los ciudadanos. Sucede, en el fondo, que también en el terreno de las instituciones la competencia es escasa y está distorsionada. Sobre todo en el “mercado político”, donde unos pocos partidos disfrutan de notables barreras a la entrada, practican la endogamia y el nepotismo, y carecen de democracia interna. La competencia, tanto externa como interna, brilla por su ausencia, y ello por dos razones. Primera, los partidos son una especie de empresa pública. Se financian del erario, cuando no de la corrupción, y en ambos casos con base en su cuota previa de mercado. Segunda, las listas cerradas impiden que los políticos puedan desarrollar marcas y reputaciones personales. La actividad política resulta así poco atractiva: es insegura y no premia la com-



La opacidad del sistema tiene consecuencias en la acción de gobierno. La demanda social de soluciones drásticas es mucho menor que en otros países. En consecuencia, se tarda más en responder a las crisis.

petencia sino la fidelidad. Esta combinación se acaba traduciendo en selección adversa: se extiende la opinión de que la calidad media de los políticos disminuye en el tiempo y tal vez sea ya inferior a la del país que gobiernan.

Se echa también de menos una mayor competencia en el “mercado de las ideas”, que sufre la escasa diversidad, alta concentración y control político de los medios de comunicación. Además, se tolera que los partidos usen la publicidad institucional para promocionar sus acciones, disfrazar los problemas y, en algún caso, coaccionar a los medios.

En resumen, falta información y sobra propaganda. Pero es aún más grave la falta de transparencia. Muchos españoles son inconscientes de los dilemas económicos que afrontan porque no pueden verlos. Por ejemplo, en los dos últimos años, el valor esperado de las pensiones futuras se ha reducido tanto o más que en Estados Unidos. Los norteamericanos lo saben porque muchas de sus pensiones están invertidas en bolsa, mientras que en España el sistema público esconde su fragilidad. Lo mismo sucede con todo tipo de impuestos: los precios de venta al público incluyen y disimulan el IVA; las retenciones sobre la renta son invisibles y se calculan de modo que la mayoría de trabajadores obtiene una cuota diferencial “a devolver” cuando declara su IRPF, y también se oculta el coste de la seguridad social, en este caso por la falacia de separarlo contablemente en cuota patronal y obrera, como si no recayeran ambas sobre la empresa que contrata.

Todos estos mecanismos llevan a que el ciudadano no *sienta* que es él quien paga los impuestos y, en la misma medida, sepa sin esfuerzo que es él quien financia el gasto público. Para que los ciudadanos sean mayores de edad en materia económica, no es tan importante su educación o la información que reciben como que sean transparentes los impuestos que pagan. Es preciso que puedan informarse de forma automática y sin esfuerzo.

La opacidad del sistema tiene consecuencias en la acción de gobierno. La demanda social de soluciones drásticas es mucho menor que en otros países. En consecuencia, se tarda más en responder a las crisis. No es casual que los gobernantes actuales hayan actuado como en los años setenta: tras una primera fase de negación, se pasa a otra de paños calientes, en la que se pierden varios años. Todo menos afrontar una realidad desagradable: que o reducimos drásticamente el consumo o son necesarias reformas estructurales y dolorosas.

¿Déficit de valores?

No hay duda de que muchas instituciones españolas son mejorables. Pero quizá la causa principal de que no se reformen tiene que ver con los valores, en concreto, con la indolencia de buena parte del electorado. O puede que, en realidad, sean esas instituciones las que estén favoreciendo el tipo de sociedad, medio improductiva e injusta, que desea una gran proporción de ciudadanos: una sociedad conformista, modelo Sancho Panza.

Según esta última hipótesis, buena parte de los ciudadanos no estarían interesados en reformas que supongan mayor competencia, porque en el fondo ésta exige asumir mayores responsabilidades y repartir esas responsabilidades de forma equitativa. Así, el problema no sería que las preferencias de cambio no llegaran al sistema político, sino que las preferencias dominantes son acomodaticias e igualitarias a la baja, un problema en buena medida de valores. ¿Qué valores están detrás de este conformismo que frena el cambio en España?

En primer lugar, un sentimiento tan primitivo como la envidia sigue jugando un papel primordial. Como sucede en todos los países, los españoles tienden a sabotear la competencia para proteger sus privilegios. La diferencia es que además impiden que sus vecinos y colegas puedan trabajar más y vivir mejor. Desde las escuelas a las fábricas hay una presión del grupo



¿A qué se debe la situación de parálisis reformista en aspectos cruciales y reformismo de escaparate en otros? Dos hipótesis apuntan a que el déficit de madurez del país se sitúa en las instituciones o en los valores.

para no destacar, para no competir. Se espera que quien triunfa comparta su éxito con la tribu y, si no lo hace, sufre una condena colectiva inmediata.

En segundo lugar, como revelan mis investigaciones sobre ética social comparada, una de las pautas más arraigadas en los países de cultura católica es la de perdonar demasiado a posteriori. Las consecuencias son obvias en el ámbito penal, pero más importantes en el económico: perdonar el delito equivale a perdonar la ineficiencia. Al hacerlo se está castigando al que ha cumplido con la ley y al que se ha esforzado en ser eficiente. En los países de cultura protestante, en cambio, se tiende a aplicar la norma de que “quien la hace la paga”. La traducción empresarial es que se acepta que las empresas ineficientes desaparezcan. Prosperan con ello las empresas competitivas, permitiendo el proceso de destrucción creativa descrito en su día por Schumpeter. En cambio, en España, si una empresa quiebra, porque sus directivos la hayan arruinado o porque sus trabajadores la hayan hecho inviable, parece natural que los gobiernos acudan pronto a rescatarla con el dinero de los contribuyentes. Se acaba así penalizando a las empresas eficientes que sí compitieron limpiamente. ¿Qué incentivos se les están dando?

Una consecuencia lógica de esta incapacidad para castigar a posteriori al infractor y al ineficiente es la pretensión de querer controlarlo todo a priori. Se establecen así todo tipo de controles universales, sin margen para la responsabilidad personal. Si preocupan los accidentes de tráfico, se llena el país de badenes en vez de castigar a quienes atropellan a peatones. Si algunas empresas cometen fraudes, se somete a todas las empresas a una infinidad de controles a priori que, amén de costosos, acaban favoreciendo la corrupción.

Además de controlar en exceso y a destiempo, la ineptitud para castigar a posteriori incapacita también para liberalizar con sentido.

Quienes alcanzan a ver los males del exceso de control identifican bien la solución –una mayor dosis de libertad– pero suelen olvidar que una mayor libertad exige más responsabilidad. Ello explica que la sociedad española esté plagada de instituciones y organizaciones “liberalizadas” que, de hecho, apenas dan cuenta de sus actos. Esta deficiencia básica afecta a órganos tan diversos como universidades y comunidades autónomas, las cuales gastan alegremente unos presupuestos que no recaudan. Afecta también a unos sindicatos subvencionados que ni siquiera son responsables de las huelgas que convocan. E incluso a las cajas de ahorros, que han sido libres para elevar sueldos, invertir sin juicio y contaminar el sistema financiero, pero que ahora demandan ser salvadas de forma “no traumática” para sus gestores y empleados.

Bases para la esperanza

Pese a todos estos problemas económicos, institucionales y de valores, existen algunas razones para el optimismo.

En el terreno económico, el marco europeo proporciona cierta seguridad, aunque, desgraciadamente, ya no sirve como referencia de reforma. Hasta hace poco, las reformas eran obvias porque se decidían en Bruselas y no se discutían: sólo había que ponerlas en práctica. Como demuestra la peculiar adopción de la Directiva de servicios, el reto de España ahora es aprender a reformarse por sí sola. Si no aprende, acabará necesitando que vuelvan a imponerle las reformas desde fuera, pero al precio de aproximarse a la insolvencia y, en el mejor de los casos, ser rescatada. Conviene recordar que los mercados estiman aún una probabilidad moderada de insolvencia para el Estado español (“Probabilidad implícita de insolvencia en cinco años”), con lo que podemos esperar que el país logre reaccionar a tiempo.

En el ámbito de las instituciones, España cuenta con una estabilidad considerable: en el pasado reciente ha sido capaz de realizar una



Un motivo fundamental para ser optimistas respecto a España es la existencia de personas y empresas de un carácter competitivo modélico. Su éxito refuta en parte la hipótesis del déficit de valores.

transición política formidable, con escasa conflictividad y resultados relativamente buenos. En momentos más difíciles, como los vividos a partir de 1975, el país demostró estar a la altura de las circunstancias y crear unas reglas de juego que le han permitido avanzar. Con estos precedentes, no debería ser difícil recuperar ese espíritu para refundar la democracia española. La duda reside en cuánto se ha de deteriorar la situación para que el país se dedique a ello.

A pesar de todo, un motivo fundamental para el optimismo es la existencia de personas y empresas de un carácter competitivo modélico. Cuando se han dado las circunstancias apropiadas, los españoles son capaces de superar las expectativas más ambiciosas. Su éxito refuta en parte la hipótesis del déficit de valores.

Por ejemplo, los observadores extranjeros se sorprenden de que España esté generando un número tan desproporcionado de deportistas que sobresalen a escala mundial. En los últimos años han surgido talentos como Pau Gasol en el baloncesto, Rafael Nadal en el tenis o Fernando Alonso en la Fórmula 1. ¿Cómo es posible que un país como España produzca tantos y tan buenos deportistas? ¿Qué tienen en común estos individuos? Las respuestas a estas preguntas definen todo un programa de qué pasos son necesarios para salir de la crisis y recuperar la confianza perdida.

- Para empezar, todos ellos **SE DEDICAN A UNA ACTIVIDAD MUY COMPETITIVA** –el deporte–, pero también muy regulada por unas normas claras y estables. Pueden invertir años para aprender a jugar en la confianza de que las reglas seguirán siendo las mismas, y que serán aplicadas con independencia y rigor por árbitros imparciales. Saben que si lo hacen bien podrán competir en igualdad de condiciones y que, respetando las reglas, cada uno puede actuar e innovar con total libertad.
- **SUS INCENTIVOS SON FUERTES.** Están muy bien remunerados, pero su retribución está directamente relacionada con su rendimiento: ganan mucho, pero sólo si lo hacen bien y después de haber invertido muchos años de esfuerzo y de arriesgarse a fracasar. Nadie habría ido a consolarles si hubieran fallado.
- Desarrollan una actividad en la que **NO HAY BARRERAS A LA ENTRADA.** Su decisión de competir no se ha visto frenada por la negativa de un funcionario a concederles una licencia de apertura, o el poder de una asociación gremial para capturar a varias generaciones de políticos regionales. Tampoco por el origen social, la nacionalidad o ningún otro privilegio.
- **HAN PODIDO FORMARSE EN LIBERTAD.** Desde muy jóvenes invirtieron gran parte de su tiempo y todo su esfuerzo en su “capital humano” como deportistas. Pero a lo largo de sus

Probabilidad implícita de insolvencia en cinco años

ESPAÑA SE SITUÁ EN LA BANDA MEDIA DEL ÍNDICE DEL RIESGO DE INSOLVENCIA.

| PAÍS | PROBABILIDAD DE INSOLVENCIA |
|---------------|-----------------------------|
| Argentina | 52 % |
| México | 11,2 % |
| Grecia | 10,4 % |
| Brasil | 9,2 % |
| Italia | 6,2 % |
| ESPAÑA | 6,1 % |
| Chile | 5,6 % |
| Portugal | 5 % |
| Reino Unido | 4 % |
| Bélgica | 3 % |
| Francia | 2,2 % |
| Alemania | 2 % |
| EE UU | 1,9 % |

NOTA: Porcentaje estimado a partir de la cotización de los Credit Default Swaps (CDS) a cinco años, septiembre de 2009.



carreras han elegido libremente a sus entrenadores y demás recursos de apoyo en mercados plenamente competitivos. Su formación no ha estado condicionada por planes, conciertos y reformas educativas al servicio de ideologías e intereses.

- **SU VOCACIÓN HA SIDO SIEMPRE GLOBAL.** No se andan con provincianismos y desde el primer día han estado dispuestos a trasladarse adonde fuera necesario para aprender. Gracias a ello son hoy capaces de competir y ganar al máximo nivel.
- Observemos, por último, que **SON LOS PRIMEROS EN CULPARSE DE SUS FRACASOS**, sin recurrir a las excusas al uso, en las que siempre son los demás o “el sistema” los responsables de los propios fallos.

Estas características no son exclusivas de nuestros mejores deportistas. Muchas empresas españolas son líderes a escala mundial. Es aleccionador observar en qué sectores están presentes: aquellos en los que, en relación a los países vecinos, la regulación era escasa (moda, hoteles, azulejos) o menos paralizante (banca, *utilities*, obras públicas). Son industrias en las que la entrada ha sido relativamente libre y la competencia ha estado sujeta a reglas estables.

Además, igual que los deportistas de élite, sus líderes no se han contentado con el mercado nacional. Los logros de empresas como Zara, Mango, Pronovias, Meliá, Barceló, Porcelanosa, BBVA, Santander, ACS, Ferrovial, Iberdrola o Telefónica demuestran que, cuando las reglas del juego están claras y existe libre competencia, los españoles son capaces de prosperar y crear empresas líderes a escala global.

Conclusiones

Los españoles se encuentran en una encrucijada histórica. Han de decidir qué nivel de vida desean alcanzar y, como consecuencia, qué valores deben organizar su convivencia. Las lecciones de la historia, de los mejores deportistas y de las empresas líderes son claras: para volver a la senda del crecimiento y recuperar la confianza hay que pensar en términos de libre competencia en la empresa, pero también en la política y los servicios públicos.

En particular, es necesario introducir mayores dosis de libertad y de responsabilidad personal en todos estos ámbitos. La tarea es más fácil de lo que parece, porque el potencial de desarrollo español es alto. En el pasado, cada vez

que el país se abrió a la competencia el despegue económico fue inmediato. En la actualidad se cuenta además con una pluralidad de valores y experiencias competitivas de las que hace décadas carecía. No hace falta planificar el desarrollo de un nuevo modelo económico. Sólo se requiere liberar el potencial de la economía, hoy lastrado por un cúmulo de restricciones y complejos propios del siglo pasado. □

■ PARA SABER MÁS

- Arruñada, Benito. “Gestión de la competencia en el sector público”. *Anuario de la Competencia 1999* (2000): pp. 267-311.
- Arruñada, Benito. “Human Nature and Institutions”, en Eric Brousseau y Jean-Michel Glachant (eds.), *New Institutional Economics: A Guidebook*, Cambridge University Press, Cambridge, 2008: pp. 81-99.
- Arruñada, Benito. “Specialization and Rent-Seeking in Moral Enforcement: The Case of Confession”. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 48(3) (2009): pp. 443-61.
- Arruñada, Benito. “Protestants and Catholics: Similar Work Ethic, Different Social Ethic”. *Economic Journal* (de próxima aparición).
- Arruñada, Benito. *Building Market Institutions*. Chicago: University of Chicago Press (de próxima aparición).