



1

Hacia un nuevo modelo social: ¿la privatización del vivir social?

COORDINADORES

Guillermo Fernández Maíllo
Víctor Renes Ayala

AUTORES

Teresa Castro Martín
Pedro José Gómez Serrano
Marta Seiz Puyuelo

1

Hacia un nuevo modelo social: ¿la privatización del vivir social

1.1. El final de un transición	33
1.2. La convulsión del cambio de modelo	45
1.3. ¿Solo economía? Tiempos de (in)certidumbres	57
1.4. Bibliografía	64

Capítulo 1

Hacia un nuevo modelo social: ¿la privatización del vivir social?

1.1. El final de una transición

1.1.1. Del marco de la posguerra a la globalización

Que estamos en un mundo sumido en profundos cambios resulta evidente. En todos los ámbitos son numerosísimos los fenómenos que revelan esas radicales mutaciones que han alterado el mapa que emergió tras la Segunda Guerra Mundial y se mantuvo hasta mediada la década de los años setenta del siglo pasado. En la medida en que el contexto internacional ha influido de modo creciente en la situación española generando oportunidades y condicionamientos nuevos para su propia dinámica, conviene identificar algunos de los factores que configuran ese entorno.

Desde el último cuarto del siglo XX, se han producido en el campo económico un conjunto de acontecimientos que condicionan la dinámica económica actual y que, aunque no pueden ser objeto aquí de un análisis detenido, deben ser al menos enumerados.

La crisis de los años setenta quebró las bases del extraordinario crecimiento económico que caracterizó a los países capitalistas desarrollados desde la Segunda Guerra Mundial: la abundancia y bajo precio del petróleo y de otras materias primas, el modelo fordista de producción, la incorporación masiva de innovaciones impulsoras de la productividad, el acuerdo entre el capital y el trabajo para distribuir el fruto del crecimiento y proporcionar seguridad a los trabajadores, la creación de un Estado de bienestar fuerte, la confianza en la función reguladora de los Estados en el ámbito macroeconómico, la búsqueda de estabilidad en el entorno internacional, etc. Hay una coincidencia fundamental en establecer un punto de inflexión importante a nivel internacional a partir de esta crisis como momento en que se empieza a pasar en los países centrales del capitalismo fordista a las políticas neoliberales aplicadas con mayor o menor intensidad en las últimas décadas. La desaceleración de la productividad que se había iniciado a finales de la década de los sesenta, con el estancamiento o disminución del salario real en casi todos los países, se produce en paralelo a un incremento de la tasa de ganancia del capital.

A partir de los años ochenta, el ascenso del pensamiento económico neoliberal y el triunfo de Gobiernos conservadores en numerosos países occidentales, así como la análoga reorientación de numerosos organismos económicos internacionales, supuso un brusco cambio de paradigma respecto al predominio precedente del keynesianismo y el pacto socialdemócrata con sus implicaciones de reforma social, pasándose a un modelo ideológico del neoliberalismo fundado principalmente en el individualismo consumista.

Se inicia un largo ciclo neoliberal que da de sí un nuevo modelo no solo económico, sino social, como propuesta de salida de la crisis de los años setenta. Hay varios aspectos que destacan por sus efectos a largo plazo. Debe resolverse ante todo la recuperación de la tasa de ganancia que realiza, de forma mantenida y continuada, mediante la reducción generalizada de los salarios. Lo que plantea en realidad una contradicción entre la extensión de producción infinita de mercancías a bajo precio, que exigía el desarrollo igualmente infinito del consumo, y el recorte salarial en todas partes para producir estas mismas mercancías y para luchar contra la inflación. Lo que produce un movimiento mundial de alza del consumo y de deflación global de los salarios bajos y medios. ¿Cómo pagar todo lo que es ofrecido con unos salarios bajos? La respuesta es con el crédito, con la deuda. Por eso estas últimas décadas han sido décadas de un enorme crecimiento del endeudamiento. Pero, junto a ello, se produce un proceso que canaliza el dinero acumulado por la reducción de la masa salarial y que no queda absorbido por el consumo o el endeudamiento, hacia la colocación del capital en el mercado financiero internacional, gracias a la desregulación y a la creación de sofisticados productos que conducen, a su vez, a burbujas financieras y crisis periódicas que ejercen nuevas presiones sobre los salarios.

El pensamiento económico emergente —codificado en síntesis como el Consenso de Washing-

ton— creyó encontrar un modelo económico de validez universal centrado en la desregulación, la apertura de los mercados, la privatización, la reducción del peso del sector público, la disciplina fiscal y la potenciación de la competencia y la productividad (Rodrik, 2012). Sus recomendaciones se aplicaron —con distintos grados de intensidad— tanto en muchos países desarrollados como en el resto del mundo, especialmente con motivo de las intervenciones del Fondo Monetario Internacional.

Vista con perspectiva histórica y a partir de los datos estadísticos disponibles, esta evolución no consiguió alcanzar el nivel de crecimiento económico, ni la estabilidad macroeconómica, ni la promoción de la equidad que había caracterizado al modelo anterior, aunque sí fue capaz de alterar la correlación de fuerzas entre distintos sectores sociales propia de los años cincuenta, sesenta y setenta y creó el caldo de cultivo favorable a dos de los fenómenos económicos más decisivos de los últimos tiempos: la globalización y la financiarización. Ambos constituyen los condicionantes más intensos de la dinámica económica reciente.

Por globalización entendemos el aumento de la interdependencia entre los países que se expresa tanto en el aumento de los intercambios económicos (comerciales, financieros, tecnológicos, productivos o culturales) como en la menor autonomía de los Estados respecto a su capacidad para regular los procesos que acontecen en su mercado interno. De alguna manera, la creciente inserción en la economía mundial y la mayor libertad con la que operan los agentes hace que cada país se encuentre cada vez más sometido a la influencia del entorno internacional y con menos capacidad de adoptar políticas contrarias a las tendencias generales del mercado mundial o a los intereses de los grupos económicos más poderosos. Los Gobiernos que adoptan posturas divergentes a las liberales se pueden ver muy perjudicados por fenómenos como la fuga

de capitales, la deslocalización de empresas, el fraude fiscal, el encarecimiento del crédito internacional, etc. Por otra parte, estos fenómenos se han visto extraordinariamente facilitados y potenciados por las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (Internet, informática, multimedia, etc.). A la postre, las fronteras económicas se vuelven más permeables y la agenda política de cada país va perdiendo margen de maniobra conforme los condicionantes externos se fortalecen.

La globalización permite aprovechar las oportunidades de un mercado mucho más amplio y dinámico, pero somete a todas las economías a una competencia mucho más intensa y a la búsqueda permanente de una mayor competitividad. En este campo, la aparición de las economías emergentes —con su capacidad para producir manufacturas muy baratas— ha introducido un cambio de escenario considerable para los países industrializados maduros, que han visto amenazada la supervivencia de muchas ramas manufactureras o asistido a su relocalización geográfica y han sufrido, asimismo, la presión a la baja de los salarios de las ocupaciones más expuestas a la competencia exterior y de menor nivel de cualificación. Por otra parte, la creciente capacidad de compra de las clases medias de los nuevos países industriales, el abaratamiento de muchos artículos de consumo habitual, su capacidad para prestar sus ahorros a los países desarrollados o para invertir en ellos ha contribuido positivamente al crecimiento de estos últimos y a que se produzcan fenómenos paradójicos, como que países relativamente pobres como China presten a potencias como Estados Unidos para que puedan mantener su actividad económica sin caer en la recesión.

Por financiarización se suele entender un proceso complejo por el cual las finanzas amplían su peso cuantitativo en la economía y, sobre todo, pasan a desempeñar cualitativamente un papel determinante en su dinámica, subordinando al

resto de las ramas y sectores productivos a sus intereses. De esto modo, su tradicional tarea de intermediar entre los poseedores de ahorros y quienes desean invertir productivamente queda parcialmente sustituida por una lógica autónoma consistente en canalizar recursos hacia actividades más o menos especulativas vehiculadas a través de todo tipo de instrumentos financieros que permiten obtener elevadas ganancias a corto plazo, pero, eso sí, asumiendo notables riesgos. Al menos desde finales de los años noventa del siglo pasado la financiarización ha guiado la dinámica económica de los países desarrollados y, muy especialmente, la de Estados Unidos.

1.1.2. Crisis económica e inserción en la Unión Europea

La crisis económica que padecemos, desencadenada por el estallido de la burbuja inmobiliaria norteamericana a finales de 2008 y reforzada por debilidades estructurales endógenas en muchos países europeos, es plenamente representativa de este proceso de financiarización que hemos mencionado, pero no supone una novedad. Desde los años ochenta, las crisis financieras exceden ampliamente el centenar a escala mundial, si bien esta última ha superado a episodios anteriores en amplitud y profundidad. No es el lugar de recordar un proceso que está perfectamente descrito y analizado, pero sí el de destacar su extraordinaria incidencia en Europa, en general, y en España, en particular. Como se analizará con mayor detenimiento en el capítulo de *España en el contexto internacional* de este Informe, nuestro país no se vio excesivamente afectado por las hipotecas *subprime* norteamericanas, pero sí por los «daños colaterales» generados por su debacle: recesión en Europa, caída del turismo, contracción del crédito internacional, encarecimiento de la financiación externa, etc.

Además del hecho de que la financiarización —con lo que supone de drenaje de recursos disponibles para fines productivos, concentración de la renta y generación de peligrosísimos riesgos— constituye una bomba de relojería que, cuando explota, afecta con su onda expansiva al conjunto de la economía. Hay que tener en cuenta que, antes del estallido de la crisis, los bancos, las empresas no financieras y las familias de nuestro país se encontraban fuertemente endeudadas en el exterior, por lo que su dependencia de los mercados internacionales era muy alta. Curiosamente, no era el caso del Estado español, que presentaba superávit presupuestario y un endeudamiento de los más bajos de Europa (30% del PIB).

Para comprender el alcance del deterioro económico experimentado por nuestro país, hay que sumar a los efectos de la crisis financiera internacional y al conjunto de debilidades económicas internas que se describen más adelante, el influjo determinante de la pertenencia a la Unión Europea y, en particular, a la zona euro. Sin duda, dicha pertenencia ha tenido durante muchos años efectos sociales, políticos y económicos muy positivos, pero, en los últimos años, ha terminado representando un severo condicionante para superar la crisis. Podemos identificar cuatro elementos de importancia capital a este respecto.

- Como consecuencia de la implantación del euro, los tipos de interés en la eurozona se unificaron cayendo en España muy por debajo de lo que había sido su nivel tradicional. Este hecho, que de entrada resultaba muy beneficioso para las empresas y los hogares, ya que podían financiar a bajo coste la inversión y el consumo, generó un fuerte crecimiento económico (el mayor de la Europa-15) vinculado en buena medida a la generación de una burbuja inmobiliaria propia. Al mismo tiempo, la bonanza económica, la abundancia de liquidez, el bajo precio del dinero, la extensión de una actitud

imprudente de los gestores de las entidades financieras y la falta de una adecuada supervisión por parte de las autoridades monetarias condujeron a un nivel de endeudamiento excesivo de los agentes económicos, facilitado por el hecho de que los acreedores internacionales confiaban en la solidez del euro y en la solvencia de sus clientes.

- La moneda única también representó, en un primer momento, una clara ventaja para España, tanto por el hecho de que el euro era mucho menos vulnerable que la peseta a posibles ataques especulativos como por la mayor facilidad que otorgaba para efectuar los intercambios dentro de la eurozona. Sin embargo, el paso del tiempo generó un serio problema a la economía española. Por una parte, los precios internos crecieron más que los del resto de la eurozona, lo que, careciendo de la posibilidad de devaluar, se tradujo en una creciente pérdida de competitividad de los bienes y de los servicios españoles en esa área (que representaba el 70% de las ventas en el exterior). Por otra parte, la revalorización del euro respecto al dólar, si bien abarató algunas importaciones, encareció sensiblemente las exportaciones fuera de la zona euro.
- El diseño institucional del Banco Central Europeo (BCE) ha representado otro obstáculo para una gestión adecuada de la recesión. Por influjo alemán, el BCE es una entidad independiente de carácter técnico que no está sometida al control político de la Comisión o el Parlamento europeos. Tiene como objetivo casi exclusivo la lucha contra la inflación, al contrario que la inmensa mayoría de los bancos centrales del mundo, entre cuyas metas prioritarias se encuentra favorecer el crecimiento económico y el pleno empleo. Además, tiene prohibido prestar directamente a los Gobiernos o comprar su deuda pública. Debido a estas circunstancias, cuando la crisis colocó a los países frente a serios déficits públicos, no pudieron

encontrar financiación asequible y su calificación financiera se debilitó con el consiguiente encarecimiento de su deuda externa.

- Por último, cabe reseñar las dificultades que para afrontar la crisis actual se han derivado de la contraposición de diagnósticos e intereses que ha enfrentado a los diversos miembros de la Unión Europea respecto a las raíces de la crisis. Mientras Alemania y algunos otros países del centro de Europa han acusado a la periferia europea (Portugal, Grecia, España e Italia) de una combinación de derroche de fondos públicos, exceso de endeudamiento y elevación desproporcionada de los salarios, los segundos han sostenido que el desequilibrio comercial que se produce dentro de la Unión Europea es de carácter estructural y que se debe tanto a la diferencia de niveles de inflación entre el centro y la periferia europea como a la política recesiva de contención salarial impulsada por Alemania, que, al tiempo que fortalece su competitividad internacional, impide una demanda suficiente hacia los productos de la periferia. De este modo, el superávit comercial de Alemania que no puede ser corregido por medio de una devaluación de quienes padecen el correspondiente déficit acarrea inevitablemente el endeudamiento de la periferia de la zona euro. La revalorización del euro agrava las dificultades exportadoras de la periferia. En último término, la superación de esos desequilibrios solo se puede llevar a cabo mediante la devaluación interna, es decir, deprimiendo los salarios y recortando el gasto público.

En definitiva, la evolución económica española de los últimos años, además de estar condicionada por factores internos, lo ha estado, y mucho, por aquellos que procedían del ámbito internacional: la transformación de la estructura económica mundial, la globalización, la financiarización económica y la pertenencia a la eurozona.

1.1.3. El mundo en que vivimos

En las últimas décadas hemos asistido a profundas transformaciones en la estructura económica mundial que afectan tanto al polo de los países económicamente desarrollados —con la pérdida relativa de dinamismo de la economía norteamericana, el estancamiento de la japonesa y la ampliación compleja de la Unión Europea— como al configurado por las denominadas tradicionalmente «naciones en desarrollo» —con el acelerado ascenso de las economías emergentes, especialmente de China, India, Brasil, Rusia y Sudáfrica (los BRICS), la relativa mejoría económica de América Latina y la severa postración que afecta a la mayoría del África subsahariana, parte de Asia Meridional y del amplio conjunto de países pobres que los organismos multilaterales clasifican como países menos adelantados— y que someten al mundo a notables incertidumbres.

Esta modificación del paisaje económico mundial genera nuevas relaciones y equilibrios de poder que se están trasladando, poco a poco, a las instituciones internacionales formales e informales (pensemos, por ejemplo, en la creciente ascendencia del G20 frente al G7 o el G10, o en las negociaciones recientes sobre un nuevo reparto de votos en el Banco Mundial). De este modo, el abismo Norte-Sur sigue vigente (el 20% de la población más rica tiene al menos 75 veces los ingresos del 20% más pobre y el patrimonio de 85 personas es equivalente al de 3.750 millones, la mitad de la población mundial), pero su configuración se ha tornado mucho más compleja. Hay «Nortes» distintos y dentro del «Sur» la diversidad predomina sobre los aspectos comunes. Por no hablar de la presencia de «Sures» en el «Norte» y de nuevas élites en países del Sur que hacen posible que cuatro de los diez mayores multimillonarios del mundo —incluyendo el primero, Carlos

Slim— sean originarios y residentes en países no desarrollados (México, Brasil e India).

En este mundo de contrastes, y atendiendo a la preocupación prioritaria de este Informe, que se centra en la evolución del bienestar social, la desigualdad, la pobreza y la exclusión, una mirada al entorno internacional permite identificar varias tendencias significativas.

En primer lugar, el crecimiento económico permitió reducir el número de pobres absolutos del planeta (definidos como aquellos cuya renta diaria no supera 1,25 dólares) de 1.928 millones en el año 1981 a 1.210 millones en el año 2010, aunque con dos matizaciones importantes: hay que atribuir prácticamente toda esa reducción al extraordinario crecimiento de China en ese periodo (el resto de los países y regiones han obtenido resultados muy limitados o negativos) y, además, la mayoría de quienes han superado ese umbral de pobreza se sitúan con unos ingresos diarios inferiores a los 2,5 dólares. Precisamente el número de quienes no superan esa línea de pobreza se ha mantenido prácticamente estable en los últimos treinta años en una cifra superior a los 2.800 millones de personas. Así, actualmente, uno de cada seis seres humanos subsiste con menos de un euro al día, y dos de cada cinco, con menos de dos euros. Una aproximación a la pobreza absoluta o severa de mayor calidad analítica, como la representada por el Índice de Pobreza Multidimensional elaborado por la Universidad de Oxford para el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y que atiende a diez tipos de privaciones básicas referidas a la salud, la educación y las condiciones materiales, cuantifica ese fenómeno en 1.750 millones de seres humanos.

En segundo lugar, aunque su cuantificación resulta ardua, parece un hecho contrastado que la desigualdad extrema sigue caracterizando nuestro planeta. Si bien es cierto que el empuje eco-

nómico de los países emergentes ha reducido la distancia entre las rentas medias de las naciones, no lo es menos que una vez más la evolución de China, y en menor medida de la India, da cuenta casi por completo de esa mayor equidad. Por el contrario, la desigualdad que se produce en el interior de los países ha aumentado en el doble de casos que en los que ha disminuido (tanto en el mundo desarrollado como en el subdesarrollado) y la desigualdad entre personas a escala internacional se ha enquistado o incluso ha aumentado en las últimas décadas, situándose en un nivel de en torno a un 0,7 del índice de Gini, que supera el de los países más polarizados del mundo.

En tercer lugar, resulta relevante el hecho de que algunas regiones del mundo, anteriormente sumidas en una gran postración, han generado una ascendente clase media que ha visto mejorar notablemente sus condiciones de vida. Varios países de Asia Oriental, la India, algunos países latinoamericanos, ciertas naciones árabes, Rusia o Sudáfrica han elevado el nivel de vida de una parte considerable de sus habitantes y han implementado estrategias de lucha contra la pobreza con notables éxitos. No obstante, en muchos de estos casos, la polarización y la pobreza siguen siendo muy intensas y los logros económicos y sociales están lejos de haberse consolidado. La dependencia de exportaciones primarias o de coyunturas internacionales favorables resulta patente en muchos casos. En otros muchos, la inestabilidad política amenaza con truncar o revertir dichos avances.

Por último, asistimos a una creciente toma de conciencia respecto a los límites ecológicos del vigente modelo de producción y consumo en el contexto social y demográfico actual, dado que, si aspiráramos a que todos los seres humanos viviéramos con el patrón de consumo español promedio, necesitaríamos disponer de tres planetas y medio como el nuestro. Por no hablar de que, si el modelo de vida referente fuera el nor-

teamericano, esa necesidad ascendería a más de cinco planetas. Por lo tanto, del ámbito económico proceden desafíos formidables para dirigir el análisis económico y la praxis política hacia la búsqueda de la sostenibilidad social y ecológica de nuestro modelo de desarrollo.

1.1.4. Un modelo socioeconómico de bases frágiles

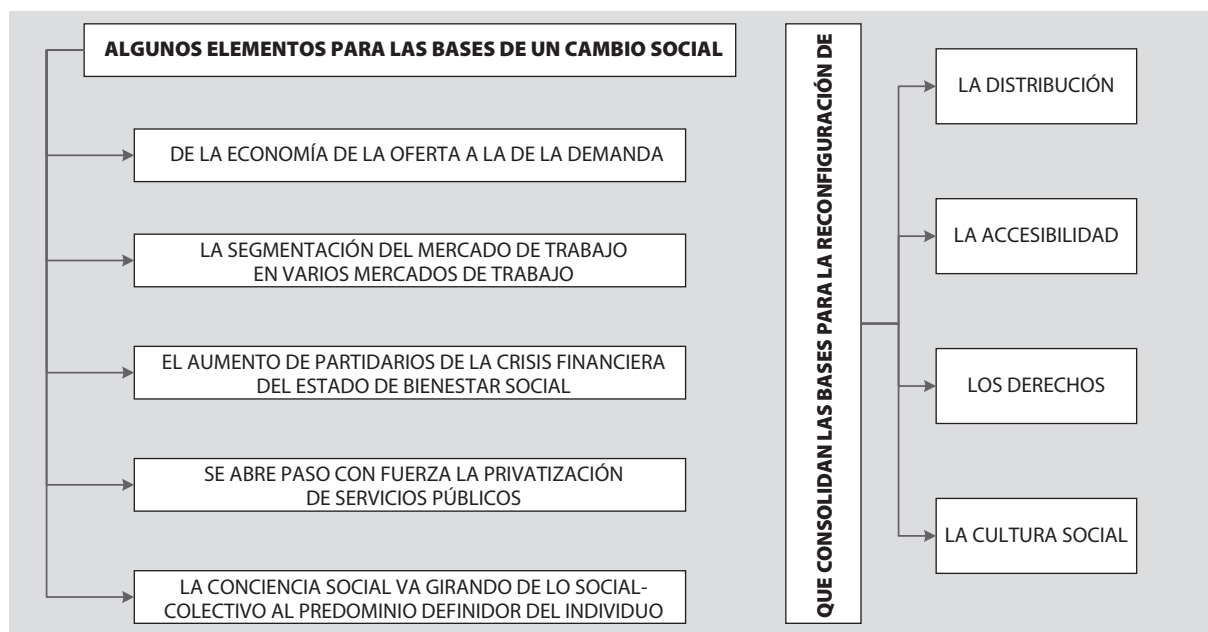
Este breve repaso al contexto mundial y a los procesos que a nivel internacional se han venido produciendo a partir de las décadas de los setenta-ochenta, nos ha puesto en perspectiva para poder abordar lo que ha ocurrido en nuestro contexto, cómo hemos recorrido este proceso según nuestras características y condiciones.

En el eje de giro de la década de los ochenta a los noventa del pasado siglo nos encontrábamos

en una tesitura de un cambio necesario no solo en el modelo económico fruto de las reconversiones, sino también en el modelo social que buscaba su ajuste a un imaginario del bienestar igualitario y universalizado. Aunque ese ajuste se hacía a la vez que la constatación fáctica de que el contrato social al que responde el Estado del bienestar no solo no estaba consolidado, sino que a nivel internacional se estaba produciendo una crisis que amenazaba con una grave fractura. La apuesta, a pesar de las incógnitas, tenía su lógica, pues habíamos llegado con suficiente retraso a una «conciencia generalizada de la necesidad» de ese modelo social como para no permitirnos dudar de él, y nos auto-obligábamos a construirlo por necesario.

Es importante destacar que la resolución de esa paradoja se producía cuando ya había empezado la revolución neoliberal y se estaban poniendo las bases de un cambio en el modelo social que ya eran constatables en los cambios producidos en los elementos estructuradores de la sociedad:

GRÁFICO 1.1. La revolución neoliberal



Fuente: Elaboración propia.

En este contexto de transformación de las bases estructuradoras del modelo social, se produjo un cambio realmente importante en nuestro modelo productivo. Nuestro modelo generador de riqueza sufrió un importante proceso de desindustrialización. Según la EPA, a mediados de los años setenta la tasa de paro era del 5%. La desindustrialización forzada y acelerada por las reconversiones industriales inicia un aumento continuado del desempleo que coloca la cifra en niveles superiores al 20% entre 1984 y 1986. Ciertamente, este proceso de reconversión afectó al conjunto de los países de Europa occidental, que entre 1975 y 1985 pierde 6,1 millones de empleos en la industria manufacturera en el ámbito de la actual Unión Europea. La rapidez de la caída del empleo industrial, no compensada con el desarrollo de servicios comerciales, financieros y de servicios a la comunidad, hace que perdamos en ese periodo el 13,9% del empleo total (Sanzo, 2013).

Resulta discutible la lógica de las decisiones políticas y económicas que forzaron la crisis ocupacional de la industria en este periodo. Pero lo que quedó patente es que fueron forzadas, y en gran medida exigidas, por el puesto a jugar en el acelerado proceso de globalización, sin que fuesen compensadas por una suficiente acción de industrialización que hiciera frente a las dificultades competitivas asociadas a la globalización y buscara un nuevo rol en este contexto, identificando cuáles eran los ámbitos en los que generar valor añadido a nivel mundial. Y se acabó desarrollando un modelo basado en los monocultivos, como el turismo y la construcción, donde la burbuja inmobiliaria y el despilfarro han sido moneda de cambio; un modelo dependiente de los ingresos (en financiación y en gasto subvencionado) europeos; en la inmigración... Un modelo basado en el endeudamiento privado masivo, de las empresas y de las familias. El resultado, en el contexto internacional y en nuestro contexto, es un marco económico liberalizado

de competencia con países con bajos salarios y muy reducidos estándares de protección social. Contexto no solo internacional, sino que tuvo desarrollo en todos los países y condicionó nuestro propio modelo social.

Provenimos, pues, de una sociedad transitada por periodos de crisis y fases de crecimiento. A la crisis de la desindustrialización de finales de los setenta y primera mitad de los ochenta le siguió una etapa de crecimiento hasta 1991 que termina en la crisis de 1992-1994. A esta crisis le sigue un amplio periodo de crecimiento desde 1995 hasta 2007, al que ha seguido la crisis financiero-económica actual, cuyo final está en discusión y que, al menos en aspectos tan críticos como el empleo y en sus efectos sociales, se espera de media y larga duración, además de ser aún una incógnita el propio modelo productivo que debería dar soporte a un crecimiento de la economía real. Pero, antes de entrar en la actual situación, es necesario analizar el periodo de crecimiento que la precedió, pues nos puede desvelar muchas incógnitas. Porque, cumplido el axioma del crecimiento considerado como el supuesto obligado para después distribuir, la última época de crecimiento debería haber situado las políticas para la inclusión y la cohesión social en la primera página de la agenda de una sociedad y de un bienestar basados en los derechos. Ciertamente, se había llegado muy alto: en el crecimiento acumulado del PIB; en el empleo nunca habíamos estado tan cerca de la media europea y, especialmente, en el empleo de los sustentadores principales, considerado por todos como el vehículo más decisivo, que no único, de la pobreza de los hogares; y, como derivado del crecimiento, se consiguieron avances en protección en cuanto al sistema de garantía de rentas, y determinadas políticas de servicios y de integración.

Pero, en su esencia, la distribución siguió intacta. La distancia mantenida en el tiempo de la media

de gasto social sobre PIB en España en relación con la media europea así lo dice, manteniéndose en no menos de seis puntos por debajo. De esta forma no se alcanzó la media europea ni siquiera en sistemas fundamentales, como son educación y sanidad, y no digamos en vivienda, pues prácticamente desapareció la acción pública. Incluso en servicios sociales y exclusión, que nunca pasó de la mitad de la media europea en esta función.

Por tanto, este periodo demostró que el crecimiento por sí mismo no genera distribución, y la propia distribución queda supeditada al crecimiento. Los propios datos señalan con fuerza que la crisis fiscal del Estado de bienestar era un impedimento insalvable para hacer frente a la distribución necesaria para resolver los riesgos sociales. Desde los años ochenta venimos conviviendo con algo que podemos denominar la autoinfligida crisis fiscal, pues se han producido bajadas de impuestos siempre justificadas para el crecimiento, lo que generó una insuficiencia para las políticas de cohesión social. Estamos en los años del cierre presupuestario a cero o con superávit, que actúa en la misma línea. Y eso en los años del crecimiento.

Evidentemente, la distribución no fue la única asignatura que quedó sin resolver. En ese momento hay otra serie de aspectos destacables que afectaron gravemente a la propia estructura económica y social. Como no haberse dado un giro hacia una estructura productiva de base industrial. Siguió siendo bajo el I+D, a pesar de la gran capacidad mostrada para ese desarrollo. Lo que dejó a los muchos empleos precarios en clara situación de riesgo, pues cualquier problema podía dejar en la calle a quien no estaba cualificado y se encontraba en el volátil sector de la construcción y los servicios.

Por otra parte, la contención salarial, la consolidación y extensión del empleo precario (Laparra,

2007), reducía la capacidad de acceso a la amplia oferta de consumo, lo que llevó al recurso del crédito, al endeudamiento. El enriquecimiento hipotecario de las familias es una de sus expresiones más significativas y, con la crisis, se ha convertido en una situación de estrangulamiento de sus economías. El *boom* inmobiliario en una economía financiarizada y cada vez más desregulada no solo elevó la deuda privada de familias y empresas a los niveles más altos de Europa, sino que generó una inversión especulativa, cada vez más alejada de la economía real, dejando a grandes sectores sociales poco protegidos ante los riesgos que esta economía conlleva.

En este contexto hay que destacar la fragilidad demográfica, cuyas repercusiones tendrán graves efectos en el futuro. A finales del siglo XX y principio del siglo XXI se produce lo que Lesthaeghe (1991) y Van de Kaa (1987) han denominado la segunda transición demográfica. Las familias españolas pasan a ser unas familias más plurales, más versátiles, más complejas, y también más frágiles, que las que predominaban en el siglo anterior. Si la disociación entre sexualidad y reproducción, con el consiguiente descenso de la fecundidad, fue uno de los grandes catalizadores del cambio familiar en la segunda mitad del siglo XX, la disociación entre matrimonio y reproducción, la coexistencia de la maternidad/paternidad biológica y social, y la evolución de las relaciones de género hacia modelos más igualitarios son los ejes que moldean las biografías familiares en el presente siglo. La creciente diversificación de trayectorias conyugales y reproductivas puede condicionar de forma importante el reparto de responsabilidades familiares, la articulación de las redes de solidaridad familiar, los patrones de relaciones de género y las condiciones de vida de niños, mujeres y hombres a lo largo del curso de vida.

Como efecto de todo ello, la división Norte-Sur en materia de fecundidad que prevaleció en

Europa durante buena parte de los siglos XIX y XX se ha invertido desde los años noventa de modo que el mapa europeo contemporáneo de la fecundidad muestra una configuración regional completamente nueva. Los países europeos del norte y el oeste, que habían sido los precursores de la primera y la segunda transición demográfica, ahora presentan tasas de fecundidad próximas al nivel de reemplazo. Sin embargo, los países del sur y el este de Europa, que habían llegado con retraso a ambas transiciones demográficas, presentan tasas de fecundidad muy baja. De hecho, los datos del INE indican que en 2012 en España la población se ha reducido y su proyección para 2013 confirma esta tendencia. Son muchos los motivos que producen estos efectos. Entre ellos, el balance entre emigración e inmigración, la diferencia entre nacimientos y fallecimientos, o la llegada a la edad fértil de una generación más pequeña en términos demográficos. Y en España se han combinado estos factores. Los flujos migratorios han invertido su tendencia desde el inicio de la crisis, y desde 2009 se ha producido una reducción de nacimientos. Lo que, de no invertirse estas tendencias, pone bases de fragilidad en el modelo social, pues estaríamos en una dinámica demográfica negativa⁽¹⁾.

Se trata, pues, de una situación compleja por la diversidad de factores sociales, económicos e institucionales que pueden explicar esta nueva configuración demográfica. Pero, en general, la fecundidad tiende a ser más elevada en aquellas sociedades donde los costes y el cuidado de los niños son compartidos entre las familias y el Estado —y también equitativamente entre ambos progenitores— y donde las políticas sociales promueven la igualdad de género y la conciliación de la vida laboral y familiar (Castro Martín

y Martín García, 2013). Dado este cambio demográfico, en España las políticas sociales orientadas a atenuar la desigualdad social vinculada a la estructura familiar, así como a garantizar el bienestar de todos los niños, independientemente del tipo de familia en el que conviven, deberían haber tenido una especial importancia. Pero, en este ámbito, la política familiar y de protección a las familias con menores en España ha seguido estando en los niveles más bajos de Europa incluso durante los periodos de mayor crecimiento económico⁽²⁾.

1.1.5. Un Estado de bienestar «modesto»

En la dimensión social hemos ido construyendo un Estado de bienestar de carácter modesto, en comparación con nuestros vecinos europeos donde ya se venían reconfigurando los derechos protegidos y se aceptaba de forma tácita un desequilibrio contenido en la evolución de la distribución de la renta. Y donde existen múltiples evidencias de que la extensión de los Estados de bienestar en general no ha evitado, en la medida esperada, la pobreza y la desigualdad.

Nuestro Estado de bienestar es fruto de una combinación de un sistema contributivo, donde las cotizaciones sociales de trabajadores y empresas son uno de sus tres soportes, con un sistema de carácter universal, donde determinadas necesidades son satisfechas para toda la población vía recaudación de impuestos (sanidad, educación), segundo soporte. Y como tercer soporte el sistema familiar. En el caso de España, compartido

(1) Para ampliar esta idea consultar: Castro Martín y Seiz Puyuelo (2014). Documento de trabajo 1.1. para el VII Informe FOESSA. Accesible en: www.foessa.es/informe Capítulo 1.

(2) «No es descabellado afirmar que en España, en términos generales, las inversiones en los niños son todavía una responsabilidad predominante de los padres y madres, mientras que los beneficios de esas inversiones se comparten entre todos». UNICEF (2014): *La infancia en España 2014*. Madrid: Unicef. Cfr. AYALA, L. et al. (2006).

con los países del sur de Europa, la solidaridad familiar se convierte en un eje clave. Los vacíos de protección que deja el Estado son suplidos por un entramado de redes de apoyo, básicamente familiares y del tercer sector, que complementan un bajo gasto público y una protección de baja intensidad.

En términos de resultados hemos construido un sistema que favorece a las personas mayores, en términos de jubilación, y a los trabajadores con largas trayectorias de empleo. Estos han tenido tradicionalmente mayor peso a la hora de ser considerada su posición en términos de «cuántos recursos se les dedica». Por el contrario, colectivos como los jóvenes, los niños y las familias carecen del mismo tratamiento en términos comparativos. Solo a título de ejemplo, en el caso de España, se reduce más la pobreza infantil por el efecto de las pensiones que por el de los fondos destinados a los programas específicos dirigidos a la infancia. La prevalencia de las familias monoparentales es superior a la de otros países europeos donde existen políticas sociales dirigidas a evitar su vulnerabilidad socioeconómica; en España no existen dichas políticas. Su riesgo de pobreza dobla el de las familias biparentales con hijos. A esto podemos añadir que, desde un punto de vista de accesibilidad y capacidad de elección, el conjunto de los programas asistenciales funciona de una forma tan fragmentada y en ocasiones solapada que genera efectos como el de acabar dejando a algunos colectivos más desprotegidos. Por otro lado, las consecuencias, en términos de fecundidad, como ya hemos visto, son también negativas.

En el fondo, la transición que estamos viviendo, desde hace décadas, pero que se ha acelerado en los últimos veinte años, hacia una sociedad posindustrial está generando un cúmulo de nuevos riesgos sociales a los que los «viejos Estados de bienestar» llevan años intentando

adaptarse. Peter Taylor-Gooby señala cuatro procesos principales en relación con la aparición de estos nuevos riesgos: a) los cambios en los mercados de trabajo fruto de la reducción de empleos manuales no cualificados y de la transferencia de dichos trabajos a países con salarios inferiores, creciendo la importancia del binomio empleo-educación; b) el aumento de la participación de la mujer en el mercado de trabajo y el creciente aumento de la necesidad de dos ingresos para una vida familiar mínimamente digna; c) las implicaciones para el sistema de bienestar del aumento absoluto y relativo de las personas mayores; d) la privatización de servicios públicos con deficientes regulaciones y sistemas de supervisión y control de la calidad.

Este último proceso no es un proceso aislado, sino que es paradigmático de cómo las dimensiones económicas de la vida han ido adquiriendo peso en las normativas nacionales, al amparo, no se puede olvidar, de las directrices y directivas emanadas de la Unión Europea. En la base de las transformaciones que se han venido produciendo desde hace varias décadas, se sitúa un cambio antropológico profundo. Una mutación que está modificando la concepción del individuo y de lo colectivo, del papel de los medios y los fines. Donde la función del dinero y del mercado se está revisando y donde estos últimos han adquirido una presencia creciente, y de momento sin contrapunto claro, en la mercantilización de las relaciones sociales. Una metamorfosis donde los aspectos económicos de la gestión de las necesidades humanas han adquirido no solo una preeminencia en la toma de decisiones políticas, sino que han ido haciendo opacas el resto de las dimensiones vitales del ser humano. La propuesta social ha acabado siendo articular la vida social, y el conjunto de la vida de las personas, alrededor del crecimiento de los bienes tangibles, cuando ya desde hace tiempo ha quedado desvelado que el crecimiento económico no se

traduce necesariamente en desarrollo humano (PNUD, 2010).

1.1.6. Un modelo social de integración precaria

Venimos de un modelo social que no asumió la pobreza y la exclusión social, las situaciones frágiles y vulnerables, a pesar del gran crecimiento económico del PIB y del empleo durante la última fase expansiva de nuestra economía, 1994/2007 (FOESSA, 2008). La manifestación más notable es que, por primera vez en las últimas cuatro décadas, ni la desigualdad ni las situaciones de pobreza monetaria se redujeron, lo que rompió la tendencia de reducción continuada de la desigualdad y la pobreza en España en contextos de crecimiento económico. El proceso de modernización económica de las dos últimas décadas, que permitió un importante recorte de las diferencias respecto a los niveles medios de renta de los países más ricos de la Unión Europea, no se tradujo en mejoras de los hogares con menos recursos.

Entre los años 1994 y 2007, las tasas de incremento del Producto Interior Bruto (PIB) anual medio fue superior al 3%. Este crecimiento nos situó por encima de los niveles de renta medios de la Unión Europea de los 27, lo que pudo suponer un aumento del bienestar para muchos sectores sociales. Sin embargo, no solamente no se tradujo en una reducción de la pobreza, sino que generó más desigualdad entre el segmento más rico y más pobre de la sociedad española. En los momentos de máxima creación de empleo la desigualdad no disminuyó. El resultado es el distanciamiento de los indicadores medios de desigualdad de la Unión Europea (mientras que en la UE25 las rentas de los hogares ubicados en el 80% más rico son 4,7 veces mayores que las del 20% más pobre, ese ratio se

eleva en España a 5,3). Durante ese periodo de crecimiento económico ha quedado patente la disociación entre crecimiento y distribución social, pues, aunque el PIB casi se duplicó, el poder adquisitivo medio real, es decir, la capacidad media de compra, prácticamente se mantuvo estancada, con un incremento del 0,4% en la década de 1997-2006.

La desigualdad no disminuyó no solo a pesar del importante crecimiento, sino sobre todo a pesar del aumento de las tasas de empleo. La falta de traducción de las mejoras de la renta media en reducciones de la desigualdad resultó de factores muy diversos, encontrando claves explicativas tanto en el ámbito de generación de las rentas primarias de los hogares como en los límites de la intervención pública con objetivos redistributivos.

Como referencia significativa podemos observar que durante esta etapa el paro en el sustentador principal del hogar se redujo por debajo de la tasa general de desempleo hasta un 6%, y sin embargo la desigualdad no descendió y se mantuvo en los mismos niveles que tenía cuando este tipo de paro tenía niveles del 13%, desmintiendo la tesis de que era el empleo el vehículo de distribución. Por otra parte, si hacemos una comparativa con la media europea en lo que a gasto social se refiere, España se caracterizaba por un nivel de gasto bajo en porcentaje de aplicación del PIB. Después de varios años de acercamiento de las cifras relativas del gasto social a los niveles medios de la UE, la brecha volvió a ampliarse a partir del primer tercio de los años noventa hasta quedar seis puntos por debajo de la media europea. Los recursos empleados en esta parcela de la intervención pública resultaban impropios para el nivel de crecimiento económico.

En síntesis, mientras que en las décadas de los años setenta y ochenta las políticas redistributivas tuvieron un papel determinante en los resultados finales de la distribución de la renta en Es-

pañía, con un papel compensador —en las etapas de destrucción de empleo— o de refuerzo —en los momentos expansivos— de los efectos del ciclo económico, desde comienzos de los años noventa el nuevo patrón distributivo en España se caracterizaba por una relativa estabilidad en la desigualdad de las rentas de mercado sin mejoras visibles en la capacidad redistributiva de las prestaciones monetarias. Este doble proceso explica que, en un contexto de crecimiento de la actividad económica y del empleo, se frenara la reducción de la desigualdad, después de varios años de contención.

Este largo periodo de crecimiento económico no ha sido aprovechado para consolidar un modelo, integral y coherente, de protección social que sea capaz de prevenir, controlar y reducir a largo plazo el impacto de la pobreza, minimizando así las consecuencias de la persistencia de las estructuras de desigualdad. Las necesidades de protección de los colectivos más débiles y de aquellos más afectados por las nuevas circunstancias de crisis, ofreciéndoles recursos mínimos

para vivir con dignidad, es la muestra patente de la ausencia de un sistema de garantía de rentas eficaz y ordenado, que fue factible construir durante los años del crecimiento.

El mantenimiento de la desigualdad, «a pesar del crecimiento», tuvo como consecuencia la consolidación de la precariedad como rasgo de la estructura social. El análisis de los procesos de desigualdad, pobreza, privación y exclusión social desvela una misma tendencia, cada uno en el ámbito en que es significativo. Podríamos decir que muestran una convergencia de diagnóstico en su diversidad de enfoques. Su convergencia en caracterizar la situación social es lo que desvela la precariedad del modelo de crecimiento económico que pretendidamente aparecía identificado como modelo de desarrollo social, pues ese crecimiento estaba atravesado por riesgos claros de vulnerabilidad y pobreza, que se llegaron a plasmar en una situación que podemos denominar de «ruptura o fractura social», pues son situaciones en las que podemos afirmar que se había quebrado el «vínculo social».

1.2. La convulsión del cambio de modelo

Nos encontramos con un proceso de cambio que podemos atisbar a través de diversos procesos que afectan a las bases de la estructuración social. **Un primer proceso de cambio debido a la consolidación de un modelo de crecimiento** de costes de producción bajos y costes sociales altos que está generando el aumento de las desigualdades, la exclusión social de colectivos (jóvenes, familias numerosas, parados de larga duración...) y la precarización de las condiciones de vida del corpus numéricamente central en nuestra sociedad, las clases medias. **Un segundo que afecta al cambio en el Estado de bienestar** en proceso de reconversión, pues se orienta a una menor intensidad en sus coberturas y a una menor extensión en el volumen de ciudadanos

bajo su amparo, en el que lo más crítico es cuál es su sostenibilidad, pues se están cambiando las bases de los mecanismos de protección. Y un tercer proceso de consolidación en la estructura social de los efectos sociales de estos cambios.

1.2.1. Consolidación de un nuevo modelo de crecimiento

Dado el abrumador dominio de la dimensión financiera y dada la exclusividad de las medidas centradas en los recortes y en la austeridad, no se está afrontando el problema básico de nues-

tra estructura productiva. Tenemos una estructura productiva débil, poco competitiva, que dificulta la creación de empleo, a pesar de que antes de la crisis la evolución de la ocupación hiciera parecer lo contrario. Brilla por su ausencia un análisis de los procesos de desindustrialización que están ocurriendo en este periodo de crisis, y que ahonda en la ya producida en la década de los ochenta. De hecho, en los países más industrializados de Europa, se produce una pérdida del 18,5% de su ocupación manufacturera entre 2006 y 2012, superando el 14,8% del periodo 1977-1983. Pero en España la distancia es aún mayor, pues se produce un retroceso del 29,7% en ese mismo periodo que supera el 19,1% de los años 1977-1983. Por lo que esta segunda crisis industrial en España tiene un impacto tan acusado como la ocurrida en los setenta/ochenta del pasado siglo (Sanzo, 2013).

Por ello es muy significativa la falta de un cuestionamiento profundo de los modelos que subyacen a nuestra estructura económica y productiva, remitiendo toda la carga de la solución a los cambios en el mercado laboral, como lo muestra la ausencia de este cuestionamiento en la actual reforma laboral. Una estructura productiva débil, en un contexto de creciente competitividad, hace difícil competir solo con estrategias basadas en bajos salarios. La caída de la actividad económica y el empleo, fruto de los déficits estructurales que la crisis ha agudizado y del propio modelo de abordaje de la crisis, ha dado lugar a resultados que no por conocidos son menos alarmantes, y son resultados de empobrecimiento no pasajeros.

No se están abordando los aspectos estructurales, y no solo no se contemplan, sino que se dejan para cuando salgamos de la crisis precisamente las políticas económicas, públicas, sociales, financieras, fiscales, energéticas, ambientales y otras medidas activas de empleo, las que podrán posibilitar la generación de oportunidades laborales también para las personas más distantes

del mercado de trabajo. Sin estas políticas no se generarán los puestos de trabajo necesarios, menos aún para las personas más alejadas del mercado laboral. Lo que, además, agrava el elevado coste que supone en términos de deterioro de derechos laborales.

Estos déficits no pueden hacernos olvidar que se está produciendo una profunda reestructuración no solo de las actividades productivas, sino también de los recursos y del empleo. Y esto tiene repercusiones y resultados en las condiciones de los grupos sociales y de todo el entorno. No solo de paro y desempleo, sino también de transformación de niveles de vida, consumo, pérdida de actividades, desfase entre las reestructuraciones económico-sociales y las capacidades de muchos sectores de la población, etc. Y, además, también tiene repercusiones en los grupos sociales que no tienen o pierden capacidad «competitiva» dada su cualificación. Todo ello sitúa a estos grupos con muy difícil acceso a las posibilidades y oportunidades. La inaccesibilidad es la clave. Inaccesibilidad que no solo tiene dimensión individual, sino que tiene dimensión familiar, motivacional, etc.

Todos los análisis coinciden en señalar que lo que ocurre en el espacio de generación de las rentas primarias, el mercado de trabajo, es clave para entender las características del cambio en la estructura social y de su dinámica. Nos encontramos con un proceso de dimensión macro, pues el mercado de trabajo está soportando el proceso de devaluación interna, que tiene también una dimensión micro, más cercana y pegada a los propios procesos laborales que deben soportar las personas, como es la devaluación ocupacional.

En primer lugar, los datos del desempleo del primer trimestre de 2014 son reveladores de un problema estructural. Unos datos de desempleo que también se caracterizan por la rapidez de crecimiento en momentos de recesión y lenta recuperación en momentos de expansión.

TABLA 1.1. Desempleo en España 2014

Tasa de desempleo	25,93
Tasa de desempleo juvenil	55,49
Tasa de desempleo del sustentador principal	21,71
Tasa de los hogares con todos los activos en desempleo	10,83
Tasa de paro de larga duración*	20,87
Tasa de paro de muy larga duración*	40,78

* Porcentaje sobre el total de parados.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta de Población Activa del primer trimestre de 2014 del INE.

En segundo lugar, en relación con los salarios casi hay unanimidad: caen. ¿Cuánto? Depende de la fuente y la estadística a la que se recurra⁽³⁾. El proceso de moderación salarial, que arrancó en 2010, podría ser más intenso de lo que indican las estadísticas agregadas sobre costes laborales. De hecho, los datos más recientes nos confirman que se ha producido una devaluación interna que ha quedado reducida a los salarios mientras se ha producido paralelamente un aumento del beneficio empresarial (Pérez Infante, 2013).

La pérdida de poder adquisitivo de los salarios, la consolidación de salarios bajos y del empleo precario tienen un grave efecto de empobrecimiento, aspectos que son los que más están ahondando la fragilización del derecho al trabajo a partir de la reforma laboral. La brecha entre los salarios de los trabajadores con remuneraciones más bajas y la media, que se ensanchó drásticamente en los primeros años de la crisis, podría aumentar todavía más. Por otra parte, el salario mínimo se ha congelado y está perdiendo su función de marcar un suelo en la remuneración. De hecho, el 14,8% de la población activa ocupada se en-

cuentra en riesgo de pobreza o exclusión social para la Estrategia Europea 2020 («trabajadores pobres»). Lo que supone procesos de exclusión social que se producen dentro del propio mercado laboral.

Esto significa la pérdida de la capacidad no solo de protección, sino también de integración, dada la intensa relación que se está produciendo entre trabajo y su función económica (pobreza) y social (exclusión). «En el conjunto de los trabajadores ocupados, la tasa de exclusión ha ascendido al 15,1%. Ahora, en la mitad de los hogares excluidos, y en cuatro de cada diez hogares en exclusión severa, hay alguna persona ocupada, algo que en sí mismo no parece suficiente para superar estas situaciones más problemáticas»⁽⁴⁾. Lo que supone procesos de exclusión social que se producen dentro del propio mercado laboral. Y con esto se produce la paradoja de la perplejidad, pues, si la tesis es que para no ser pobre hay que trabajar, es una contradicción flagrante que sean las propias condiciones laborales las que están haciendo que crezca el número de «trabajadores pobres» (Aragón, 2012: 119); en consecuencia, el trabajo está perdiendo su capacidad para asegurar el bienestar y la integración.

⁽³⁾ Sobre la devaluación salarial, el Banco de España, en su Boletín de febrero de 2014, dice que los datos conocidos hasta el momento se quedan cortos y que la devaluación salarial es mayor de lo observado hasta ahora en las estadísticas. Tomando los datos de las cotizaciones a la Seguridad Social, cree que la duplica y que en 2012 el retroceso fue superior al 2% y no del 1%.

⁽⁴⁾ *Análisis y perspectivas 2014*, Madrid: Cáritas Española; Fundación FOESSA, 2014, p. 30.

Un tercer aspecto hace referencia a los cambios en los derechos de los trabajadores. La desregulación que introduce la Reforma Laboral de 2012 tiene indicadores suficientes como para que no solo no se revierta, sino que se agudice la tendencia a la baja en el efecto del empleo sobre la pobreza. Sus medidas van dirigidas principalmente a la flexibilidad interna y externa a través de mecanismos que generan más incertidumbre e inseguridad, más que estabilidad y protección para los trabajadores, legitimando un marco de incertidumbre permanente (García Serrano, 2013). Por otra parte, se ha creado un nuevo escenario donde se debilita lo colectivo y se potencia la individualización. Por último, pretender alcanzar la ya mencionada competitividad del tejido empresarial a través de la reducción de costes de producción, específicamente de costes salariales, produce la consiguiente precarización de los derechos laborales.

Por ello, desde este severo cambio en el escenario de los derechos laborales, se está constatando que el trabajo está dejando de ser un espacio de consolidación de derechos para convertirse en un espacio de vulnerabilidad y de pérdida de capacidad económica, social y personal, y de fragilidad social, pues mercantiliza las relaciones al reducir las al individuo, vulnera la supervivencia dada la generalización de la precariedad y crea la inseguridad del vacío por la pérdida del derecho.

En cuarto lugar, la devaluación ocupacional, que tiene muy diversas manifestaciones. Así podemos constatar el aumento del grupo de los «inempleables» porque se encuentran en situación de paro de larga duración, que en las actuales condiciones se pueden considerar cuasi expulsados del mercado laboral; o los «parados desanimados», o sea, los que, habiendo sido demandantes de empleo, han dejado de serlo porque el empleo existente no les es accesible y han pasado a la situación de paro estructural, que el

INE denomina «inactivos desanimados» (personas que no buscan empleo porque creen que no van a encontrarlo, pero están disponibles para trabajar) y presentan una tendencia relativamente estable desde el tercer trimestre de 2012, siendo 483.600 en el primer trimestre de 2014, y que se concentra especialmente en los mayores de 55 años, por lo que podemos hablar de un grupo de «sobrantes»; o el grupo normalmente joven, que ni tienen ocupación ni reciben formación; o la ineficiencia de las cualificaciones obtenidas por la inexistencia de oportunidades laborales que da de sí un grupo con cualificación pero ¿inútil? para que emigre; o la redistribución devaluadora de los tipos de contratos que se pierden al lado del tipo de contratos que se hacen.

1.2.1.1. La lógica de la desigualdad

Dadas las características de la pobreza, que acabamos de enunciar, no podemos por menos de hacernos la incómoda pregunta por la desigualdad. Porque, si no la hiciéramos, estaríamos ocultando algo clave para la comprensión de la estructura social. Su análisis nos va a desvelar que esa pobreza se está dando, y ahondando, en un contexto y en un proceso de aumento de la desigualdad⁽⁵⁾.

La desigualdad está siendo el signo del nuevo modelo social que se está fraguando a través de las medidas que se adoptan para la recuperación económica. Porque lo realmente paradójico es que los mayores costes de los ajustes para

(5) *Análisis y perspectivas 2014*. Fundación FOESSA. Durante el año 2013 se han publicado tres importantes informes sobre la desigualdad en España: Fundación Alternativas (2013): *Informe sobre la desigualdad en España*; Consejo Económico y Social de España (2013): *Informe sobre distribución de la renta en España: desigualdad, cambios estructurales y ciclos*; Papeles de Economía Española (2013): *Crisis, desigualdad económica y mercado de trabajo en España*, n.º 135.

la denominada salida de la crisis han recaído en los hogares con menos recursos (Pérez Eransus, 2013). ¿Cuál es el «nudo gordiano»? Que esto es una redefinición de las relaciones sociales, pues la cuestión no es solo qué medidas (o qué «políticas») se están tomando, si redistribuidoras, activadoras e integradoras, o restrictivas, reductoras y de recortes, sino que es una cuestión «civilizatoria», o sea, de estructuración del propio modelo de sociedad y del propio modelo de persona. Porque el empobrecimiento social y la generalizada pérdida de bienestar es la otra cara de una sociedad polarizada. Empobrecimiento sí, y en muchos casos institucionalizado; pero enriquecimiento también, y este sin trabas, pues es notorio que queda al margen o con mucha menos intensidad de la obligación de contribuir, habiendo crecido en la propia crisis el enriquecimiento de los más ricos, cuando el afrontamiento de la crisis debería ser un esfuerzo que debería atravesar a todos y a cada uno según su posición(6). Tanto es así que el Foro Económico Mundial, celebrado en marzo de 2014 en Bilbao, asevera que «el gran desafío de la próxima década será la polarización económica y el desigual reparto de la riqueza en el mundo»(7).

Lo que necesariamente nos remite a la pregunta de cuál es la lógica que subyace en este proceso, por qué se produce una distribución a la inversa, de modo que lo que se acaba produciendo es una desposesión de los que tienen menos recursos hacia los que tienen más. Todo ello nos remite a la lógica de la acumulación que se ha producido no solo durante la crisis, sino precisamente por la crisis, pues el proceso que se ha producido

ha conllevado de modo natural, devenido de su propia lógica, a esta acumulación en los estratos más altos de renta(8).

El efecto de imposición de los valores de la «financiarización» de la economía como forma de imposición de los valores de la civilización de los negocios plantea, además, la función de los actores institucionales y económicos, pues en la actual crisis vemos como los poderes financieros se conforman como los que acumulan recursos tanto del conjunto social como de otros sectores vinculados a la producción real, e imponen esta lógica sobre el conjunto de las relaciones sociales. Han acabado desposeyendo a otros grupos sociales del control y de los recursos que las sociedades habían ido consiguiendo en su evolución hacia sociedades en las que el bienestar contemplara una distribución social.

En este nuevo modelo de relaciones sociales se puede constatar como se han agudizado las tendencias disgregadoras hacia los extremos, que, de no modificarse, están llevando hacia la «dualización» social y hacia la «polarización» social: en la desigualdad en el acceso a las oportunidades; en las garantías ante los riesgos; en la posesión y apropiación de los recursos; en la seguridad; en las políticas, etc. En todo ello, los más vulnerables y más pobres disponen de menos recursos y sufren pérdida de centralidad en las decisiones; en cambio, los más ricos disponen de más recursos y más centralidad en la toma de las mismas.

(6) ABC, 17 de junio de 2014: «El número de las grandes fortunas en España creció casi un 40% en la última década. Se calcula además que este número de grandes patrimonios seguirá aumentando y se elevará un 22% en los próximos diez años». Cfr. The Wealth Report 2014. Knight Frank.

(7) ABC, 12 de marzo de 2014: «Los ricos serán más ricos y los pobres, paupérrimos» Cfr. Global Risks 2014. World Economic Forum.

(8) Así, el informe «Panorama de la sociedad 2014», de la OCDE (Society at a Glance 2014 – The crisis and its aftermath oecd.org/social/societyataglance.htm OECD March 2014) apunta que de los 33 países de los que hay información disponible, en 21 de ellos al 10% más rico las cosas le han ido mejor que al 10% más pobre, un patrón particularmente fuerte en donde los ingresos familiares bajaron más, según el estudio, que destaca a España e Italia. De hecho, según este informe, el índice de Gini era de 0,309 antes de la crisis y hoy es del 0,338; y el gap entre el 10/90 era de 8,7 antes de la crisis y hoy es del 13,1.

1.2.2. El cuestionamiento de la estructuración del modelo de bienestar basado en derechos

El momento que estamos viviendo, en relación con nuestro modelo de bienestar, es el de una reorientación no tanto en la revisión de los derechos sociales, que también, sino más bien en clave de cuál es su sostenibilidad. Se están cambiando, de forma acelerada, las bases de nuestros mecanismos de protección. Estamos pasando de un discurso de fondo sustentado en la garantía de derechos a otro estructurado alrededor de los valores de la revolución neoliberal y meritocrática.

La cuestión es que las medidas adoptadas ante la crisis están dando paso a una hipótesis de trabajo, que cada vez viene siendo una hipótesis más consolidada, según la cual *lo que realmente se está erosionando y socavando es el ámbito de los derechos como ámbito definitorio y de estructuración del modelo social*. Si esto es así, aquí está ocurriendo algo realmente sustantivo. Porque en medio y a través de las medidas adoptadas, que todas ellas reclaman su justificación de la crisis y que están generando empobrecimiento y pérdida de bienestar, lo que se está haciendo es cambiar de signo y sentido lo que era «la estructura del bienestar basada en derechos»⁽⁹⁾; se está cambiando lo que constituye la base y lo que sustenta el modelo social. Lo que tiene el efecto consecuente de que, al dejar de ser los derechos la categoría estructuradora de lo social y de la sociedad, desaparecen las «obligaciones».

(9) Hay que precisar que no se debe identificar la «estructura del bienestar» con el «Estado del bienestar», que es una determinada institucionalización del bienestar a través de diversas formas y modelos. El «bienestar» responde a un compromiso esencial que se ha mantenido a través de diversas formas y concreciones históricas.

Con su efecto consecuente de que cuando desaparecen las obligaciones: a) desaparecen los «obligados»; y b) se invisibilizan los titulares de los derechos, ya que nadie está en el otro polo, en el de la obligación.

Se trata de un cambio en el que hay poner especial atención porque es un cambio de tipo no solo socioeconómico, sino también cultural y moral. Si se produce la pérdida de la capacidad de los derechos de ser la base de la construcción social, lo que se pone en cuestión es el contrato social que se mantenía como la base de la estructura del bienestar. Y esto es muy definitorio de la situación actual, que, por otra parte, no muestra signos fehacientes de aceptar un concepto compartido (consenso) de lo que es el bien común. Por ello este cambio debe ser destacado de forma singular como el cambio que está generando esos cambios en el consenso sobre el bienestar.

Así pues, ¿cuál es la clave de «la estructura del bienestar basada en derechos»? Tres puntos, interconectados e interpenetrados entre sí, nos resumen la clave de su arquitectura:

- 1.º El compromiso de afrontar y resolver colectivamente los riesgos individuales, los déficits sociales, el mantenimiento de los sistemas generales universales (educación, salud, protección social).
- 2.º Este compromiso esencial implica que forma parte del mismo la función de redistribución de la riqueza como elemento estructural, y es la otra cara de ese compromiso.
- 3.º El bienestar y la cohesión social son dos caras de la misma moneda, y se manifiestan en muchas políticas, pero, especialmente, en la lucha contra la pobreza y exclusión social, constituyéndose así en un elemento esencialmente unido a un Estado social y democrático de derecho.

Por tanto, esta estructura de bienestar rompe con el principio del mercado que reduce la prestación a quien la paga. Y al realizar sus funciones como «derecho», rompe con la discrecionalidad de los criterios de la beneficencia. Rompe, pues, una política de bienestar de dos velocidades: calidad para quien puede acceder a ella desde el mercado, asistencia para quien no alcanza el coste que el mercado define. En definitiva, la estructura de bienestar basada en derechos pone «límites a las pretensiones neoliberales de dar prioridad a los inversores sobre las personas» (Sempere, 2014).

Esta es la «estructura básica del bienestar» cuya comprensión genera un modelo de sociedad. Pero hoy estamos asistiendo a una conjunción de cambios, a un «proceso de cambios», que constituyen un «cambio en proceso» en medio del que nos encontramos.

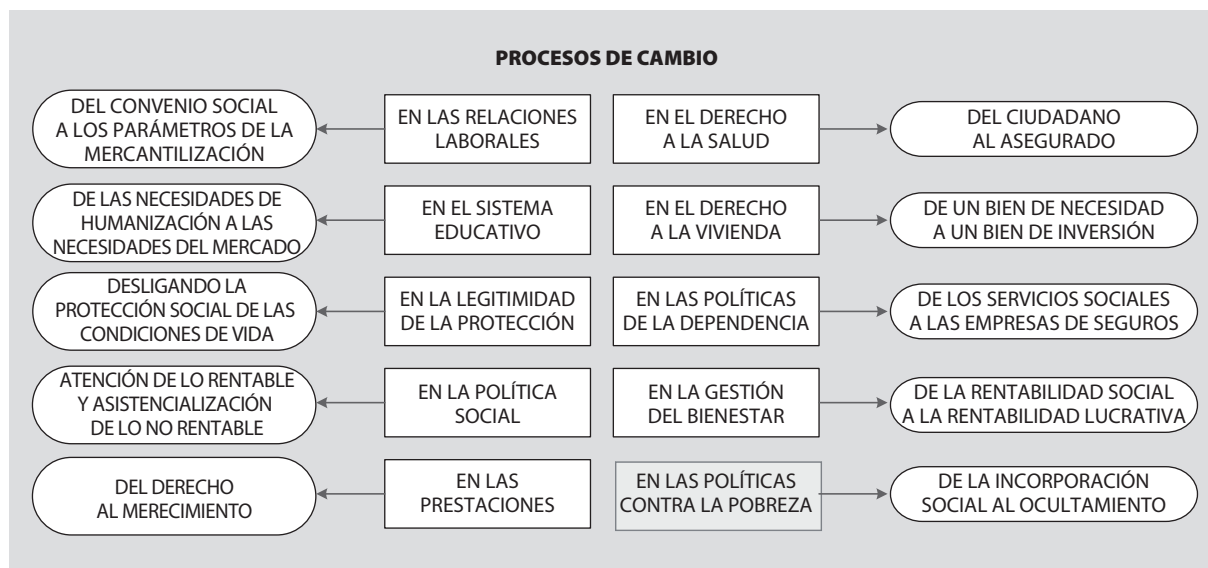
Lo que se está produciendo es el cambio de la base de los sistemas de bienestar que mantenían el anterior modelo social, pues se está pasando del ciudadano, que los hacía universales, al asegurado, que

acaba haciéndolos excluyentes; del usuario de las prestaciones universales al cliente solvente.

Por lo que se está pasando de una concepción basada en el convenio social a parámetros mercantilizados. Y estos cambios tienen dos características: a) se han declarado obsoletas, y en muchos casos se han terminado, las claves de la arquitectura del bienestar, y se imponen «nuevas» claves; b) desaparece «el derecho» como la base de la nueva arquitectura social que se está construyendo.

¿Se está produciendo entonces la ruptura del pacto social? El problema es que la red de fenómenos constatados en este periodo de crisis no es ya una interrupción provisional de un modelo, sino que se está manifestando como el preludio de algo de mucho más calado, como es el anuncio cada vez más explícito de que, por exigencia del ajuste fiscal, no hay otra opción que modificar el marco regulatorio. Esto obliga a considerar que ya no se trata de un problema puramente económico. Se trata de un cambio histórico que está cuestionando, al socaire de las medidas presentadas como

GRÁFICO 1.2. Cambios en la estructura del bienestar



Fuente: Elaboración propia.

inapelables para afrontar la crisis, la propia «estructura del bienestar» entendido como el compromiso de afrontar y resolver colectivamente los riesgos individuales, los déficits sociales y el mantenimiento de los sistemas generales. Y todo ello hoy está siendo cuestionado o, al menos, reformulado de modo que está afectando a su función histórica.

Porque hay que tener muy presente que, tratándose de los derechos, no se trata de «recortes», como si los derechos fueran un objeto que se pudiera contraer sin por ello dejar de existir. Es esta una concepción que convierte los derechos «en objetos maleables y ponderables, lo cual violenta de forma radical el propio concepto de derecho» (Loredo, 2014). Vulnerar, recortar un derecho, es tanto como atacar a la persona portadora del derecho. Tampoco son ponderables en función de épocas de bonanza o de crisis, pues en este caso dejan de ser elementos esenciales de la persona y elementos nucleares de la comunidad.

La pregunta es, pues, ¿sobre qué se están basando, fundando, las nuevas claves de la arquitectura social? Es constatable que hoy estamos en un proceso socio-histórico que reenvía el compromiso del bienestar a las posibilidades del individuo y rompe así los lazos que en la sociedad generan cohesión social, pues para sectores muy importantes de la sociedad esos bienes quedan fuera de su capacidad individual de adquirirlos en el mercado para la satisfacción de sus necesidades básicas. Las políticas están cambiando de signo para quedar centradas en la validez del «individuo» no solo como sujeto capacitado de generar valor económico, sino también de «merecerlo», por lo que su parámetro definitorio es la actitud y aptitud para merecerlo, no el derecho. Merecimiento que acaba siendo evaluado en la capacidad de cada uno de generar rendimientos y, desde ellos, obtenerlos.

Ha ido quedando bien abonada la responsabilización del individuo en una sociedad en la que las

estructuras generadoras de desigualdad quedan ¿absueltas? No se trata, por tanto, solo de pérdida de derechos, sino de pérdida de las condiciones de acceso a los bienes necesarios para la satisfacción de necesidades básicas «basadas en los derechos». Por ello hay que insistir en que no es suficiente para definir las bases que se están poniendo a la arquitectura social el aumento del empobrecimiento de unos y el enriquecimiento de otros, ni siquiera la creciente desigualdad, etc. Incluso no es suficiente definir la privatización de lo público como ganancia de los ricos. Hay que desvelar que todo ello no es sino la forma de estructuración social resultante de la negación del derecho, de los derechos, como los elementos definitorios de la estructuración social que son, que deben ser, «los principios rectores del orden económico y social».

Aún hay que señalar otro aspecto que desvela la clave de las nuevas bases de la estructuración social y concentra significativamente el cambio de modelo social. Y es un aspecto en el que hay que poner especial atención porque es un cambio de tipo social-cultural-moral, y por ello debe ser destacado de forma singular. Se ha roto el contrato social que se mantenía como la base de la estructura del bienestar. Ya anticipábamos que hoy no existe un concepto compartido (consenso) de lo que es el bien común. Y la pregunta clave es: ¿y por qué se ha producido esto? Fundamentalmente ha sido debido a lo que se puede denominar la «secesión moral de los ricos», bajo el supuesto de que no deben nada a la sociedad, que cada uno tiene lo que cada uno se ha ganado; y esto está polarizando la sociedad a límites cada vez más extremos(10).

(10) No dejan lugar a duda las declaraciones del norteamericano Warren Buffet, una de las personas más ricas del mundo, al *The New York Times* (26/11/2006), «Desde luego que hay una guerra de clases, pero es mi clase, la clase rica, la que la está haciendo y estamos ganando», Fuente: publico.es/448342/la-revolucion-de-los-ricos

1.2.2.1. La política de austeridad, ¿una política neutral?

Evidentemente es un proceso de muy amplias dimensiones, no solo por no haber resuelto la brecha histórica de un gasto social que ha estado por debajo de la media europea, sino también porque la gestión de la crisis está afectando intensamente a los sistemas de educación, sanidad y protección social por las reducciones presupuestarias. Por ello la austeridad como axioma no discutido es un proceso macro con graves efectos, pero tiene también una dimensión en la proximidad de las personas, o micro, que genera una crisis real, aunque no declarada como tal, como es la crisis de desprotección y la crisis asistencial.

Ciertamente, las medidas de recortes han sido comunes a muchos países de Europa. La racionalización del gasto y los esfuerzos en la contención de las partidas de gasto social son generalizadas. Lo que comúnmente conocemos como políticas de austeridad. Los diferentes Gobiernos están intentando trasladar a nuestro imaginario colectivo que las reformas que se están efectuando son imprescindibles en el marco de nuestro modelo de desarrollo. Pero ¿hasta dónde pueden ser soportables las políticas de austeridad para aquellas capas de la población que carecen de posibilidades en términos de crecimiento económico? Después de seis años de crisis, gran número de personas se están quedando en el camino, pues su capacidad de soporte ha sido sobrepasada hace tiempo. Sin embargo, no se están arbitrando medidas serias para contener las consecuencias del deterioro de las condiciones de vida de las personas y familias.

Porque, considerando los efectos de la austeridad, hoy no se puede negar que las políticas de austeridad generan desigualdad, pobreza y exclusión. Y es que la austeridad no es neutral en términos distributivos. Por una parte, la sensibilidad de la pobreza al descenso del empleo es mucho mayor que a aumentos de este. Y, por otra, la

reducción de servicios y la pérdida de intensidad protectora afectan más a aquellos aspectos especialmente relacionados con el bienestar de los hogares. La austeridad presupuestaria no solo no reduce la pobreza, sino que crea más desigualdad tanto de forma directa por el recorte de prestaciones y servicios básicos como indirecta, relacionada con la caída de la producción y el empleo como consecuencia del recorte del gasto público. De hecho, en servicios como sanidad, dependencia, educación, becas, etc., las condiciones de acceso se están volviendo cada vez más restrictivas, a la vez que los programas de bienestar social son más cuestionados (Ayala, 2012).

Se suelen esgrimir argumentos simples, y en buena medida erróneos, en relación con buena parte de las políticas sociales amenazadas por los recortes. Especialmente el argumento del coste de las políticas sociales que se suele presentar como argumento de la escasa eficacia de los sistemas públicos. Lo que es una perversión, pues si algo evidencia la trayectoria de políticas sociales es precisamente la eficacia de las políticas sociales amortiguando los efectos negativos de los fallos de los mercados. De lo que se trata es de otra cuestión, y es de si queremos mantener el coste de los mecanismos estabilizadores o, por el contrario, estamos dispuestos a asumir los riesgos sociales de su desaparición. Por otra parte, se acusa al gasto social de ineficiente para el crecimiento, por lo que es necesario reducirlo.

Sin embargo, los estudios sobre el multiplicador fiscal, o sea, sobre el retorno en crecimiento económico por cada unidad monetaria utilizado por el gasto público, es claramente contrario a las políticas de austeridad(11). Sabemos también que

(11) Cfr. STUCKLER, D. y BASU, S. (2013): *Por qué la austeridad mata. El coste humano de las políticas de recorte*, Madrid: Taurus, «Utilizamos más de diez años de datos procedentes de 25 países europeos, Estados Unidos

las actuales inversiones en nuestro sistema de protección benefician en gran medida a aquellas personas y familias que menos capacidad tienen. Se calcula que la inversión que realizamos en gastos en especie en sanidad, educación, vivienda... reduce en aproximadamente un 20% la desigualdad entre los ciudadanos (Verbist *et al.* 2012). No es despreciable que, en un momento en que los indicadores de desigualdad no paran de crecer, tengamos en cuenta que, ante el deterioro de la renta de los hogares, todo aquello que estamos invirtiendo, que no gastando, en nuestros sistemas de protección tengan unos efectos distributivos que no debemos perder. Si solo eso no fuera suficiente, sabemos que los estudios disponibles muestran, en general, un efecto muy superior de las políticas de gasto sobre las fiscales en cuanto a la acción redistributiva del sector público(12).

Desde diversos gabinetes de análisis se dice que estamos en la senda correcta. Que los indicadores macroeconómicos empiezan a mostrar el inicio de un posible cambio de ciclo. También otros expertos plantean que esos cambios de ciclo cada vez van a ofrecer menores periodos de prosperidad y mayores de recesión o estancamiento. Que, traducido al lenguaje de nuestro sistema de bienestar social, se concreta en que en esos cortos periodos de prosperidad deberemos ser capaces de incrementar nuestra flexibilidad en términos

y Japón, y llegamos a la conclusión de que el valor multiplicador que el FMI había asumido para Islandia era demasiado bajo. El verdadero multiplicador tenía un valor de aproximadamente 1,7 en el conjunto de la economía: así pues, la austeridad habría tenido un efecto contractivo para la economía. (...) La sanidad y la educación tenían los multiplicadores fiscales más altos, habitualmente mayores que 3» (pp. 115-166). También en pp. 157-158 constatan como el FMI enmendó en 2012 sus cálculos del multiplicador y sus resultados son los mismos que los de los autores de este informe.

(12) Véase capítulo 2, apartado 2.7.: «Políticas públicas y redistribución de la renta», de este Informe.

laborales para poder obtener un colchón de renta suficiente para el futuro. Pero que, en los periodos más largos de recesión, nuestros mecanismos de protección serán inferiores a los que hasta ahora hemos tenido, por lo que el aseguramiento individual y privado adquirirá una mayor prevalencia, sobre todo para aquellos que se lo puedan permitir.

Lo que está, pues, en cuestión es la propia función redistribuidora del Estado. Y es este un tema que no se ha originado con la crisis y las medidas de austeridad para hacerle frente. Porque esto se ha venido gestando desde las reformas tributarias desarrolladas desde mediados de los años noventa hasta la crisis, que apostaron por la reducción de los tipos impositivos, lo que supuso una menor capacidad de redistribución, y que en la actual crisis se ha combinado con los recortes en los sistemas básicos del bienestar. De ahí que la reducción y adelgazamiento de las prestaciones del Estado (crisis recaudatoria, economía sumergida, fraude fiscal, ajuste fiscal, sostenibilidad económico-financiera) acabe derivando en una «crisis de protección y seguridad» que reduce la capacidad colectiva de afrontar los riesgos individuales remitiendo su solución al propio individuo. Por eso, el modelo de reparto de cargas de nuestro sistema fiscal debe tener en cuenta que la aplicación de los criterios de solidaridad, equidad y progresividad son fundamentales en el sostenimiento de nuestro modelo de Estado de bienestar. Y en un contexto como en el que nos encontramos este aspecto adquiere una relevancia creciente. Las ventajas de los impuestos directos son claras en este sentido. Sin embargo, en la evolución que ha mostrado nuestro modelo, diversos factores (Ruiz-Huerta, 2013), como las críticas en contra de los impuestos directos y sus efectos negativos sobre los incentivos al trabajo y al ahorro, el aumento de los costes de ciertos servicios públicos y las dificultades

de aplicación del principio de progresividad, estarían inclinando la balanza a un sistema impositivo donde el mayor peso no recayera en la imposición directa. ¿En qué medida las consecuencias de la crisis traerán aparejado un reparto justo de las cargas fiscales? ¿Serán también los perdedores las clases sociales más empobrecidas? ¿Las clases medias en retroceso estarán dispuestas a seguir soportando la mayor parte de la carga del mantenimiento de nuestro Estado de bienestar?

Lo que no es discutible es que ha producido graves efectos sobre las personas, pues, dadas las medidas de austeridad, los mecanismos de contención de la desigualdad y la pobreza se están replegando a límites no conocidos en las últimas décadas. La traducción en nuestra cotidianidad es conocida. Reducción de las prestaciones monetarias y de los servicios de bienestar social, endurecimiento de los requisitos de acceso a los sistemas de protección, restricciones, cuando no expulsiones de determinados colectivos hacia las fronteras del sistema, privatización de servicios básicos...

Es decir, se está produciendo una confrontación entre mayores demandas / menores recursos, lo que genera una «crisis de desprotección» que «asistencializa» los derechos y coloca a los asistidos en el foco de la sospecha de por qué ese gasto. Por ello el endurecimiento de las condiciones de acceso a las prestaciones y los servicios. Dada la gestión de la crisis agudizada por los recortes sociales, podría parecer que la política social se introduce por la puerta de atrás, por lo que el acceso a algunos de estos servicios acaba siendo cada vez más estigmatizante. Ya no se trata tan solo de menores o mayores gastos o ingresos, sino que estamos rebajando el principio de ciudadanía a la hora de diseñar el acceso a esos servicios. Y en este campo de funciones del sistema público hay un hecho de gran trascendencia, y es la pérdida de valor y el desprestigio de lo público,

lo que parece una derivada de una estrategia de abandono de servicios públicos fundamentales.

Pero también, a ese retroceso de los mecanismos de contención de la desigualdad y la pobreza, se le está uniendo un efecto perverso. El aumento en términos absolutos de las personas en situación de pobreza y exclusión social está convirtiendo en lugar de «competencia» el acceso a los mecanismos de seguridad del Estado de bienestar. Más personas para menos recursos, «nuevas pobrezas» frente a «viejas pobrezas». El escenario se complejiza. Desde el lado de la oferta los recursos o bien se restringen para contener la demanda, o bien no son capaces de responder porque no se adecuan a las nuevas situaciones que se están produciendo. Desde el lado de la demanda los «nuevos pobres» se encuentran atrapados entre la lógica de los derechos y la lógica de la asistencialización. Ante una situación de bloqueo del mercado de trabajo es fácil deducir que las pocas oportunidades que vayan surgiendo serán para aquella población mejor posicionada en términos de formación y cualificación, relaciones, etc.

Esto añade una cuestión de gran calado por las expulsiones de facto de los servicios que abordan y afrontan procesos de normalización y de integración, y que constituyen espacios normalizados de atención. Su pérdida genera un déficit no solo de atención, sino de socialización y desarrollo, pues coloca a los expulsados de estos servicios en la situación no solo de desatención, sino de abandono y de rechazo. Esto crea escenarios sociales en los que se están generando «espacios duales» de socialización, pues la pérdida de recursos de las personas, familias y grupos y de las propias redes familiares se combina con la pérdida de servicios públicos, de condiciones educativas y laborales. Y esto acaba fragilizando la propia red social, las redes asociativas y comunitarias, configurando una situación agresiva que predetermina una convivencia conflictiva.

1.2.2.2. El «significado» de la pobreza/ exclusión en este proceso de cambio

Sabemos por otras crisis el efecto contracíclico que tiene el crecimiento económico sobre la reducción de la pobreza y los efectos compensatorios de las consecuencias negativas de las crisis económicas que tiene el gasto social. En los periodos de bonanza, no se corresponde el aumento de la riqueza con los mínimos descensos de la pobreza, y a la inversa, en los periodos de recesión, el aumento de la pobreza es mucho mayor. Cada ciclo de recesión incorpora al grupo de personas en pobreza y exclusión un número de individuos que no se reducen en la misma medida en la parte expansiva del ciclo. De hecho, en el año 2007, el punto álgido del ciclo, nos encontrábamos con un grupo del 16% de la población española en situación de exclusión social. Un concepto este de la exclusión mucho más restrictivo que el de pobreza económica, ya que para estar en dicha situación es necesario la acumulación de un número de problemas elevado, más allá de la falta de renta suficiente, que es como se define la pobreza monetaria. En cambio, en el año 2013, con los efectos de la crisis ya en plenitud, la cifra de personas en situación de exclusión se eleva ya al 25% (FOESSA, 2013).

Sabemos también que en un análisis general de largo plazo de las cuatro últimas décadas, en el contexto de la sociedad española, se han producido diversos cambios de patrón que han marcado la evolución de la pobreza. Por citar solo algunos de ellos: la atenuación relativa del riesgo de pobreza de los hogares con una mujer como sustentador principal; la juvenilización de la pobreza; el cambio del patrón de pobreza en el tamaño de los hogares tendiendo a predominar los hogares con familias numerosas frente a otro tipo de hogares; la atenuación en el tiempo de la tradicio-

nal equivalencia entre titulación universitaria y ausencia de pobreza en el hogar, etc.(13).

Frente a ello, lo que conocemos, en términos de distribución de las consecuencias de la actual crisis, es que la extensión, intensidad y cronicidad de la pobreza está construyendo una sociedad no solo cada vez más precaria, sino también más fracturada. Este Informe de la Fundación FOESSA indica que el grupo que tradicionalmente era el mayoritario en nuestra sociedad, el de aquellas personas que no padecían ningún tipo de dificultad o problema relacionado con la exclusión, el que se denomina de *integración plena*, es ya minoría. Pero en la distribución de los riesgos y de los efectos sociales ha afectado en mayor medida a aquellas personas que partían con una mayor desventaja antes de la crisis. Existe una sensación de que todos, o casi todos, estamos afectados en alguna medida por la crisis. Sin embargo, no se habla tanto de la distribución de las pérdidas. En este sentido, los estudios de distribución de renta indican que las que más están perdiendo no son las clases medias (término confuso donde los haya), sino aquellas personas que se encontraban en los grupos con menores niveles de renta previos a la crisis.

Además, observamos que el aumento de la debilidad de nuestros mecanismos de protección está profundizando en la dualización del acceso a aquellos dispositivos, sanitarios, educativos y sociales, que son uno de los factores relevantes de nuestra cohesión social. Una dualización que, junto con los factores ligados a la renta, acabará por dificultar enormemente los mecanismos de movilidad social. Por lo que, junto a la constatación de que los riesgos inducidos por la crisis pueden alcanzar a cualquier persona, grupo, sector social, según el devenir del crecimiento

(13) Véase capítulo 2, apartado 2.3.: «La pobreza monetaria». Sección 2.3.2.: «Los cambios en el patrón de pobreza en el largo plazo», de este Informe

económico que ya no garantiza la cohesión social, hay que destacar el significado social más importante de la pobreza y la exclusión social,

que no es otro que lo no útil a la sociedad del crecimiento queda marginalizado, empobrecido, excluido.

1.3. ¿Solo economía? Tiempos de (in)certidumbres

Los procesos de cambio en que nos encontramos, en términos de diagnóstico, están atravesando diversos niveles y tienen consecuencias sistémicas en diferentes dimensiones. En la dimensión económica, a nivel planetario, la globalización y sus consecuencias está generando procesos acelerados de desregulación y liberalización «a la carta», donde, apoyándose en una creciente base tecnológica, están incrementándose, en el largo plazo, las situaciones de desigualdad. El cada vez menor peso de las políticas redistributivas, la reducción de gastos e impuestos, se utiliza, cada vez más, para deslegitimar los sistemas de bienestar social. Estos procesos deslegitimadores se están dando de una forma especial en Europa, cuna de un sistema de bienestar especialmente solidario. En este sentido, nuestra capacidad de sostenerlo se está viendo fuertemente cuestionada. Las dificultades a las que nos enfrentamos son formidables. Las características de nuestra estructura productiva, mantenedora en última instancia de nuestro bienestar, se enfrenta a enormes retos: la capacidad de los países emergentes en tanto productores económicos, los diferentes procesos de relocalización productiva, las asimetrías internas en la Unión Europea, las expectativas que muchos tenían en el modelo de empleo precrisis, etc. Todos ellos se convierten en retos ciclópeos con elevados costes personales.

Existen, además, dificultades en el ámbito de la evolución de nuestra demografía que se interrelacionan en parte con nuestra estructura productiva y que en el largo plazo se han ido retroalimentando. Una tasa de fecundidad de las más bajas del mundo, cuya mejoría se truncó con la crisis y con el continuo retraso en la maternidad

y la paternidad; la inmigración, que algunos pensaban que iba a suponer una mejoría en nuestras tasas de fecundidad, en la práctica su aportación ha sido bastante modesta; la continua ampliación de la brecha entre fecundidad deseada y fecundidad alcanzada; el mayor aumento que en el resto de Europa de las familias con un solo hijo, etc.

Las preguntas e interrogantes que nos plantean estos procesos no solo cuestionan la cohesión social, sino que son de mayor calado, pues plantean un interrogante: ¿se está produciendo un cambio en la estructuración social? Porque, si así fuera, lo que está en cuestión es un proceso de cambio en el propio modelo de sociedad.

1.3.1. ¿Modelo de crecimiento económico versus modelo de sociedad?

En la dimensión económica, el cambio que se está originando en determinados ámbitos, fruto del agotamiento del sistema productivo fordista en un proceso de intensa globalización, se puede estar traduciendo en términos de mercado de trabajo en España en un modelo de bajo crecimiento con un empleo precario. Los cambios en la organización económica internacional y en los sistemas de gobernanza están limitando la soberanía económica de los países y sus márgenes de maniobra. ¿Estamos transitando entonces de una Europa de ciudadanos donde el pacto dependía de la política a una Europa de mercaderes donde el acuerdo responde a lo que pueda

o no contratar o comprar? En la respuesta a esta pregunta no aparece en su horizonte un nuevo Keynes. Los intentos por limitar el libre mercado en esta época de recesión y crisis no parecen ser el objetivo económico y político en nuestras sociedades. Por ejemplo, intentar implantar una restringida tasa internacional para las transacciones económicas, en un número limitado de países de un mismo entorno económico, no deja de ser una medida de eficacia limitada. La disponibilidad de las personas y empresas de radicar sus operaciones financieras en cualquier lugar del mundo, en los propios paraísos fiscales de los posibles firmantes, induce a pensar más en el populismo de la medida que en su eficacia real.

El camino que se está proponiendo desde la economía para enfrentar estos nuevos riesgos podría resumirse en el «there is no alternative» que Margaret Thatcher popularizó en los años ochenta para defender que las políticas neoliberales eran la única alternativa en el modelo de desarrollo capitalista. En nuestro caso, después de unas dosis adecuadas de austeridad, de demostrar que el pago de nuestras deudas a nuestros principales acreedores es nuestra prioridad, volvemos al discurso del crecimiento como salida a la crisis, como la respuesta unívoca a nuestras necesidades. Parte de la lógica del «más es igual a mejor», donde aquellos que no pueden participar de ese crecimiento se tornan conflictivos para el modelo; un conflicto ignorado pero latente.

Lo que anda en juego, por tanto, en el debate sobre la dimensión económica, socapa de retornar al crecimiento económico como requisito axiomático para poder afrontar los problemas de la sociedad, es la paradoja de poder estar en presencia de un «crecimiento sin sociedad», lo que puede constituir un proceso de cambio en la propia estructuración de la misma. Sin embargo, esto no está formando parte del debate de salida de la crisis, pues la actividad económica está definitivamente orientada a la sola búsqueda del crecimiento por el crecimiento, como si fuera el

talismán único e imprescindible para toda la construcción social. Lo cual plantea la duda de la relación entre crecimiento-sociedad. Eso parecería indicar la valoración positiva de algunos indicadores macroeconómicos que afirman una perspectiva positiva de crecimiento, pero sin relación con cuestiones sustantivas e irrenunciables(14). De forma sintética se pueden focalizar en estas cuatro cuestiones las claves de esta paradoja.

1. *¿Estamos en presencia de un crecimiento «sin empleo»?* Realmente, la aparente mejora de las tasas de empleo que parecen indicar algunas cifras deja más bien interrogantes: los que abandonan la búsqueda de empleo, la caída de la población activa, los que emigran del país, la redistribución devaluadora de los tipos de contratos que se pierden al lado del tipo de contratos que se hacen, la constatada falta de relación entre reforma laboral y creación de empleo, etc. Un crecimiento sin un cambio sustantivo en las opciones y en el crecimiento del empleo es un signo preocupante de «falta de sociedad en este modelo económico»(15).

(14) «La recuperación económica, por sí sola, no borrarán los efectos de una larga y profunda crisis. Resulta altamente improbable que una recuperación económica, aún sólida, pueda, por sí sola, poner fin a la crisis del mercado del trabajo y a la crisis social que el país atraviesa actualmente», (OCDE, op. cit.)

(15) «Los servicios de estudios del BBVA calculan que a la economía española le tomará hasta 2025 para recuperar los puestos de trabajo destruidos, y eso sobre la proyección de un crecimiento del PIB del 2,5% y un aumento de la productividad por ocupado del 0,6%, mientras que la zona euro lo alcanzará en 2017 y Estados Unidos en 2014. El economista jefe del BBVA para España, Miguel Cardoso, señaló en una jornada organizada por la Asociación de Periodistas de Prensa Económica (APIE) que con la reforma laboral la creación de empleo requiere tasas de crecimiento más bajas que antes (tradicionalmente se requería un 2%), pero aun así, la salida de la crisis se antoja larga» (*El País*, 18 de marzo de 2014). Para un análisis de la relación entre crecimiento del PIB y la creación de empleo, cfr. GARCÍA-CINTADO, A. y USABIAGA, C. (2013): «La ley de Okun española y la lenta salida de la crisis laboral». *Documentación Social*, n.º 169, pp. 47 y ss.

2. *¿Cómo es un crecimiento económico «sin distribución»?* Porque la concentración de la pobreza en los hogares con sustentadores principales jóvenes y en los hogares con menores habla de una distribución de la renta que les distancia de la media. Por el elevado porcentaje de trabajadores pobres a los que el trabajo no solo no les saca de la pobreza, sino que les consolida en ella. Por la devaluación salarial y el ensanchamiento de la brecha entre los salarios de los trabajadores con remuneraciones más bajas y la media. Por la ruptura «a futuro» de la protección social dada la baja cotización y los periodos de carencia en la cotización debido a la precariedad y la rotación laboral. Por el repliegue progresivo de los sistemas de protección social, por el desgaste de los mecanismos de protección familiar(16). De hecho, los datos más recientes nos confirman que se ha producido una devaluación interna que ha quedado reducida a los salarios mientras se ha producido paralelamente un aumento del beneficio empresarial(17).
3. *¿Estamos ante un crecimiento «sin cualificación»?* De ser así, esto ahondaría la situación de un crecimiento sin sociedad. La inexistencia de los procesos de formación y recualificación deja a los desempleados sin herramientas para el acceso a las oportunidades que se generen de empleo. Lo que consolida ya no un mercado de trabajo dual, sino una sociedad dual, que cierra las puertas a la movilidad social.
4. *¿Cómo calificar un crecimiento «sin equidad» en una sociedad en la que los que más acumulan*

no son los que más contribuyen?(18). No cabe duda de que ya antes de la crisis existía una fuerte tendencia que contribuyó a la autoinfligida crisis fiscal del Estado de bienestar, lo que fue un impedimento insalvable para hacer frente a la distribución necesaria para resolver los riesgos sociales. Reducción de los mecanismos de bienestar que hoy se plantea como una derivada de la actual crisis. Lo que augura un futuro sin equidad, pues si en la etapa del crecimiento previa a la crisis se justificó la bajada de impuestos a los que más renta poseían como un mecanismo para el crecimiento, hoy se ha consolidado dada la subida de impuestos que no ha afectado al mismo grupo de población. Y si este déficit fiscal generó una insuficiencia para las políticas de cohesión social en los momentos de crecimiento económico, en estos momentos deja sin bases la equidad y puede consolidar un crecimiento que ahonda la inequidad. Si añadiéramos la economía sumergida y el fraude fiscal, el déficit de sociedad toma signos alarmantes.

1.3.2. ¿Está mutando el contrato social?

Estamos transformando nuestro modo de responder a las necesidades colectivas. Es un cambio que no está siendo radical. Viene formando

(18) «Nos hacen creer que la carga fiscal española es alta, incluso demasiado alta, cuando en realidad representa solo el 31,4% del PIB (la media en la UE-27 está en el 38,8%, elevándose hasta el 39,5% si la muestra es EA-17). De manera que España tiene margen de maniobra en el terreno fiscal. Sin embargo, sí que hay un problema, y por eso muchos ciudadanos creen que se paga demasiado, y es que el 88% de la factura fiscal recae sobre el IRPF, IVA e Impuestos Especiales. Es decir, sobre las rentas del trabajo y sobre dos impuestos que repercuten de manera directa en el consumo de la persona» (CANTÓ SORIA, P. (2013/2014): «La desigualdad fiscal, principal responsable del déficit del Estado español», *Papeles*, n.º 124, p. 88).

(16) OCDE, op. cit.

(17) Cfr. PÉREZ INFANTE, J. I. (2013): «Crisis económica, empleo y salarios», *Documentación Social*, n.º 169, pp. 32 y ss. Sobre la devaluación salarial, el Banco de España, en su Boletín de febrero de 2014, dice que los datos conocidos hasta el momento se quedan cortos y que la devaluación salarial es mayor de lo observado hasta ahora en las estadísticas. Tomando los datos de las cotizaciones a la Seguridad Social, cree que la duplica y que en 2012 el retroceso fue superior al 2% y no del 1%.

parte de una agenda reformista que permite, de una forma progresiva, que la ciudadanía europea vaya asumiendo que el coste de la protección social debe ser sufragado de una forma mixta, vía impuestos y contribuciones por un lado, y vía gasto directo en los hogares por otra. El problema es que parte de la ciudadanía europea y parte de los hogares (en el caso de los países del sur de Europa con mucha más claridad) no podrán satisfacer las necesidades que dependan de los ingresos de que cada uno disponga. Y, en esta crisis, este ha sido el verdadero salto cualitativo. Nos hemos encontrado, en el caso de los españoles palmariamente, con que ese contrato social, origen y sentido de nuestros Estados de bienestar en Europa, está mutando. Se está transformando en una relación, donde la necesidad de generar riqueza ha perdido su sentido de reversión colectiva y de productividad real, en beneficio del incremento de la riqueza acumulativa y especulativa⁽¹⁹⁾ o, como en el caso de España, directamente a la depresión de los ingresos de las personas y familias.

En la dimensión social, la principal consecuencia es el creciente proceso de dualización social. Este proceso incluye al menos cuatro características:

- La reducción de la movilidad social. Tradicionalmente, la movilidad social es la que ha impedido que fueran las mismas personas las que formaran parte siempre del grupo de personas excluidas, individualmente consideradas. Si este proceso se empieza a dificultar, aumentan las posibilidades de enquistamiento de grupos numerosos de población en situaciones de gran dificultad social.
- Desde un punto de vista más amplio, la idea de brecha, como aumento de una distancia o dificul-

tad preexistente, comienza a trasladarse a diferentes ámbitos. Brecha generacional, en términos de acceso a tipo de empleo, en términos de diferencias en el acceso a futuros mecanismos de jubilación, en prestaciones de protección social...

- La creciente pérdida de universalidad en los servicios básicos del bienestar social. Por ejemplo, la vinculación del acceso a la sanidad a la contribución vía empleo, o las dificultades para la mejora de los sistemas públicos de provisión por la derivación de recursos para la provisión privada.
- Como consecuencia de la pérdida de peso del sector público y una mayor presencia del sector privado lucrativo en los ámbitos del bienestar, se producirá una mayor pluralidad en la producción del bienestar social. Y en esa diversificación es una probabilidad muy relevante, de la que deberemos estar pendientes, que lleve aparejada una fragmentación en términos de renta. Esta diversificación, justificada, entre otras cosas, desde el punto de vista de la competencia y del aumento de la calidad, algo muy discutible, es muy posible que deje a un lado a aquellas personas que no puedan garantizarse el acceso a los recursos vía sus propios ingresos.

1.3.3. Se reestructuran las relaciones sociales

Los ciudadanos cada vez traducimos más nuestras relaciones en términos económicos, y desde este punto de vista la financiación de las necesidades colectivas se ha trasladado al debate como un elemento clave en nuestro bienestar. Y esto plantea algunas preguntas a resolver. Si es verdad que no hay dinero, ¿hasta dónde debe llegar nuestra reforma del sistema de obtención de ingresos (léase reforma fiscal)? O, dicho de otra manera, ¿estamos dispuestos a seguir pagando un sistema de protección y aseguramiento de carácter universal? Cada vez más se presiona a los

(19) Véase la discusión que está surgiendo alrededor de la obra *El capital en el siglo XXI*, del economista francés Thomas Piketty. economia.elpais.com/economia/2014/05/02/actualidad/1399033161_860036.html <http://blogs.telegraph.co.uk/finance/jeremywarner/100027209/cant-be-bothered-to-read-piketty-heres-a-cheats-guide/>

ciudadanos hacia la resolución individual de sus necesidades o, más concretamente, a su resolución desde los medios de renta o patrimonio de los que disponen. Se cuestiona la lógica de los sistemas de reparto en los cuales prima la solidaridad intergeneracional. Se pone el acento más en la lógica del tanto tienes tanto vales, donde los sistemas de capitalización individual para sufragar los riesgos sociales prevalecen. De alguna manera, los méritos acumulados parecen convertirse en la lógica justificativa de nuestra relación con la satisfacción de las necesidades humanas. Este es uno de los pilares en los que se sostiene la lógica del sistema capitalista en su versión neoliberal. «He accedido a la riqueza porque he reunido méritos (trabajo y reconocimiento) que me permiten ocupar la posición que tengo». Sin embargo, ¿se está desvelando este pilar como algo falso, o ha sido verdadero solo para un corto espacio de tiempo de nuestra historia? ¿Retrocede el ingreso por trabajo y la necesidad del mérito para conseguirlo en beneficio de la riqueza heredada? (Piketty, 2013) Y si esto es así, ¿se está cuestionando uno de los pilares de nuestras democracias representativas? Este tema es de gran relevancia porque se encuentra directamente relacionado con la justificación del modelo de sociedad en el que queremos vivir. Se vincula de forma congruente con el cómo queremos asegurar nuestro presente y nuestro futuro.

La dirección en que se están resolviendo estas preguntas e interrogantes nos viene dada por los diversos vectores analizados:

- Se están ahondando las desigualdades sociales a límites de polarización social.
- Se está produciendo un menoscabo de los servicios públicos y la ruptura de los vínculos sociales.
- Se está socavando «el ámbito de los derechos como ámbito definitorio y de estructuración del modelo social».

- Se están intensificando y cronificando la pobreza y los procesos de empobrecimiento, que son un «revelador» de la opción por la competitividad de los fuertes y la descalificación de la fragilidad de los débiles.
- Se está desarrollando una nueva arquitectura social con un cambio cultural en el que se pierden estructuras colectivas bajo la égida del individualismo meritocrático.
- Se ha optado por el crecimiento económico como talismán único e imprescindible para toda la construcción social.
- Todo ello se produce retroalimentado con un cambio antropológico acorde con los cambios estructurales.

A la vista de estos procesos, se vuelve legítima la sospecha de que no se trata de un simple efecto de la crisis económica, sino que la crisis está siendo la oportunidad de la puesta en marcha de una propuesta de un nuevo modelo de sociedad. En cualquier caso, desde la consideración de esos vectores, lo que no ofrece ya ninguna duda es que todo ello está reestructurando las relaciones sociales.

Y esto produce la gran pregunta sobre el futuro, sobre qué sociedad se está generando aquí y ahora que verá la luz a lo largo de este proceso, pues los procesos de polarización social están llegando en muchos casos a generar no solo fragilidades en las vinculaciones, ya que aumentan las situaciones de pobreza severa, sino de fractura social. ¿Se ha roto el consenso social que mantiene a las sociedades cohesionadas? Lo que parece incontrovertible es que estamos en presencia de relaciones deslegitimadas no solo por la pérdida de la capacidad de mantener la cohesión, la integración y la protección de mínimos básicos y necesarios, sino por la pérdida de confianza en que en esta sociedad haya vías, caminos, posibilidades.

Y esto es lo que está ocurriendo con los grupos sociales (las clases medias, los trabajadores, inclu-

so las clases populares, etc.), que, desde su relativa estabilidad (con todos los matices) en su empleo, nivel de vida, cotización, impuestos, etc., eran quienes mantenían con sus impuestos los sistemas del bienestar. Lo real y lo crítico es que estos son los sectores decisivos en el mantenimiento de los servicios públicos, pues en ellos recae en gran medida la imposición fiscal que hace posibles tales servicios. Y, dada la nueva arquitectura social, no solo se están adelgazando, sino que están perdiendo su vinculación con estos sistemas.

¿Cómo podrán mantener las sociedades la cohesión social y, por ende, las bases de una socialización no agresiva, rota, incluso fracturada? Hoy por hoy, el proceso que se está imponiendo es el que, de forma simbólica, podríamos denominar de tránsito del contrato social al contrato mercantil al quedar reducido lo social al ámbito del intercambio individual, a la capacidad de competitividad, negociación y acuerdo de cada individuo de sus condiciones de vida, actividad, empleo, protección, seguridad.

La reestructuración de las relaciones sociales en este modelo emergente de sociedad genera efectos perversos hacia el futuro, pues inducen efectos en espiral sobre otros aspectos de la vida social. Se está produciendo la combinación de pérdida de músculo no solo por parte del Estado en sus funciones, sino también de pérdida de «músculo social» en las propias sociedades, conscientes de que ni en un aspecto ni en el otro hemos terminado ese proceso de adelgazamiento. Porque, en este proceso de cambio, está quedando redefinida la función, el rol, del Estado ¿como mero coordinador? Y además se considera que esta redefinición está perfectamente legitimada, pues se argumenta que no hay «adelgazamiento» del Estado, sino que lo que había era «sobrepeso». Y con ello se cierra el círculo, pues ya no es una cuestión que se pueda reducir a eficiencias y eficacias, sino que esa nueva definición incluye nuevos valores, y una nueva cultura

social que incluso redefine lo que es bienestar, lo que es asociación, lo que es solidaridad⁽²⁰⁾. Por tanto, la crisis de cultura social solidaria es crisis de valores morales y de estructuras sociales. Una sociedad así genera agresividad y violencia, una convivencia insegura. Será violencia hacia otros, hacia sí mismo, hacia el espacio cercano, hacia... Sin olvidar la violencia institucional generada por las medidas que continúan en la misma línea que las que nos llevaron a la crisis.

1.3.4. Relaciones vueltas al individuo que no «crean sociedad». ¿Hacia un modelo de «privatización del vivir social»?

Si estos son los referentes sociales y culturales que están orientando la construcción social, deberemos concluir que se muestran plenamente acordes a un cambio de modelo social. Proveníamos de un modelo social de «integración precaria» antes de la crisis en cuyo seno se producían tensiones por la necesidad de garantizar la cohesión social, la extensión de derechos, junto con cambios que producían efectos de precarización y de contención de la función protectora del Estado. Y estamos entrando en un modelo de «privatización del vivir social» acorde al proceso de cambio antropológico y que culmina en unas relaciones que cambian el sentido del bienestar, del asociacionismo y de la solidaridad.

(20) Sin hacer una lista cerrada, hay una serie de valores sociales que se proclaman necesarios para salir de la crisis: entronización del individuo; pérdida de la responsabilidad por el otro; denigración de lo público y colectivo; invisibilización de lo comunitario, lo cooperativo, lo *co-*; remisión a la sociedad de los efectos no queridos pero inevitables; demonización de quien une o al menos relaciona lo económico y lo social; absolutización de la ganancia, el éxito...

De lo que se trata es de que la crisis nos está obligando a trascender la pregunta por el solo crecimiento económico a la que nos quiere reducir, para preguntarnos por el significado del crecimiento. Y lo primero que hemos constatado es que, en el patrón de relaciones entre crecimiento-desarrollo-distribución-equidad, lo que aparece de forma más contundente es la ruptura entre ellas. Así, las relaciones de distribución y cualquiera de las relaciones que hacen efecto al empleo, a la protección social, a la lucha contra la pobreza y la exclusión están endo-gámicamente centradas en el crecimiento.

Ahora bien, siendo esto en sí mismo grave y de pleno significado, lo más significativo no es eso, sino el que las relaciones sociales en torno al crecimiento son relaciones cerradas a la sociedad, es decir, a la necesaria capacidad y aportación del mismo a «crear sociedad»; están clausuradas en torno al propio crecimiento, que, así, da la espalda a las condiciones que «crean sociedad», cohesión social, justicia social. La sociedad es sobrepasada, el tipo de vida social se desvincula de las necesidades y de las funciones de los sistemas sociales. Por ello, antropológica y socialmente, las relaciones de este modelo de desarrollo son relaciones vueltas al individuo que se define a sí mismo únicamente en la relación consigo mismo. Y eso mismo define la vida social, que «deja de ser definida desde la relación y comunicación con los otros». Más aún, la propia ideología neoliberal que da sustento a esta propuesta de sociedad proclama la «quiebra de la alteridad» que se produce en este «volverse a sí mismo» como la constituyente del individuo y, por ende, de la sociedad.

Cualquier cultura que tenga como eje la «excentricidad», encontrar el sentido en el «otro», queda situada fuera de la legitimidad social que un modelo social estructurado en torno al crecimiento como validador de lo social ha sentenciado cuasi como de derecho natural.

En su lógica, este modelo adquiere grandes dosis de legitimidad en su propuesta de privatización

de servicios, incluyendo servicios sociales de interés general. El avance del mercado interior ya antes de la crisis llevó al Parlamento Europeo la propuesta de generalizar esta línea de acción, aunque encontró un muro de contención, si bien no definitivo. De hecho, en el propio campo de las políticas sociales ya antes se estaba actuando cada vez más según las leyes del mercado interior: competitividad, concurrencia y transparencia. Y, mediante la crisis, se está profundizando en la privatización de los propios sistemas universales del bienestar. Lo que sitúa lo social en la pura gestión competitiva económica y relega los criterios de acción pública, de primacía de los derechos sobre el presupuesto, además de menoscabar la acción de la iniciativa social, gratuita, sin fin de lucro, etc. Es lo que cierra el proyecto de modelo social.

Aparte de las no pequeñas cuestiones económicas que esta crisis ha dejado y dejará como efecto, y de las cuestiones político-institucionales que habrá que ver cómo se configuran *ex novo*, y de las nuevas relaciones internacionales, etc., no podemos obviar que la prevalencia del individualismo no solo no está quedando cuestionada, sino que queda reafirmada. No solo no se produce el cuestionamiento antropológico-social de un modelo que se encuentra en la base de la crisis, sino que se plantea que su continuidad es imprescindible «para salir de la crisis»⁽²¹⁾. Todo ello consolida una antropología «sin tocar», y una continuidad del proyecto que hizo crisis y generó la crisis. Al menos deberíamos tener claridad en que «no estamos autorizados a esta ceguera».

(21) «La actual crisis es un buen ejemplo del incremento del biopoder liberal, porque además de codificar toda una nueva subjetividad en torno a la individualización mercantil (expresada en todas las formas posibles de actualización tecnológica y cognitiva de la legitimidad de la propiedad y el cálculo), supone un refuerzo de todos los poderes financieros por encima de cualquier valor público, social, comunitario o cultural» (ALONSO, L. E. y FERNÁNDEZ, C. J.: «Sacrificios para aplacar a los mercados: violencia y dominación en la crisis financiera», *Documentación Social*, n.º 169, p. 80).

1.4. Bibliografía

- AYALA, L. (2012): *¿Es la política social la «cenicienta» de la crisis? Retos y políticas para la inclusión social*. Madrid: EAPN.
- , MARTÍNEZ, R. y SASTRE, M. (2006): *Familia, infancia y privación social*. Madrid: Fundación FOESSA; Cáritas Española.
- CASTRO MARTÍN, T. y MARTÍN-GARCÍA, T. (2013): «Fecundidad bajo mínimos en España: pocos hijos, a edades tardías y por debajo de las aspiraciones reproductivas», en Gøsta Esping-Andersen (coord.), *El déficit de natalidad en Europa. La singularidad del caso español*, Colección Estudios Sociales, n.º 36, Barcelona: Obra Social La Caixa.
- y SEIZ PUYUELO, M. (2014): *La transformación de las familias en España desde una perspectiva socio-demográfica*, Documento de trabajo 1.1. para el VII Informe FOESSA. Accesible en: www.foessa.es/informe Capítulo 1.
- FUNDACIÓN FOESSA (2008): *VI Informe FOESSA sobre exclusión y desarrollo social en España*, Madrid: Fundación FOESSA; Cáritas Española.
- (2013): «La fractura social se ensancha. Avance de resultados de la Encuesta sobre Integración y Necesidades Sociales, 2013», *Análisis y perspectivas 2014*.
- GARCÍA SERRANO, C. (2013): «La última reforma laboral», en *Desigualdad y Derechos Sociales. Análisis y perspectivas*, Madrid: Fundación FOESSA.
- INE (2013): «Proyección de la población de España a corto plazo 2013-2023», en ine.es/prensa/np813.pdf
- LAPARRA, M. (2007): *La construcción del empleo precario*. Madrid: Fundación FOESSA; Cáritas Española.
- LESTHAEGUE, R. (1991): *The Second Demographic Transition in Western Countries: An Interpretation*, IPD Working Paper 1991-2, Interuniversity Programme in Demography, Brussels.
- LOREDO ALIX, L. (2014): «La crisis y el desmantelamiento del Estado de derecho: de derechos a privilegios», *Papeles*, n.º 124, pp. 40-41.
- RODRIK, D. (2012): *La paradoja de la globalización. Democracia y futuro de la economía global*, en Antoni Bosch (ed.), Barcelona.
- RUIZ-HUERTA, J. (2013): «La financiación de los servicios de bienestar», *Presupuesto y Gasto Público*, n.º 71, Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.
- PÉREZ ERANSUS, B. (2013): «El impacto de las políticas de ajuste en la cohesión social de España», *Desigualdad y Derechos Sociales. Análisis y perspectivas*. Madrid: Fundación FOESSA.
- PIKETTY, T. (2013): *Capital in the Twenty-First Century*, Harvard University Press.
- PÉREZ INFANTE, J. L. (2013): «Crisis económica, empleo y salarios», *Documentación Social*, n.º 169, pp. 32 y ss.
- PNUD (2010): *Informe sobre Desarrollo Humano 2010*.
- SANZO GONZÁLEZ, L. (2013): «La crisis de principios del siglo XXI en España», *Documentación Social*: n.º 166, pp. 15-43.
- SEMPERE, J. (2014): «Acotaciones sobre los orígenes del neoliberalismo», *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, n.º 124, p. 34.
- VAN DE KAA, D. (1987): «Europe's Second Demographic Transition», *Population Bulletin*, n.º 42. Washington D. C.: Population Reference Bureau.
- VERBIST, G. et al. (2012): «The impact of publicly provided services on the distribution of resources: review of new results and Methods» OECD social, employment and migration working papers; 130.