

Garrido Medina, L. (1996), "La revolución reproductiva." Publicado en Castaño, C.Palacios, S. -Ed-, *Salud, dinero y amor. Cómo viven las mujeres españolas de hoy* (capítulo 11). Madrid: Alianza, pp. 205-238.

LA REVOLUCIÓN REPRODUCTIVA

LUIS GARRIDO

INTRODUCCIÓN: EL CAMBIO REPRODUCTIVO COMO REVOLUCIÓN SECTORIAL

Puede que no sea evidente, pero la producción fundamental a la que se dedica el género humano es a la de seres humanos. Quizá oculta esa evidencia el hecho de que no se organicen grandes empresas para la obtención de niños, sino que ese producto básico se confíe a pequeños negocios casi individuales que se conocen con el nombre de familias.

El pastoreo, estabulación y crianza de los animales humanos ha venido siendo asumido por esas empresas que componen el sector reproductivo. Dado que la mitad femenina ha ocupado la práctica totalidad de los puestos de trabajo de ese sector, la dimensión explícita de la transferencia de recursos de la reproducción hacia la producción de bienes y servicios para el Estado y para el mercado estará marcada a grandes trazos por el cambio de situación en la actividad de las mujeres. Como todavía hay en España más de ocho millones de personas *inactivas* que se dedican a *las labores del hogar*, el campo de transformación es enorme. Y el efecto sobre el sistema productivo de esa transferencia de fuerza de trabajo hacia la producción extradoméstica no será menor que el originado por la expulsión de los excedentes poblacionales que dio lugar al éxodo del campo a la ciudad.

Del mismo modo que sucedió con la revolución agraria, con la industrial, y con la de la información, la revolución reproductiva está llamada a ser el origen de profundas transformaciones, pero en este caso, su espacio originario no será, como en las otras ocasiones, el ámbito productivo exterior al domicilio, sino que el foco a partir del cual se irradia un incontenible cambio social es el propio espacio doméstico y convivencial. Éste es el que resulta afectado en mayor medida por la decisiva disminución del tiempo vital dedicado a la reproducción familiar. Pero, al ser el tiempo la materia propia de la vida, esos cambios fundamentales en su utilización dan lugar a nuevos papeles para cada sexo y generan un nuevo mundo de convivencia intersexual tanto dentro del domicilio como en el ámbito laboral. Cabe suponer que esta convulsión vivencial será mucho mayor que la que se produjo en anteriores cambios sectoriales ya que son el tiempo y el espacio cotidiano los que se van a ver directamente implicados en esta revolución.

La reproducción engloba conjuntos de actividades interrelacionadas que son distintos en función de la perspectiva con la que se observen. Desde una visión maximalista se podría afirmar que la totalidad de las actividades de los humanos tienen como objetivo directo o mediato la reproducción de su forma específica de vida. Una visión productivista de la sociedad la circunscribiría a la reposición de la fuerza de trabajo, mientras que una interpretación biológica limitaría las actividades reproductivas a los ámbitos de la generación y la crianza de los humanos.

Estas alternativas se pueden poner en relación con el papel desempeñado por las familias en épocas o espacios no tan distantes de los actuales como a menudo se supone. En la actualidad existen organizaciones sociales en la selva amazónica o en algunas comunidades gitanas en las que las familias contienen la casi totalidad de las funciones sociales. Pero incluso si se considera que la reproducción se reduce a la crianza y el mantenimiento, no está tan lejana la época del inicio del siglo en la que, en España, la obtención de alimentos empleaba a las tres cuar-

tas partes de los ocupados. Si a esa población (en su mayor parte masculina) se le añade la dedicación exclusiva de una parte sustancial de las mujeres en edad activa a la crianza y el mantenimiento, se puede afirmar sin exageración que una abrumadora mayoría de la población española de principios de siglo se dedicaba a actividades reproductivas básicas.

La revolución reproductiva se basa en una transformación de la (re-)productividad de humanos debida a:

- la mayor cantidad de producto (años de vida humana) obtenida a partir de cada acción (re-)productiva
- la simplificación de las labores del hogar debida a la tecnificación de los instrumentos y a la adaptación de los materiales
- la ganancia derivada de realizar en el mercado tareas asociadas que antes se llevaban a cabo en los domicilios
- la masificada industrialización de las operaciones de mantenimiento y adiestramiento de las crías
- la sistematización tecnológica y organizativa de la reparación de sus disfunciones fisiológicas
- la multiplicada replicación de los elementos básicos de la cultura a través de los medios de comunicación y muy especialmente de la televisión.

Todos estos cambios en los procesos (re-)productivos han permitido obtener mayor cantidad de vida humana con una importante reducción del trabajo humano aplicado. Si a esto se le añade que quienes se dedican a la (re-)producción duran sensiblemente más que antaño, se observa una drástica disminución en la proporción de la vida que se dedica a (re-)producirse. La cantidad de fuerza de trabajo (de la forma de producción *doméstica*) liberada por esta revolución sectorial no es sencilla de medir, pero se puede pronosticar que tendrá más importancia que la derivada de anteriores revoluciones sectoriales.

A un campesino de 1900 le sería difícil pensar que en el mismo siglo no se iban a dedicar al campo ni la décima parte de los trabajadores. Lo que para él (no sin cierta razón) era el mundo entero, se ha convertido en una actividad numéricamente mar-

ginal cuyos efectivos siguen disminuyendo de forma continuada. Si se considera la obtención de alimentos como una de las bases ineludibles para el mantenimiento de la vida, parece claro que entre 1950 y 1995 en España se ha dado un trasvase decisivo (del 38 por 100 de la población ocupada) de este tipo de actividad hacia los servicios, pasando en parte a través de la industria. Un elemento básico de esa producción agraria era el carácter familiar de la mayoría de las explotaciones de mediados de siglo, e incluso, en 1970, con una cuarta parte de los ocupados en ese sector, el 80 por 100 de ellos lo hacía en su explotación familiar.

La visión de la evolución sectorial del presente siglo en España deja ver que, debido a la regresión infringida por la Guerra Civil, la recuperación industrial y la expansión de los servicios han corrido paralelas desde 1939 hasta 1974. La crisis del petróleo propició una reconversión industrial que, en dos décadas, ha dado lugar a una economía de los servicios. En 1940 España era un país rural, en 1970 industrial, y actualmente se le puede considerar *servicial*. Estos retrasos y simultaneidades que se han dado en las *revoluciones sectoriales convencionales* guardan una cierta semejanza con el hecho de que, de forma paralela al cumplimiento de la transición demográfica, se estén dando en este país los primeros pasos de una revolución reproductiva que nos ha llevado a lograr el dudoso récord de la tasa de reproducción más baja del mundo. A pesar de ello, el sector reproductivo, en sentido amplio, sigue ocupando a más empleados que cada uno de los otros tres.

Mayor perplejidad que la del campesino podría invadir a los padres de una familia numerosa de hace medio siglo si observasen —con sus ojos de entonces— la escasa proporción de la vida que los españoles actuales dedican a la obtención de semejantes. Y mayor aún la que casi con certeza se producirá entre los jóvenes-adultos de hoy ante la transformación que es probable que se dé en el futuro de sus vidas como consecuencia de esa transferencia de recursos desde la reproducción hacia otras esferas de la producción.

EL ÁMBITO DE LA REVOLUCIÓN: LA FAMILIA COMO EMPRESA

La edad de los socios

Las pequeñas empresas de crianza, que se suelen instalar con un mínimo de personal que trabaja por cuenta propia, están urgidas por algunas limitaciones biológicas de sus productores. Del mismo modo que en otros deportes (como la gimnasia rítmica, la natación...) la dedicación a la reproducción parece presentar una concentración clara en la juventud, que se va haciendo más llamativa a medida que la vida media de los humanos se prolonga. Si más de la mitad de los que ahora nacen es probable que alcancen los noventa años, el que empiecen a (re-)producir a los veinte y lo hayan dejado prácticamente a los cuarenta, deja claro el estrecho margen en el que se suele desenvolver la vida activa de estos (re-)productores.

Dado que los animales humanos tienen un prolongado proceso de maduración, quienes se van a dedicar a obtener productos terminados deben contar con tiempo suficiente para prever razonablemente que no dejarán el trabajo a medias. Puede que la limitación fisiológica en el período de (re-)producción esté relacionada con el largo tiempo que suele demandar la fase de acabado del producto. La pérdida de capacidad reproductiva a edades avanzadas parece una adaptación funcional a reservarse un tiempo suficiente de vida para la crianza.

Mientras en la mayoría del resto de los sectores económicos la etapa vital de los empresarios está más cerca de la tercera que de la segunda edad, los productores de niños sitúan la instalación de sus pequeñas empresas en una fase de su biografía en la que han tenido un reducido margen de tiempo para la acumulación de capital. Esto hace que, a menudo, tengan que contar con todo tipo de créditos, tanto de sus familias de origen como del sistema financiero. Por ello, las decisiones sobre la instalación de estos pequeños negocios de producción y crianza se ven condicionadas por la visión que sobre su viabilidad tienen los que deben aportar esos capitales necesarios.

El crédito (en el sentido de credibilidad) imprescindible para lograr la aprobación y el consiguiente apoyo para la instalación de la empresa, se basa en mayor medida en las previsiones sobre la estabilidad futura que en las que se puedan hacer sobre la capacidad inmediata para salir adelante. Quizá por ello el ritmo de establecimiento de estos negocios sea un buen índice de la situación general de las expectativas económicas a medio plazo de la población. En los últimos tiempos, la creciente pretensión de independencia en cuanto a los medios de lanzamiento de la nueva empresa, unida a las dificultades de acceso a la vivienda, retrasa su constitución disminuyendo de forma apreciable el período productivo disponible.

El carácter minifundista de estas explotaciones de la capacidad (re-)productiva origina gran parte de las dificultades de organización y de las deseconomías que caracterizan al sector de la (re-)producción. Su intensividad en mano de obra, su relativamente baja productividad, lo gruesa que resulta la unidad mínima de producción (no se puede tener medio hijo, o un cuarto, hay que tener al menos uno cada vez), y el que su producto no se venda como fuerza de trabajo hasta edades relativamente avanzadas y de un modo que raramente redunde en beneficio de los empresarios, colaboran a que su inclusión en el espacio productivo sea ignorada a menudo. Quienes contribuyen a estas tareas por cuenta ajena constituyen una rama marginal del sector de servicios personales.

El nido como vivienda

La necesidad básica para la instalación de la unidad reproductiva es el nido o *medio ambiente* destinado a la producción y el acabado de las crías. Es tan generalizada esta dedicación de los espacios de convivencia, que se produce a menudo una confusión entre el concepto de vivienda y el de hogar familiar. No hace muchas décadas, la popularidad de la dedicación al sector de la reproducción, junto con la secular costumbre de morirse

de forma temprana —frecuentemente en pleno proceso reproductivo— favorecía el que no se considerase pertinente construir locales que sirviesen de vivienda pero no de nido. Incluso no era raro acabar la vida sin dejar de vivir con productos inacabados, apareciendo la figura del niño, o el joven, huérfano que debía resolver la supervivencia sin más ayuda que la que le pres-tasen otros familiares en el caso de que éstos tuviesen medios para hacerlo.

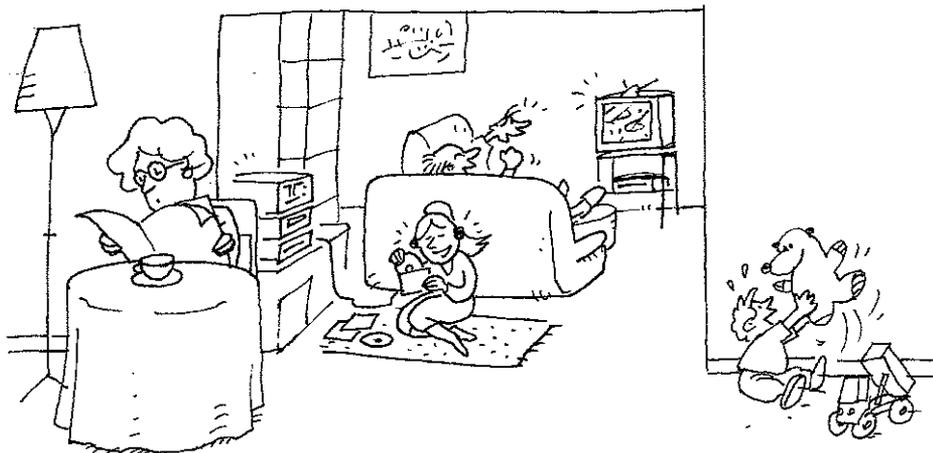
La delimitación física mediante la acotación del acceso a una sola puerta (*«casa con dos puertas, mala es de guardar»*) progresivamente fortificada, es una consecuencia más de la necesidad estructural de aislamiento entre estas sociedades de crianza dado el celo continuado de los productores y productoras.

Una vez encerrados los dos socios de la empresa en ese local acotador de las relaciones, el paso inmediato suele ser la especialización funcional y espacial de las actividades productivas relacionadas con la procura de un lugar vital susceptible de ser ocupado por las crías. Y es en el logro del ambiente idóneo para el normal desarrollo de los productos y para la aplicación del conjunto de recursos necesario para un correcto acabado, donde se implica la práctica totalidad de los esfuerzos de tan jóvenes empresarios (*«de la boca te lo quitarán tus hijos»*).

La inestabilidad de los fetos y las crías obliga a la dedicación intensiva a su cuidado. La larga unión física entre la productora y el producto durante la gestación, propicia su continuación a través de la lactancia, de tal modo que es habitual que la posición de madre (madre: dicese del puesto de trabajo que consiste en configurar un medio ambiente específico en el que quepa el desarrollo normal de una cría) lo ocupe la productora.

El claustro materno como ámbito orgánico se amplía para constituir el nido exterior conocido como hogar familiar. Estas razones simbólicas y de inercias organizativas no impiden que sea un varón el que asuma el papel de madre durante la crianza. Pero dentro de la empresa, la competencia por esos puestos (incluso en épocas, como la actual, de profundo desapego social a

las labores de crianza) no es siempre tan abierta como querrían los discursos bienpensantes.



Estos locales, en los que los humanos pasan el resto de sus vidas, generan una demanda continua de construcciones. De este modo, uno de los destinos básicos hacia el que se dirige el ahorro (previo o posterior) de los humanos se relaciona con la construcción de nidos para la reproducción. La inversión que representa su frecuente compra (más del 80 por 100 de los locales empleados como hogares familiares pertenecen a alguno de sus moradores) es tan grande respecto al resto de la capitalización de toda la vida productiva que, una vez perdida su función de nido, se hace necesario adaptarlos a la más duradera de espacio de convivencia de los socios fundadores.

Los problemas del sistema de propiedad

En la empresa tradicional, tanto la permanencia referencial de la productora en el nido, como las necesarias salidas fuera de éste por parte del productor para aportar los factores de pro-

ducción indispensables, han venido dando lugar a conflictivas limitaciones y a problemas de control de la exclusividad para los dos socios.

Un problema añadido a esta forma de producción era la búsqueda de definición del vínculo carnal entre el progenitor masculino y la criatura. Las dificultades técnicas para lograrla se resolvían mediante un férreo control del acceso único y exclusivo de un solo productor a una única y exclusiva productora susceptible de ser fecundada.

Tanto el que el cualquiera de ellos quisiese montar otra empresa del mismo sector con otro socio, como el que el productor colaborase subrepticamente con una sociedad distinta de la suya, o que la productora recibiese la colaboración de un tercero son rupturas de las cláusulas fundantes y pueden conllevar efectos no deseados, irreversibles y de largo plazo.

En este sentido se puede afirmar que los riesgos asumidos por los socios de estas empresas son considerables en cuanto a la definición de la marca de origen del producto. Las sociedades que se han sentido incapaces de superar estas dificultades de definición del vínculo entre los varones y sus descendientes han establecido sus empresas haciendo socio al hermano de la productora en lugar de al fecundador.

La evidente superioridad en cuanto a la distribución de los medios de producción de la que disfruta la mitad femenina, junto con la práctica imposibilidad de identificación de las crías para la mitad masculina, hizo recaer la carga de la prueba en las productoras. Lo que no se puede resolver mediante una técnica eficiente es fácil que se intente imponer por la fuerza (en el caso de que se disponga de ella). «*La mujer casada, la pata quebrada y en casa*» y el cinturón de castidad, no son sino muestras bestiales de respuestas (técnicamente muy imperfectas) dadas a esta dificultad.

Sin embargo, cuando el mapa cromosómico consigue aclarar la paternidad, surgen más buscadoras de padres que reivindicadores de hijos. Con todo, incluso en la actualidad, el carácter absoluto de la dependencia económica de algunas esposas y

de su descendencia, y el radical descontrol del ámbito íntimo del hogar familiar, cronifican situaciones de violencia domiciliar dirigida principalmente contra la mujer.

Por otra parte, la cuestión del control de la posesión se complica ya que ambos socios están indisolublemente unidos a sus medios de producción y no pueden apartarlos de sí para dedicarse a las tareas ajenas a la producción de crías.

El variado elenco de sórdidas pasiones que acompañaban a la definición normativa y a la puesta en práctica de esta parte concreta del sistema de propiedad se denominaba *amor*, y la sociedad institucionalizada que concretaba estas específicas formas de posesión, *matrimonio*. Quizá por las limitaciones relacionales que este tipo de contrato estipulaba, que podían entenderse como una forma de insania social, el matrimonio no se acordaba como otros contratos, sino que se contraía como las enfermedades.

En cualquier caso, los derechos de propiedad aplicados a personas siempre originan problemas de delimitación y los cerebros los amplifican provocando profundos temores que ponen en cuestión (objetiva, subjetiva o imaginariamente) el cumplimiento del contrato. En la empresa monogámica, la dimensión delirante de una parte importante de estos temores no impide que los llamados *celos* se conviertan en un elemento estructurador de las relaciones entre los socios.

La selección de personal

Para los humanos, los resultados de la tarea de selección de personal son tan decisivos para el mantenimiento y el normal desarrollo de la vida que sus cerebros y su sistema de regulación básico sirven de modo preferente al cumplimiento de estos fines. Se diría que tienen tan crecida esa inclinación a dedicar sus desvelos a la consecución de pareja que su logro no desconecta el dispositivo.

Así, la libido resulta un dispositivo prácticamente incontro-

lable que se aplica a los procesos de asignación de recursos incluso cuando las funciones reproductivas a cumplir están colmadas o comprometidas en otras sociedades de reproducción. Para evitar los probables desafueros la institución del contrato matrimonial se configura como un regulador social de las irrefrenables tendencias individuales.

Como la imagen exterior del proceso (re-)productivo atribuye una relevancia física más inmediata a la fábrica que a las memorias biológicas que inician la producción, es costumbre que para la instalación de estas empresas se valore la aportación de la productora en forma de capital fisiológico mientras que en el productor se considere prioritaria la capacidad de aportación de recursos.

Pero, a medida que la dimensión convivencial va cobrando presencia en el imaginario individual de los eventuales contratantes, otras dimensiones más comportamentales ganan terreno en los criterios de selección. El problema de la soledad, que de forma ilusoria se cree resuelto con la convivencia, se cierne también sobre las expectativas de quienes se entregan a la ardua labor de encontrar un socio con el que sea previsible llevar con bien la compleja profesión de vivir.

El temprano momento biográfico en que se acomete esta selección conlleva algunos riesgos respecto a su eficaz culminación. La información de la que se dispone sobre la previsible trayectoria del otro socio, más que insuficiente es, en muchos casos, inexistente. Además, la movilidad social no ayuda a efectuar esa apuesta que es toda constitución empresarial con un mínimo de seguridad. Por otra parte, el dispositivo emocional que se aplica a esta selección presenta algunos elementos de diseño que despistan gravemente a los seleccionadores.

Otro inconveniente no desdeñable estriba en la habitual escasez de candidatos disponibles a la hora de elegir. Las relaciones de los humanos se caracterizan por lo estrecho de los círculos en los que se desenvuelven. Como decía un joven en una noche solitaria mientras observaba la ciudad desde un mirador cercano «Ahí duermen cien mil chicas y yo sólo conozco a sie-

te». Conocer a alguien es una arriesgada empresa en la que la obtención de la información que no proporciona el contexto acarrea una serie de costes de muy difícil financiación. Para saber cómo se comportará en ciertas condiciones el socio potencial son necesarios experimentos que no están al alcance de cualquiera. Un error de cálculo puede dar al traste con el experimento o con la relación o con ambas cosas a la vez.

El que en estas asociaciones se trabaje con *futuros* no facilita el acierto. Por definición los candidatos deben ser prometedores pero se ignora si serán cumplidores. Pero, una vez establecida la sociedad de convivencia y comenzada la producción, los compromisos y los vínculos (afectivos, emocionales, económicos, relacionales y sociales) son tan vastos y duraderos que su ruptura es difícil de acometer si no se cuenta con los recursos necesarios para mantener razonablemente la cobertura de las responsabilidades contraídas y dejar un remanente suficiente para mantenerse independiente o iniciar una nueva empresa.

Estas limitaciones presupuestarias económico-temporales definen el reducido número de sociedades de reproducción que es posible establecer en el curso de una vida. Entre los españoles de 1991 que han convivido al menos un año con una pareja sólo el 2 por 100 lo ha hecho con dos socios distintos y escasamente cuatro de cada diez mil lo ha hecho con tres (Encuesta SocioDemográfica, ESD, del INE). El que se equivoca tiene poco margen para rectificar.

DEL HOGAR FAMILIAR AL REFUGIO INDIVIDUAL

Los costes de transacción

La historia de nuestra cultura es, en buena parte, la de un proceso de extracción de las actividades empresariales fuera de la sociedad familiar. Es tópico hablar de la pérdida de funciones de la familia occidental. Se da por supuesto que la familia ha dejado de ser una sociedad productiva, a pesar de la apreciable

proporción de trabajadores que participan en la producción por cuenta propia o en un régimen casi familiar.

De los 12 millones de ocupados que hay en España, más de 2 millones son autónomos, medio millón son ayudas familiares y, del medio millón de empleadores, el 61 por 100 emplean de 1 a 3 trabajadores que representan el 16 por 100 de los asalariados del sector privado. En total, alrededor de 4 millones de personas trabajan en empresas familiares o cuasi-familiares, lo que representa cerca de un tercio de los ocupados (Encuesta de población Activa, EPA, IV trimestre de 1995). Pero esta referencia no debe ocultar que la estructura productiva española avanza hacia una creciente asalarización de la fuerza de trabajo. Lo que pone en evidencia es que esa tendencia hacia la formalización mercantil de la participación laboral está aún por completarse, en el discutible caso de que quepa una completa desaparición del trabajo en empresas propiamente familiares.

Dejando al margen las actividades familiares encaminadas a la venta en el mercado de productos o servicios, lo que aquí interesa es observar cómo una buena parte de las actividades reproductivas han salido fuera del ámbito doméstico de la empresa de crianza.

Para analizar los cambios de comportamiento colectivo es eficiente suponerlo guiado por el cálculo racional, no tanto porque individualmente y en cada ocasión así sea en realidad, sino porque evolutivamente las pruebas y los errores de las diferentes personas en las más diversas circunstancias lo van reconduciendo globalmente hacia esa racionalidad. En esta línea habría que intentar delimitar los intereses objetivos de los socios de la empresa familiar.

La finalidad fundamental de una empresa es maximizar el beneficio y en aras de esta noble causa, entre otras cosas, es muy conveniente definir con acierto qué parte de las actividades propias de la empresa deben realizarse en su seno y cuáles se deben confiar al mercado. Pero para el cálculo de esa distribución una cuestión estratégica es evaluar los costes de transacción que conlleva cada alternativa.

¿Qué resulta más barato? ¿comer en el bar de abajo o discutir con un cónyuge sobre quién debe hacer la comida? La respuesta a este sustancial interrogante depende de la distribución interconyugal de los ingresos, de la cuantía de éstos, de las organizaciones del tiempo respectivas, pero también de lo arduo que sea alcanzar un pacto sobre la realización de las distintas tareas implicadas. Más importante aún será fijar la responsabilización específica de cada una de ellas.

Una de las claves residirá en la estabilidad de la distribución de tareas y responsabilidades. No es lo mismo un acuerdo instantáneo que uno indefinido. Si cada vez que hay que comer se hace imprescindible renegociar las delicadas cláusulas de los acuerdos, es probable que nadie disponga de la energía suficiente para alimentar el interesante debate organizativo. Para disponer de ella antes habría que comer. Como dice el refrán sobre los costes de transacción: *«Más vale cenar dos veces, que dar explicaciones»*.

A medida que los propios cambios sociales hacen más lábil la atribución de tareas, los costes de transacción crecen imparablemente. La atracción interpersonal es un dispositivo para incentivar la asunción de los costes directos y de transacción derivados de las relaciones, pero no se la puede cargar con exceso porque, como todo mecanismo, tiene un punto de saturación e, incluso, de ruptura. Una vez rota la especialización de las tareas, el logro de los servicios es emocionalmente más barato en el mercado que en el domicilio, tanto para unos como para otras. El almuerzo en casa suele conllevar, además, una complicada obligación de horario.

Si los adultos trabajan fuera y no comen en casa se propenderá a que las criaturas resuelvan sus necesidades alimenticias del mediodía en sus lugares de estabulación, sean estos guarderías, jardines de infancia, o colegios más o menos públicos. La desacoplada fijación de los horarios del sistema educativo colabora decisivamente a impulsar la generalización de la mediapensión. Las cenas se pueden hacer individualmente con lo que haya en la nevera mientras se ve la televisión o un vídeo.

En el otro platillo de la balanza se encuentran los precios, las calidades y la accesibilidad de los servicios mercantiles de restauración. Si la mayoría de la población ocupada (por no desplazarse hasta su lejano hogar, por no hacer la compra y/o la comida, o por no discutir) pretende comer en las proximidades de su lugar de trabajo, es esperable la creación de una oferta que satisfaga esa demanda. De este modo, los servicios disponibles harán rentable no ir a comer a casa, e incluso incitarán a que las empresas de cierto tamaño se ocupen de facilitar un lugar donde comer a sus empleados.

El domicilio vaciado

El almuerzo no es sino uno de los negocios que han salido del hogar de la familia moderna, pero es indicativo de un proceso de causación circular cumulativa que ha ido vaciando la casa de tareas. Cuanto menos tiempo se está en ella más probable es que las cosas se hagan fuera. Si no hay nadie en casa, ésta pierde su carácter de referencia y poco a poco aumenta su vacío.

De esta manera la casa quedará vacía durante una parte fundamental del día. Cuando se vuelva a ella, caída la tarde, les esperará a todos la televisión.

La casa se configura progresivamente como un espacio de intimidad, de descanso y de apartamiento. En ella, los servicios de los que se dispone son escudos frente a la realidad exterior, que se vive como agresiva. A medida que la experiencia femenina en el espacio laboral se ve sometida a la competencia y a la carga de tareas más o menos alienadas, el aislamiento domiciliario es el descanso de los guerreros, es decir, de todos y cada uno de los socios.

La individuación del domicilio es una tendencia cuyo logro es raro en España, ya que se ve dificultada por el hecho de que los precios de la vivienda se adaptan progresivamente a un mercado en el que los demandantes unen dos sueldos para acceder a ella. Esa presencia creciente de parejas en las que ambos tra-

bajan va cerrando progresivamente el paso a los que viven o quieren vivir solos, o a los que intentan formar una empresa reproductiva con una sola fuente de recursos. Únicamente los mayores, que ya han financiado su vivienda, se pueden permitir ocuparla sin compartirla cuando el natural acabamiento de sus convivientes les deja solos.

En suma, da la impresión de que las relaciones son muy costosas y que las actividades son más llevaderas si se elimina el fatigoso componente de atender al otro y de comprometerse con lo que le sucede o con lo que piensa en cada momento.

La observación global de las actividades que han salido de casa, las que han entrado, las que se han tecnificado y las que se han extendido hasta cubrir a la práctica totalidad de la población de las sociedades avanzadas, permite establecer una regularidad que parece un indicio del cambio. En general, han salido o han disminuido en su dedicación aquellas actividades que contenían un importante componente de tratamiento de personas, sobre todo en su dimensión de relaciones concretas entre los miembros del hogar. Un indicio de este proceso lo da el que mientras hace dos décadas medio millón de mujeres colaboraban a la reproducción familiar como servicio doméstico y 80 mil de ellas lo hacían en régimen de internado, hoy, en total, no llegan a la mitad y sólo un 5 por 100 de ellas no vive en su propia casa. Las labores de asistencia se realizan a menudo en casas vacías.

La televisión como aislante relacional

Un fenómeno social decisivo es la extensión universal de la televisión, que, (junto con el vídeo como memoria y como dispositivo de adaptación de horarios), se ha convertido en una ocupación doméstica central ya que, aunque se produce fuera del espacio doméstico, se consume mayoritariamente en su interior. La inmensa productividad de la pequeña pantalla para ocupar el tiempo de los humanos de cualquier edad ha permitido multiplicar el acceso a los más diversos productos culturales a

un coste marginal unitario prácticamente despreciable. La colaboración en la democratización del acceso a la cultura, a la información y a las referencias actuales desde cualquier lugar, ha producido más igualdad real en cuanto a la visión colectiva del mundo que la que han producido ninguna de las instituciones sociales precedentes. Respecto a la reproducción hay que resaltar su eficiencia como institutriz electrónica de los menores.

Es curioso como los sustitutos de las actividades domésticas fundamentales han adoptado unas configuraciones tan diferentes a las que suponían sus imaginadores. En lugar de robots antropomórficos, se han constituido como cajas de utilización simple con funciones muy específicas y sencillas, pero cuyo cumplimiento ha transformado radicalmente la mayoría de las operaciones asociadas.

Posiblemente sea el armario refrigerador (sobre todo con su complemento de apertura independiente, el congelador) el instrumento que más haya transformado la capacidad de organización de la alimentación y, con ella, del funcionamiento general de la casa. Sin embargo su propio nombre de *nevera* revela su antiguo origen, cuando los alimentos se conservaban en lugares llenos de nieve. Como solución no es ninguna novedad, lo que es decisivo es su generalización a la práctica totalidad de los hogares, lo que permite una industria alimenticia diferente y una crecida independencia individual por parte de sus usuarios que actualmente pueden hacer una sola compra semanal, multiplicando el acceso a los platos precocinados.

Del mismo modo, la capacidad educativa, de ocupación y de entretenimiento de la televisión es muy superior que la que se deduciría de una descripción de sus funciones básicas de reproductor de imágenes y sonidos a distancia.

Cuando se valora el efecto de la televisión sobre los niños es habitual suponer que la alternativa son unos padres y un espacio convivencial y social modélico, que dista mucho de la realidad. Para captar la banalidad de contenidos de la vida cotidiana basta apagar el televisor y grabar las conversaciones resultantes: tacharlas de vacías es un eufemismo.

La caja tonta sólo lo es en relación a sus contenidos. Las más excelentes películas de todos los tiempos, la más inmediata actualidad mundial, los espectáculos del máximo nivel, ya sean musicales, deportivos, o de cualquier otro tipo, se hacen accesibles a la práctica totalidad de la población. La caja es tan zafia como lo sean sus programadores, que se rigen en gran parte por los índices de audiencia. Pero (dada la enorme masa de emisión diaria y la capacidad de selección y de reubicación de los programas mediante el vídeo) no parece que sea necesariamente más tonta que sus usuarios, sino todo lo contrario. Todo esto, gratis en dinero y sólo a cambio de soportar que los vendedores informen sobre sus productos, eso sí, utilizando todas las artimañas de las que disponen para conseguir que la audiencia se incline a comprarlos.

Lo que sí parece claro es que su consumo tiene efectos importantes sobre el comportamiento de los televidentes. Uno que se le atribuye insistentemente es la pasividad del usuario. Dejando aparte que en muchas ocasiones ésa es una de sus mayores virtudes y, aunque esa pasividad es a menudo sólo física, la gran cantidad de tiempo que se le dedica colabora a un sedentarismo no muy recomendable en general y claramente antihigiénico para los jóvenes.

Otro asunto es el cierre del ámbito comunicativo de esa unidad televisor-televidente. Los medios audiovisuales aíslan progresivamente a quienes los comparten. A pesar de vivir juntos, los socios se van separando mediados por la pantalla. Al aumentar la oferta y disminuir el precio de los receptores, los probables desacuerdos en cuanto a la opción preferida por cada uno, se resuelve con la proliferación de aparatos y su consumo aísla de los demás con una eficacia difícil de igualar.

Por anodina que sea la programación televisiva es probable que ofrezca una densidad de acontecimientos superior a la que se produce en la vida cotidiana de los más activos. Pero, por encima de la variedad y la novedad de las emisiones, la televisión permite la pasividad, la no implicación, la administración lúdica de las pasiones (aplicadas a la competencia deportiva o al segui-

miento de un argumento en el que se diriman las vidas de sus imaginarios protagonistas). Los costes derivados de que no gane el propio equipo o que se hunda la biografía del personaje preferido no son comparables a los que conlleva la implicación real en las pequeñas dificultades cotidianas de los familiares.

La dedicación a ver la televisión es la actividad que más se realiza si se excluye el dormir. Puede que extrañe, ya que se suele considerar que es el trabajo, pero eso es así sólo para un grupo de edad cada vez más reducido. A estudiar también se dedica una parte limitada de la biografía. La televisión la ven todas las edades, en todas partes, durante períodos de tiempo cada vez más prolongados. Pero, con ser la actividad que reina en el espacio doméstico, no es sino un síntoma. El ordenador cada vez ocupa más tiempo individual, es un conversador en muchas ocasiones más racional que los humanos y, por mucho que vaya conectando cada vez más con los lejanos, aísla notablemente de los que están al lado.

Un asunto relacionado con este proceso es la generalización de la valoración de la libertad como producto de la individuación y de la mercantilización de los servicios. El problema consiste en resolver la siguiente cuestión, ¿qué es más barato, conseguir un servicio intercambiándolo por compromisos concretos de comportamiento o pagar por él en esa otra moneda abstracta que es el dinero?

A medida que las sociedades son más ricas y que los elementos básicos de seguridad se desprenden de la familia crece el número de personas para las que la respuesta se decanta hacia la segunda opción. Las concesiones necesarias para obtener el salario están más formalizadas, cada cual sabe a qué atenerse, y la retribución en dinero permite financiar cada día mayor cantidad de servicios.

La autonomía se convierte en un bien accesible y las concesiones relacionales de la propia independencia en una carga indigna. La libertad concreta crece de este modo y con ella la soledad objetiva. Como resultado, la compañía se convierte en un bien escaso. Ya lo decía Foucault para definir el psicoanálisis:

ahora que nadie escucha, los oídos se han puesto en alquiler. Se paga para poder hablar sin implicarse porque se ha aprendido que la implicación es costosa.

El Estado como agente inconsciente

A medida que los procesos de reparación de los humanos iban logrando una mayor eficacia y que la cantidad de información disponible socialmente crecía sin tasa, el acceso a esos medios de incremento de las capacidades mentales y fisiológicas de los individuos iban quedando más fuera del alcance de la mayoría.

Ante la desigualdad objetiva creciente a la que estos nuevos bienes privados daban lugar, se fue conformando en el Estado una nueva función de seguridad que excedía con mucho la anterior defensa militar y policial de la vida colectiva. La polémica sobre la alternativa entre la dedicación presupuestaria al gasto militar como defensa de la seguridad vital respecto a la dedicación a la sanidad o a la educación como defensa de la seguridad social, se fue disolviendo con una clara inclinación hacia la seguridad individual.

Así como gran parte de las tareas de elaboración que estaban asociadas a la obtención de los alimentos se mudaron a la industria, una parte fundamental de las tareas de elaboración y cuidados de los humanos se ha transferido a esa industria de los servicios que son los sectores (en gran medida públicos) de educación y sanidad.

Los hospitales como inhóspitos talleres de reparación de las averías humanas y los centros educativos como centros de acabado de los cerebros en vistas a la integración social como ciudadanos y a la incorporación laboral como productores, han asumido las tareas reproductivas que antes dependían en gran parte de las empresas familiares.

El incremento de escala ha aumentado el capital instalado por puesto de trabajo, ha rutinizado las tareas, ha multiplicado

el producto por empleado y, en mayor medida, la productividad por hora dedicada. Es decir, ha industrializado la producción de salud y de conocimientos. Otro efecto clave de esa industrialización es la elusión del riesgo por parte de las unidades pequeñas a no disponer de los recursos apropiados en los momentos en los que se necesitan. La organización colectiva de la enseñanza y de la salud ha regularizado las trayectorias vitales de los individuos. La formalización de los servicios es también la formalización de las vidas. Aunque parezca contradictorio el aumento de libertad concreta exige el incremento de la regulación y de los reguladores.

Esa transferencia del riesgo personal a unidades más grandes vaciaba a la familia no sólo de tareas físicas concretas (de trabajos, cuidados y servicios), sino que también y sobre todo le restaba centralidad en la organización objetiva de la vida cotidiana y en la referencia subjetiva de los implicados, es decir, de todos o casi todos. Hijos denunciando a sus padres por tratamiento desconsiderado, maestros poniendo en cuestión la educación familiar, jóvenes desoyendo de forma sistemática unas recomendaciones que desprecian, pero todos ellos tienen la conciencia clara de que la propia seguridad personal, vital y laboral no depende de la familia sino, en todo caso, de instancias superiores.

El colegio, la universidad, la televisión, la seguridad social e incluso la policía como servicio, se convierten en referentes ajenos al ámbito familiar, cuya respuesta no depende del humor del momento y cuyas dimensiones le confieren una estabilidad que la familia difícilmente provee.

Pero, dado que la búsqueda de seguridad es una de las motivaciones básicas, el referente de esa seguridad va acumulando la atracción de los individuos. Éstos perciben, no sin razón, a las administraciones de esa seguridad como los entes (intermedios entre los padres y los dioses) de los que cabe esperar la solución de las dificultades inabarcables individualmente.

Por otra parte, la incapacidad para determinar su comportamiento sitúa a los ciudadanos en una posición dependiente res-

pecto a las líneas de transferencia de recursos. Esta relativa indefensión genera una larvada agresividad hacia los decisores junto con una frecuente postura reivindicativa que enfatiza los derechos y olvida las responsabilidades y los costes. Largo viaje hacia la autonomía para acabar en posiciones que se asemejan en gran medida a las de los hijos respecto a sus padres.

El Estado ha ido cumpliendo las funciones concretas que actualmente lleva a cabo en respuesta a las demandas sociales que se lograban articular en representación de los diferentes intereses. Cada paso de asunción de una tarea específica se ha ido produciendo para solucionar problemas que los distintos agentes sociales hacían aparecer como evidentes, insostenibles, prioritarios y financiables. Pero una de las características de la dinámica social de la reproducción es su opacidad pública. Lo que sucede en cada hogar es el fruto de la omnipotente voluntad de sus libérrimos miembros que deciden con una completa autonomía el destino de sus vidas. Sobre estos supuestos es difícil que se articule la reivindicación colectiva de un apoyo público a la reproducción.

Siguiendo este camino, el Estado, con su sistema de redistribución de recursos a los dependientes que existen, reduce los recursos disponibles para los dependientes potenciales, es decir, los niños como productos de las empresas familiares de reproducción. En este proceso de absorción de recursos el propio Estado es tan inconsciente como sus ciudadanos de los efectos sobre la reducción de la reproducción de la población que lo constituye.

LA (RE-)PRODUCTIVIDAD COMO MOTOR DEL CAMBIO

La disminución de la mortalidad como causa

Si se entiende la producción de humanos como una actividad de reposición no resulta extraño que esté íntimamente condicionada por la propia caducidad o amortización de su pro-

ducto. Por ello, el margen de actuación de estas pequeñas empresas estará delimitado por el ritmo de acabamiento del producto. La forma temporal en la que sus cuerpos y sus mentes se desestructuren será el proceso que defina la demanda de reposición.

No parece aventurado afirmar que el cambio más decisivo para la vida de los humanos en el último siglo haya sido el que se ha dado en su mortalidad.

Cuando la muerte acechaba a la vuelta de la esquina la protección del grupo se hacía imprescindible tanto para procurar eludir ese peligro como para culminar las tareas iniciadas, que corrían el riesgo de perderse si no encontraban continuadores.

Pero lo más importante de esta evidencia era que la omnipresencia de la muerte convertía la propia vida en un bien sometido al azar. Sobre ese bien no se podían hacer apuestas razonables que necesitasen basarse en una prolongada continuidad.

Si se considera que el cálculo racional consiste en actuar regido por la distribución de la esperanza matemática (igual al producto del beneficio obtenible por la probabilidad de que se dé la alternativa favorable), los humanos, condicionados por la presencia, continua y a la vez sorpresiva, de la muerte es muy esperable que actuaran de forma diversa que si podían apostar por su propia permanencia en la vida con una razonable esperanza empírica. Cuando la muerte se convierte en un accidente improbable a corto plazo, la propia vida es un capital del que se puede disponer de forma razonable. Muy al contrario, la amenaza constante de la muerte no permite hacer apuestas en las que haya que dar por supuesto que uno va a seguir vivo.

Uno de los efectos técnicos de la apreciable probabilidad de morir sin concluir la crianza era la necesidad de nombrar sustitutos para los casos de defunción o incapacidad grave de los socios de la empresa. El nombre de *padrinos* que reciben estos sustitutos y el hecho de que su nombramiento vaya unido a las ceremonias de presentación en sociedad de la criatura, indican la preocupación de la familia por asegurar el soporte de los recién nacidos.

La importancia social de los padrinos ha corrido una suerte paralela a la progresiva desaparición estadística de los huérfanos. Para calibrar la nutrida presencia de éstos en tiempos más remotos, se puede recordar que las ramas de olivo con las que se premiaba a los atletas vencedores en las olimpiadas griegas debían ser cortadas por unos miembros excepcionales de la sociedad de entonces: varones jóvenes (de 12 años de edad) a los que les viviesen ambos progenitores.

La guerra como dispositivo de regulación

Las propias olimpiadas pueden ser una referencia para recordar que, durante su celebración, todas las polis griegas implicadas debían abstenerse por completo de luchar contra sus vecinos. Las guerras, esos violentos contenciosos colectivos producidos las más de las veces por desacuerdos en la definición de los derechos de propiedad asociados a los territorios, han sido una fuente de inestabilidad añadida a la precaria permanencia de los socios de la empresa familiar. Y el que se prohibiesen durante el breve período de unos juegos es indicio de su omnipresencia.

Los varones se dedicaban a guerrear y la eficacia destructora de esa actividad a tiempo completo, al tiempo que cumplía una cierta función selectiva (basada en la agresividad, la fuerza física, y esa específica forma de la inteligencia que las pone en acción mortal efectiva), exigía un excedente de varones que sucesivamente iba consumiendo.

Cuando la capacidad productiva de la sociedad se desacoplaba de su vitalidad demográfica, una buena guerra (por buena se entiende aquí la que contase con una cantidad respetable de muertes, a ser posible en las edades jóvenes) equilibraba los contingentes de recursos y de personas.

Aquí también la referencia a tiempos remotos encuentra cumplida semejanza con comportamientos actuales, como por ejemplo, los que se han dado en el centro de Europa o en Irak.

Pero la nación dominante del mundo tiene el poder suficiente como para exportar sus actividades bélicas a lejanos continentes. Estas guerras terminan con desigual fortuna en cuanto a sus resultados políticos y de control de la propiedad, pero logran una más que notable eficacia respecto al asunto de eliminar vidas humanas.

Sin embargo conviene atender al hecho de que, aunque se sigan produciendo enfrentamientos bélicos, el declive de esta forma de solucionar los diferendos está marcado por la disminución de la población dedicada a servir a las armas (obsérvese la diferencia con servirse de las armas). Ejemplos como la unificación alemana (sin ejército) y otros cercos económicos como el de Sudáfrica, dejan en evidencia que las guerras comerciales son más eficientes y más baratas que las basadas en la muerte.

Centrándose en España, el mes de abril de 1996 cumplen 57 años de edad los primeros nacidos después de la Guerra Civil. De los 39 millones de españoles, 30 no han vivido ninguna guerra. A lo bueno se acostumbra uno en seguida y, por ello, la mayoría de los españoles actuales ven la guerra como un anacronismo. Salvando la exigua minoría de jóvenes del norte que interpretan sus específicas trasgresiones como actos bélicos y los desafortunados a los que les correspondió supervisar las matanzas de la antigua Yugoslavia, la muerte en la guerra es un argumento literario y una referencia audiovisual. Aquí y ahora uno no se muere de esas cosas.

Es posible que sea la juventud la parte de la vida que se ha visto más afectada por esa transformación de la expectativa de seguir vivos. Entre ellos es frecuente la hipóstasis de la creencia de que uno no se va a morir en un futuro visible, llegando al extremo de sentirse eternos.

Puede que esta ausencia de la memoria de la muerte futura sea un factor más de olvido de la eventual necesidad de consolidar esas proto-empresas familiares que son las parejas cuando llega la hora de reproducirse. La progresiva tranquilidad social con la que se acepta el vivir en el país con el índice sintético de

fecundidad más bajo del mundo no es ajena a la sensación generalizada de que no faltan humanos, sino que más bien parecen abundar e incluso sobrar.

Para medir la (re-)productividad

La medición de las variables implicadas en la delimitación de la productividad de la reproducción de humanos es complicada. Lo primero que no resulta obvio es en qué consiste una acción reproductiva. Como primera aproximación se puede entender su contenido como el conjunto de actividades necesarias para la obtención de un individuo humano relativamente autónomo

En esta línea, parece que la unidad mínima sería lo que los demógrafos definen como nacido vivo que englobaría la fecundación, la gestación, el alumbramiento y —al menos— un día de vida. Incluir los primeros tres años, en los que se produce la crianza básica y algunos de los aprendizajes fundamentales (como la locomoción bípeda y el habla), constituiría una unidad restringida. Añadir las tareas asociadas al crecimiento y mantenimiento para alcanzar la capacidad reproductiva (cumplimiento de la pubertad) daría lugar a una unidad fisiológicamente completa, mientras que añadir el apoyo hasta la emancipación cumpliría una unidad social.

Como la autonomía de los humanos nunca es completa, estas definiciones se podrían ampliar al mantenimiento con vida de los humanos de cualquier edad y a todas las transferencias de recursos y de conocimientos. Pero por este camino se llega a la conclusión, mantenida por diversos analistas, de que todo es reproducción. Hay quien llega a defender que los humanos son un vehículo a través del cual se perpetúan los genes.

En esta línea, considerar las fecundaciones como acción reproductiva tendría el inconveniente de que llevaría a tener que medir la eficiencia de las relaciones sexuales en términos de embarazos. Analizar la proporción de fecundaciones por acto se-

xual ignoraría que en las sociedades industriales avanzadas la finalidad reproductiva es notablemente secundaria respecto al sexo recreativo o al comunicativo, hasta el punto de que el acto sexual en el que se excluye la posibilidad de procreación se ha denominado por la propaganda institucional del Estado *sexo seguro*. Desde esta perspectiva, la eventual fecundación es un elemento de inseguridad social. De hecho, para muchos de los individuos implicados en estos actos (formen pareja o no e, incluso, estén casados o no) la posibilidad de la procreación es una fuente de zozobra. Claro está, siempre que pertenezcan a sexos opuestos: las uniones homosexuales no padecen estos riesgos.

Para poder considerar en todo su calado la revolución sectorial que suponen las transformaciones en los procesos implicados en la reproducción se podrían diferenciar las distintas fases de la trayectoria de autonomización de los humanos y analizar, en cada una de ellas, el comportamiento de la productividad y de la cantidad de recursos aplicados a cada individuo. Como paso inicial se puede considerar como acción reproductiva básica la obtención de un nacido vivo.

La productividad de cada acción reproductiva se definirá en función de los años de vida humana a los que esa acción da lugar, divididos por la parte de la vida de los padres (medida en años) que se ha utilizado en su obtención. Otra posibilidad es calcular cuántas vidas se necesitan para generar una vida. Si la proporción fuese $1/2$, todos los humanos se tendrían que dedicar constantemente a la reproducción, si fuese $1/4$, la mitad se dedicarían a ello toda su vida activa.

La esperanza de vida como índice básico de calidad

Otro de los elementos de difícil comparación es el relacionado con la calidad del producto. La estatura media de los españoles ha aumentado sensiblemente durante los últimos cincuenta años. Dado que parece aceptado que la dieta mediterránea es una forma equilibrada de alimentarse hay que suponer que la

escasa talla de los habitantes del sur de Europa no era un elemento racial sino más bien un resultado de la insuficiencia de recursos aplicados a su crianza.

En cualquier caso la estatura no es sino un síntoma de la mejora general del proceso. Si pudiera medirse el nivel de interconexión neuronal y el grado de orden es probable que las ganancias fuesen mucho más notables. Además, no está excesivamente claro para qué sirve ser más alto o más grande. En lo que sí parece haber consenso es en lo tocante a tener mayor nivel de conocimientos. En este aspecto la mejora de la calidad de los españoles es impresionante.

Las dificultades asociadas a la medida de la calidad de los humanos tienen que ver con el hecho de que no se vendan ni se compren como unidades. Entre ellos, venden su capacidad productiva específica, intercambian relaciones y favores, compran voluntades, trafican con su imagen, alquilan el cuerpo, donan órganos, aseguran su vida en un precio estipulado, o sus piernas, o sus ojos, pero así, de una vez, en un solo paquete, no se venden.

En los mercados de esclavos se producían estas ventas y los vendedores procuraban englobar defectos y virtudes en la delimitación del precio de venta. Incluso esa operación de tasación chocaba con la incertidumbre derivada del desconocimiento de la trayectoria posterior y ello contribuía (junto con el ahorro de la crianza) a que los adultos-jóvenes tuviesen precios mayores que los niños.

Una medida aproximada de la calidad media de un colectivo es la que aproxima la predicción del tiempo que se puede esperar que vivan sus miembros en condiciones normales. Ya que no se pueden valorar en dinero, se valoran en tiempo que es un equivalente general casi tan eficiente como la moneda. A esta predicción del futuro (que, como casi todas, se hace sobre los datos pasados o presentes) se le denomina esperanza de vida.

La esperanza de vida significa lo que le queda de vida a un humano medio de una cierta edad si el colectivo al que pertenece se fuese muriendo al mismo ritmo al que se mueren en ese

momento los que tienen más edad que él. Aplicada a los recién nacidos es una medida aproximada de la cantidad de años de vida humana que producirá ese nacimiento si la mortalidad permanece constante.

La *esperanza de vida al nacer* no ha parado de crecer durante todo el siglo si se exceptúa la población afectada por la gripe de 1917 y los varones implicados en la Guerra Civil de 1936-39. Este progreso es el producto de una larga trayectoria que ha consistido en y ha conducido a:

- La extensión casi universal de unas mejores condiciones de vida: respecto a la higiene, el equilibrio térmico y la alimentación regular variada y equilibrada.
- La cobertura sanitaria de la totalidad de la población mediante el sistema sanitario estatal.
- La redistribución de recursos entre los ancianos en forma de pensiones contributivas complementadas por las asistenciales.
- La permanencia en paz durante casi seis décadas.

Esta medida se puede considerar un mínimo de lo que es esperable que dure la vida de los nacidos si no cambian las condiciones sociales ya que, en general, las mortalidades específicas de cada grupo de edad disminuyen progresivamente.

Primeras aproximaciones

La esperanza de vida al nacer ha pasado de suponer 35 años a principio de siglo, a representar 80 años en la actualidad. Esto viene a decir que cuando una mujer tenía un hijo vivo en el año 1900 producía una media 35 años de vida por cada alumbramiento, mientras que ahora produce 80. Esta variación supone que la productividad ha aumentado el 226 por 100 o, lo que es lo mismo, que cuando una empresa familiar produce una cría en el año 1995 da lugar a una cantidad de tiempo de vida equivalente a la que producirían 2,3 hijos de 1900.

Este crecimiento de la productividad hace que para mantener la población estacionaria (sin crecer ni disminuir) donde en 1900 se necesitaban cinco hijos actualmente bastaría con 2,2. Como se verá más adelante estos datos se parecen bastante a los que realmente se han dado en las descendencias finales de las generaciones correspondientes a esos años.

Tomando otra perspectiva se puede observar la relación entre la duración de la empresa reproductiva completa (es decir, con sus dos miembros vivos y convivientes) y el tiempo activo dedicado a la producción.

En 1900 la vida media de estas sociedades no alcanzaba las tres décadas (28 años), mientras que el intervalo fecundo medio de aquellas que producían alguna cría era de 13 años. Si se entiende que el puesto de trabajo (re-)productivo denominado *amo de casa* se componía de dos dimensiones, una generativa y otra de mantenimiento, esto suponía que quienes lo ocupaban dedicaban (con jornadas de trabajo de más de 60 horas semanales) a la primera de esas dimensiones prácticamente la mitad de su vida activa. En 1970, con 45 años de sociedad conyugal y un intervalo fecundo de 7,5 años, éste suponía una sexta parte del tiempo medio de convivencia.

Una estimación aproximada de la situación actual daría más de 55 años de distancia entre la constitución y la disolución de la empresa (normalmente por muerte de uno de los dos socios) y 4 años entre el nacimiento del primero y del último hijo. Con un período fecundo medio que sólo abarca una catorceava parte de la convivencia, la antigua pretensión católica de que el único fin legítimo de la sexualidad matrimonial es la procreación parece enviar a los cónyuges al limbo de la abstinencia.

Cuando la reproducción ocupaba una parte fundamental de sus vidas, se daba un relativo equilibrio entre los deseos de reproducción y su realización. A pesar de ello, el equipamiento regulador que tiene la reproducción como meta provocaba algunos malestares al chocar con la limitación social y organizativa del número de empresas reproductivas asumibles (sólo una a la vez). Pero a medida que el tiempo de (re-)producción ocupa

una parte relativamente reducida de la vida humana, los individuos se sienten a sí mismos como dispositivos mal diseñados cuya orientación sentimental y pasional está fuertemente regida por el sexo, mientras que sus intereses concretos son en gran medida ajenos.

Pero, fuera de los efectos subjetivos de estos cambios, en esta estimación se alude indirectamente a otro factor de los que afectan a la (re-)productividad que es el aumento de la duración de la vida de los progenitores.

El elemento restante —la variación de la productividad debida a la extracción de las tareas reproductivas de la familia— presenta muchas más dificultades para ser estimado por un fenómeno que es típico de cualquier industrialización. Consiste en que cuando se aplican instrumentos de rendimiento muy superior a los anteriores, las tareas implicadas no reducen su tiempo de realización proporcionalmente. La causa estriba, en que en lugar de hacer lo mismo, se añaden perfeccionamientos e incluso nuevos elementos, que antes eran inaccesibles. Como la referencia final de toda tarea es el tiempo máximo disponible para realizarla, cuando la productividad aumenta drásticamente, parte del tiempo liberado se emplea en nuevas tareas (de perfeccionamiento o complementarias) que antes eran impensables sin dedicarles *toda la vida*.

Las líneas de cambio

Desde la perspectiva de los protagonistas, lo que resulta decisivo para la trayectoria completa como socios de la empresa, es la producción final que se ha logrado más allá de la fase vital que se ha utilizado para lograrla. Esa producción final se conoce como *descendencia final de las generaciones*.

La descendencia final de las generaciones es la media por mujer de la cantidad de hijos que ha tenido la totalidad de las mujeres nacidas en un año dado cuando han cumplido su vida reproductiva (aproximadamente a los 50 años).

Desde las nacidas en el quinquenio 1871-1875 hasta las nacidas en 1921-1925 la descendencia final fue disminuyendo de forma regular a un ritmo de 0,21 hijos por quinquenio. Para poder hacerse una idea de cuando estaban teniendo la mayor parte de los hijos esas generaciones basta añadir 30 años. Por lo tanto, ese período de bajada constante se corresponde con 1900-50.

Curiosamente, a partir de la generación nacida en 1921-1925 se estabiliza la descendencia final alrededor de los 2,5 hijos por mujer, e incluso crece la correspondiente a la generación de 1931-35. Estas últimas son las que tuvieron sus hijos durante el desarrollo con los nacimientos centrados en el período 1955-1970. Estas mujeres vivieron la confluencia de un mercado matrimonial favorable, con más hombres que mujeres. El cambio reproductivo como revolución sectorial y de una coyuntura económica de importante expansión. Si a esto se le añade la disminución de la mortalidad infantil de aquellos años, está servido el *baby-boom* español. Sus hijos son los que han padecido el bloqueo del mercado de trabajo producido por la *crisis del petróleo* de 1976-85 y la explosión de precios que cerró el acceso a la vivienda entre 1985-92.

Respecto a la natalidad, la medida equivalente a la esperanza de vida, es el Índice Sintético de Fecundidad (ISF), que expresa la descendencia final que tendría una mujer hipotética que durante toda su vida fértil tuviese los hijos al mismo ritmo que el marcado por la media de los que tienen las de cada grupo de edad en un momento dado. Este índice es muy sensible al calendario que presentan las mujeres en ese momento. Si las mujeres de todas las edades fértiles tuviesen hijos durante un quinquenio, en ese período el ISF sería muy alto. Si al quinquenio siguiente hubiese muchas dificultades y todas las empresas reproductivas esperasen tiempos mejores, el ISF sería igual a 0. Esto no querría decir que la descendencia final de alguna generación fuese 0, ya que pasada la mala racha se podría recuperar el tiempo perdido y llegar a una descendencia final más alta que la de las predecesoras, aunque con un calendario más tardío (teniendo los hijos con más edad de la madre).

La interpretación del ISF actual en España de 1,1 hijos por mujer (que, como se ha dicho, es el más bajo del mundo) depende de las conjeturas que se hagan sobre el calendario futuro de las empresas de reproducción. Los precedentes apuntan a que los factores económicos tienen una gran influencia en el ritmo de producción del sector. De hecho, una parte importante del *baby-boom* del desarrollo se debió a la confluencia del calendario retrasado de las mayores y el adelantado de las jóvenes.

Mientras ese ISF anuncia la posibilidad de bajadas decisivas de la descendencia final (y expresa una drástica disminución actual de la dedicación de las mujeres jóvenes a la reproducción) la última generación de la que ya contamos con datos cumplidos (que para 1991 es la nacida en 1937-1941) presenta la mayor proporción de casadas que se ha dado en España (el 94 por 100) y de ellas han tenido algún hijo el 95,5 por 100, siendo la descendencia final de la generación de 2,6 hijos por mujer y la de las alguna vez casadas de 2,72.

Parece que con estos datos pudiera ser temerario aventurarse a predecir una disminución de la dedicación a la reproducción que quepa calificar de revolución sectorial. Sin embargo, algunos de los cambios apuntados no van a depender del calendario, ni siquiera de si muchas parejas van o no a tener hijos. La disminución de la mortalidad, la extracción de tareas del domicilio, la tecnificación, la participación estatal en la seguridad individual (llamada social), la dedicación a la formación profesional de ambos sexos y el incremento de la (re-)productividad que conllevan son difícilmente reversibles. Aunque la descendencia final se mantuviese constante, los excedentes de fuerza de trabajo serán muy importantes, mejor dicho, ya lo están siendo.

Pero, además, no es muy osado predecir que la descendencia final va a disminuir de forma apreciable aunque quizá no tan dramática como la caída en picado con la que amenaza el ISF. Es frecuente comparar ese bajísimo ISF con índice de reposición de las generaciones que es de 2,16 hijos por mujer. Pero el montante de ese índice no indica, como a veces parece que se quiere dar a entender, que si se cumpliese la población perma-

necería estacionaria. Lo que significa es que cada generación sería igual de grande que la de sus padres. Como cada generación vive más años que sus predecesoras, si la descendencia final fuese de 2,16 hijos, la población crecería al mismo ritmo que la vida media final, lo cual es un aumento más que considerable.

Por otra parte, lo que sí queda claro es que la confluencia de la crisis de 1976-85, la explosión de los precios de la vivienda de 1985-92 y la renovada rotación laboral de 1992-96 son un espacio de compresión de los calendarios no sólo de la producción del sector, sino —incluso en mayor medida— de la constitución del empresas reproductivas.

La previsible mejora del mercado matrimonial para la mitad femenina —que es clave en la evolución de la producción—, junto con la razonable expectativa de un mayor equilibrio intergeneracional en el mercado de trabajo, hacen suponer una relativa reactivación del sector.

Incluso el Estado puede cambiar de política de redistribución de los recursos y adoptar, como ya ha hecho en otros países de Europa, una estrategia que no discrimine de forma tan eficiente al sector reproductivo. Cuesta suponer como se va a dar ese cambio en un país con unas necesidades de emulación del entorno que van más allá de su capacidad productiva.

Pero la totalidad de estos cambios de tendencia serán transformaciones de unas reglas de mercados y de instituciones, que necesariamente se moverán dentro del nuevo espacio definido a un nivel superior por la revolución reproductiva. Del mismo modo que no es posible retornar al Neolítico, y ni siquiera a la sociedad industrial, sin ser vulnerados por el sistema internacional, las metarreglas definidas por este nuevo cambio sectorial serán con toda probabilidad ineludibles para las organizaciones sociales que procuren mantener su capacidad de supervivencia.