

PERSONAS: ENSAYO

La 'Invención' del Capital Humano y la Inversión en Capital Humanoⁱ

“Invention” of Human Capital and Investment in Human Capital

Edición Nº 13 – Mayo de 2012

Artículo Recibido: Septiembre 23 de 2011

Aprobado: Abril 02 de 2012

Autor

Oswaldo Javier López Ruiz

Sociólogo Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, Argentina.

Doctor en Ciencias Sociales Universidad Estadual de Campinas, SP, Brasil.

Profesor del Programa de Doctorado en Ciencias Sociales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, Argentina.

Mendoza, Argentina.

Correo electrónico: olopezruiz@mendoza-conicet.gov.ar

Resumen

Este artículo discute la dilución de la frontera conceptual entre “consumo” e “inversión”. Argumentamos que ésta es un elemento clave para la comprensión del capitalismo en la actualidad y de los valores que orientan a la sociedad contemporánea. Algunos conceptos creados por la teoría de capital humano —una teoría económica de los años 1960— son difundidos hoy por doctrinas de administración de empresas como valores que guían el comportamiento de los individuos. Esto lleva a un desplazamiento conceptual-valorativo del consumo para la inversión y da lugar a formas inusuales de “postergar satisfacciones consumiendo ahora”. El área difusa que es creada entre “consumo” e “inversión” ayuda a entender como la ética protestante del trabajo (descrita por Max Weber a comienzos del siglo XX) es reeditada como una “ética del trabajo empresarial”, o sea, del trabajo entendido en términos de “empresa individual”.

Palabras claves: valores sociales, teoría del capital humano, Max Weber, Michel Foucault.

Abstract

This paper discusses the dilution of the conceptual border between “consumption” and “investment”. We argue that it is a key element for the understanding of capitalism in its current stage and the values guiding contemporary society. Some concepts created by the Human Capital Theory—an economical theory from the ‘60s—are spread out today by doctrines of business administration as values that guide the behavior of the individuals. This yields to a conceptual-axiological shift from consumption to investment that allows unusual forms of “delaying satisfactions consuming now”. The diffuse area that is created between “consumption” and “investment” helps to understand how the protestant ethic of work (described by Max Weber at the beginning of the 20th Century) is reedited as an “ethic of entrepreneurial work”, this is, of work understood in terms of “individual enterprise”.

Key words: social values, Human Capital Theory, Max Weber, Michel Foucault.

Introducción

En junio de 1959 aparece publicado en *The Social Service Review* el artículo de la conferencia dada por Theodore W. Schultz el 19 de febrero de ese mismo año en la Universidad de Chicago. El título era provocador, aunque cauteloso: “La inversión en el hombre: la visión de un economista”. En el Schultz decía que iba a “arriesgarse a sugerir la hipótesis” de que las personas, en sí mismas, son una forma de riqueza y que esa riqueza no debe ser dejada de lado por el cálculo económico. Y afirmaba: “los habitantes son también una parte importante de la riqueza de las naciones”, sin embargo, tal consideración viene siendo omitida por la economía.

¿Por qué somos tan reacios en reconocer cuál es el papel de la riqueza humana? La mera idea de hacerlo parece ofendernos; discutirlo abiertamente parece hacer que muchas personas se sientan humilladas. ¿Por qué es visto como algo de mal gusto? La respuesta es porque no podemos fácilmente pasar por encima de nuestros valores y creencias; estamos fuertemente inhibidos de mirar a los hombres como una inversión, excepto en la esclavitud, y eso nosotros lo abominamos. Tampoco es bueno para nuestra concepción ver al hombre

mirarse a sí mismo como una inversión, eso también puede resultarnos degradante. Nuestras instituciones políticas y legales han sido moldeadas para mantener al hombre libre de la esclavitud. (...) Es por eso que es comprensible [entender] por qué el estudio del hombre, cuando se trata a sí mismo como si fuera riqueza, va contra valores profundamente arraigados, porque podría parecer que lo reduce una vez más a un componente material, a algo semejante a la propiedad, y eso estaría equivocado. Ante todo, el hombre libre es el objeto a ser servido. Nada menos que J. S. Mill insistía que los habitantes de una nación no deben ser vistos como riqueza porque la riqueza existe sólo por y para los habitantes.

Y continúa:

Pero ciertamente Mill estaba equivocado, porque no hay nada en el concepto de riqueza humana que implique que ella no puede existir totalmente en beneficio de los habitantes. (...) De todos modos, es la reconocida tarea de poetas y filósofos mantenernos en guardia. Lo que es difícil de explicar, sin embargo, es que los economistas modernos hayan descuidado por tanto tiempo la inversión en el hombre (Schultz, 1959: 10).

En la actualidad pueden resultar sorprendentes todas esas consideraciones ético-filosóficas por las cuales en los años 1950 debía pasar un economista para expresar su punto de vista. ¿Existe hoy alguna duda de que la inversión en el hombre aumenta su valor? ¿No son positivos, acaso, los incrementos de la inversión en educación, en capacitación, en salud, hechos por el Estado o por los particulares? ¿No son fundamentales para el crecimiento de la economía? ¿Quién pondría en duda hoy el valor de la riqueza humana y la bondad de toda inversión que tienda a incrementarla?

En el mundo de los ejecutivos la palabra “inversión” tal vez sea una de las más utilizadas y no sólo, como puede creerse, por los que trabajan dentro de los departamentos de finanzas de las corporaciones transnacionales. Se *invierte* en un capital para aumentar sus rendimientos, se *invierte* en acciones de tal o cual compañía o se *invierte* en fondos de mayor o menor riesgo. También se *invierte* cuando se hace un curso de idiomas o un post-grado, se *invierte* en desarrollar la propia carrera y se

invierte en la amistad o en la relación con los hijos. Todo o casi todo se vuelve un objeto de inversión, algo en lo que se puede o, muchas veces, se *debe* invertir.

En entrevistas con ejecutivos de corporaciones transnacionales,ⁱⁱ uno de ellos afirmaba que cada profesional es responsable por su propio éxito. Cuando le preguntamos si, entonces, también era responsable por su formación, respondió:

Sí, es responsable al menos en garantizar su formación. ¿Le cabe a la empresa dar oportunidades y transferir conocimientos? Sí, ciertamente. Pero le cabe al profesional buscar esas oportunidades dentro de la empresa. (...) Si yo muestro que soy capaz, si yo muestro que estoy dispuesto, si muestro que sumo a la inversión y voy a dar ganancia, entonces la empresa tiene que invertir en mi.

En el mismo sentido, algo que llama la atención es que, actualmente, en casi todos los productos dirigidos a ese sector social, desde la suscripción de una revista, la invitación para un seminario o para una sesión de terapia reikiana, no se habla más de “costos” sino de “inversión”. Resulta curioso constatar, por ejemplo, como los folletos de los gimnasios —hoy tan parte de la vida cotidiana de ese grupo social— se parecen cada vez más con los que se encuentran en los bancos: “Invierta en Ud.”, dice uno, y muestra las diferentes opciones de inversión en calidad de vida. “Invierta en su futuro” aconseja el otro, e insta a la compra de un seguro de vida haciendo la inversión en varias cuotas.

Del consumo a la inversión

Volviendo a Schultz, uno de los padres de la teoría del capital humano, vemos que ya en sus primeros textos sobre la inversión en el hombre aparece una proposición que se irá desarrollando y tomando centralidad; proposición que implica, como intentaremos mostrar, una profunda transformación conceptual con importantes consecuencias futuras, más allá, inclusive, del campo académico. Para Schultz, “mucho de aquello a lo que damos el nombre de *consumo constituye una inversión* en capital humano”. Como él va a repetir en varios artículos, “es una verdad simple que las personas invierten en sí mismas”. No obstante —se queja—, una parte importante de los ingresos que es usada para hacer esas inversiones es clasificada como consumo.

Mucho del esfuerzo humano que esto representa es pensado como ocio, a pesar de que la educación, *que es una de estas inversiones*, es fundamentalmente trabajo duro, como muchos estudiantes pueden constatar (Schultz, 1961:1; 1973: 31; 1959: 109 —nuestro énfasis).

Para entender el movimiento conceptual que la teoría del capital humano produce del “consumo” para la “inversión” y poder analizar algunos de sus efectos más allá de la teoría económica y de las discusiones académicas, es necesario seguir la evolución de estos conceptos en los textos de Schultz a lo largo de los años. En el artículo de 1961, considerado seminal para la teoría del capital humano, Schultz comienza preguntándose “¿cómo podemos evaluar la magnitud de la inversión humana?” La propuesta que parecía más lógica era emular lo que se hacía con los bienes físicos de capital, o sea, evaluar la magnitud de la formación del capital en relación con los gastos realizados en la producción de esos bienes. Sin embargo, para el capital humano, dirá Schultz, “hay un problema adicional”, problema este que es menos acuciante para los bienes de capital físico, o sea: *cómo distinguir ente los gastos para consumo y los gastos para inversión*. Estaba claro para el autor que esta distinción está llena de dificultades tanto conceptuales como prácticas (Schultz, 1961: 8).

Sin embargo, a comienzos de los años 1960, Schultz intentaba dar una respuesta a esa pregunta. La primera propuesta fue pensar en tres clases de gastos: a) los que satisfacen las preferencias del consumidor y que de ninguna forma aumentan las capacidades en discusión, gastos estos que representan *consumo puro*; b) los que aumentan las capacidades y que no satisfacen ninguna preferencia subyacente al consumo por lo que representan *inversión pura*; y c) los gastos que tienen los dos efectos, el ser en *parte consumo* y en *parte inversión*. Para Schultz, la mayoría de las actividades eran claramente de esa tercera clase, y por eso la tarea de identificar cada componente se volvía una labor realmente formidable y la medición de la formación del capital a partir de los gastos acababa siendo mucho más complicada para las inversiones humanas de lo que era para las inversiones en bienes materiales. Como veremos, esa primera clasificación cambiará con el decorrer del tiempo. No obstante, todavía con esas categorías en mano, los teóricos del capital humano van a dedicarse al estudio de los rendimientos en educación. En ese sentido, fueron hechas algunas

primeras estimativas tratando todos los gastos con la educación como “inversión pura” —recordemos que hasta entonces los gastos en el hombre habían sido considerados de una manera general como “consumo”—, y el resultado fue que los rendimientos eran cercanos a los rendimientos del capital no-humano. ¿Pero sería correcto tratar todos los gastos en educación como “inversión pura”? Para Schultz era evidente que no. Permanecía aún la dificultad de determinar en qué proporción los gastos eran de una categoría o de la otra. Sin embargo, se podía alegar que si en la simulación creada por el modelo teórico considerando todos los gastos en educación como “inversión pura”, el cálculo de los rendimientos mostraba una tasa de ganancia semejante o más alta que la de las inversiones en capital no-humano, el hecho de que una parte de esos gastos (todavía desconocida) iba para el consumo, implicaba que la inversión en educación era menor que el total de los gastos y, por lo tanto, las ganancias que estaban siendo obtenidas eran todavía mayores de lo que mostraban las estimativas.

Es importante notar como la discusión se daba todavía en términos de “componentes”: el componente del consumo, el componente de la inversión. No obstante, Schultz aludirá a continuación, sólo de pasada, a otro concepto, el de “capital de consumo” (*consumer capital*) —inspirado seguramente por el artículo de otro economista de Chicago, Harry G. Johnson, del año anterior— que abriría la senda por la cual la teoría del capital humano avanzaría en el futuro. Vale la pena prestar atención a lo que Johnson decía entonces:

...me parece que más puede ser hecho con las herramientas existentes de análisis económico en el estudio de la demanda en la era de la opulencia de lo que usualmente es realizado. Nuevamente, una considerable mayor comprensión puede resultar de mirar para el consumo normalmente como *el proceso de disfrutar de los servicios del capital de consumo* en lugar de cómo el consumo de un flujo de bienes perecibles (Johnson, 1960: 557 —nuestro énfasis).

Schultz no va a profundizar en el análisis de ese concepto. Solamente va a decir, para justificar que no todos los gastos con la educación debían ser considerados como inversión, que “...seguramente, una parte de ellos es consumo, en el sentido en que la educación crea una forma de *capital de consumo* que tiene el atributo de mejorar el gusto y la cualidad del consumo de los estudiantes por el resto de sus vidas.” A lo que

agregará: “los rendimientos de este *capital de consumo* no aparecerán en las ganancias y salarios que las personas obtienen.” Aunque sólo fueran esas las dos únicas alusiones de Schutz al concepto “capital de consumo” en su artículo más conocido sobre las inversiones en capital humano, la simiente de lo que vendría parecía ya estar puesta: si una parte de ese costo es consumo, una parte del consumo con la educación pasaría a ser considerado *una inversión*. Como veremos más adelante, el “capital de consumo” se convertirá, entonces, en un ítem más de la inversión. Pero aún no era el momento para eso. Faltaba otro elemento para ayudar a los teóricos del capital humano a diferenciar entre los diversos tipos del *componente* consumo.

En una investigación sobre la influencia de la educación en el crecimiento económico, Schultz va a introducir una variable temporal en su análisis, o sea, va a distinguir el consumo entre “consumo presente” y “consumo futuro”. Decía:

En “Education and Economic Growth”,ⁱⁱⁱ examinando la educación como consumo, acentué el componente presente del consumo. Está claro para mí ahora que la mayor proporción de la educación que satisface las preferencias del consumidor se destina al consumo futuro y que ese componente tiene una duración substancial y es, por lo tanto, la medida que sirve al consumo, principalmente un componente *durable* del consumidor, mucho más de lo que otros bienes durables de consumo. Como un componente permanente para el consumidor, es fuente de utilidades futuras (y, así, ese componente también contribuye para la constitución del ingreso real futuro)... Ese componente, en consecuencia, es como la inversión en una casa, en un automóvil o en una heladera. Y de esa manera tenemos los siguiente: 1) educación como consumo en curso, presente (lo cual me parece de menor importancia); 2) educación como consumo futuro de largo período, haciendo con que sea una inversión en un componente durable para el consumidor, que innegablemente es de considerable importancia; y 3) educación para la obtención de capacidades y conocimientos útiles al esfuerzo económico y, de esa forma, una inversión en las ganancias futuras (Schultz, 1973: 57-58).

De esta manera, como sintetizará Schultz algunos años después, los beneficios obtenidos por los estudiantes con la educación son de tres tipos: “uno es consumo

presente; *los otros dos son una inversión*” (Schultz, 1968: 285 —nuestro énfasis). El componente consumo quedaba de esta forma dividido en dos sub-componentes: el “consumo presente” —o para diferenciarlo mejor: “el consumo propiamente dicho”—, y el “consumo futuro”, este, en sí mismo *una forma de inversión* para esta nueva forma de conceptualización. De aquí deriva la posibilidad de hablar, como lo hace Schultz, de *dos tipos de inversión*: una inversión en “capacidades particulares de consumo” y una inversión —inversión propiamente dicha— en “capacidades particulares de producción. Lo que, traducido en términos de “capital humano”, es una inversión en “capital de consumo” y una inversión en “capital de producción”, más allá del consumo presente que no hace parte, obviamente, de este tipo de capital. Johnson, hablando sobre la educación universitaria, demostrará esto mismo con mayor claridad:

Desde el punto de vista económico, la educación universitaria general puede ser pensada como consistiendo de alguna mezcla de consumo presente (por ejemplo, una forma agradable de pasar unos pocos años antes de asumir las responsabilidades de adulto en la economía), la formación de capital de consumo (por ejemplo, desarrollar padrones más sofisticados de gusto y la capacidad para elecciones más discriminadas entre las más recientes alternativas de consumo), y la formación de capital de producción (...por ejemplo, las capacidades de contribuir con más servicios productivos para la economía, y a partir de eso, ganar mayores ingresos futuros de los que serían posibles en la ausencia de educación universitaria) —Johnson (1975: 155).

Ya comentamos que el artículo de Schultz que inaugura formalmente la teoría de capital humano fue reproducido *prácticamente sin ninguna modificación* diez años después, en 1971, como tercer capítulo de su libro *El capital humano*. No obstante, una pequeña diferencia entre ambas versiones se volvería, con los años, muy significativa. Algunos pueden interpretar ese cambio como sólo un cambio de clasificación, un perfeccionamiento, un ajuste dentro de un modelo teórico de interpretación de la realidad. No obstante, se trata de un problema conceptual que tiene que ver con cómo interpretar los gastos en el hombre; o sea: “consumo puro”, “inversión pura” y “parte consumo y parte inversión”, como en la primera versión; o como gastos para *consumo corriente*, gastos para *un componente durable del consumidor* y gastos para *un*

componente durable del productor, como en la última versión (Schultz, 1973: 42). Ese cambio de clasificación de los gastos produjo un movimiento de fundamental importancia. Para la teoría del capital humano los tipos de gasto que interesan son los hechos en las capacidades durables. Esos gastos representan inversiones y, a través de ellos, una de las capacidades durables se transforman en capital humano que realiza servicios de consumidor, y la otra, en una forma de capital humano que incrementa la capacidad de productor de la persona que recibe la inversión.

Algunas implicaciones de la teoría de capital humano

Un abordaje desde la inversión, como el propuesto por la teoría del capital humano, tiene implicaciones más profundas que las de un mero cambio conceptual. Una de ellas es que los individuos deben mirar (o mejor, deben volver a mirar) para el futuro como justificativa de sus decisiones presentes. Si los gastos pueden ser vistos como “inversión” en lugar de como “consumo”, las personas invierten en la búsqueda de lucros futuros; es el futuro, entonces, el que justifica sus acciones presentes. Con el desplazamiento conceptual-valorativo que se da del consumo a la inversión, estamos frente a una nueva y curiosa forma de “postergar las satisfacciones consumiendo ahora”. Un ejemplo de esto son las publicidades que vemos y oímos cotidianamente de capacitaciones en informática, cursos de idiomas, especializaciones, postgrados. Cursos de todo tipo son ofrecidos apelando a la idea de que son hoy “una exigencia del mercado”, que hacerlos es “una forma de estar vivo en el mercado”, y que es necesario “invertir” en ellos como la única forma de “garantizar el empleo de los sueños”.

Los costos de esos cursos, los gastos generados por ellos, pasan a ser pensados, entonces, como una inversión. Sin embargo, cuando un gasto deja de ser un “consumo” y pasa a ser una “inversión” no es sólo una columna la que cambia en un balance contable. Para transformarse en una inversión, el gasto debe encuadrarse en una normativa que discrimina cuál gasto es o no una inversión. Quien gasta debe obedecer a una orden normativa/valorativa externa —impuesta por otro: en este caso, determinada por el mercado— que establece que un curso de lenguas, por ejemplo, es una inversión si la lengua escogida es el inglés o el portugués, pero que puede ser

simplemente un consumo si fuera francés, alemán o tupi-gurani, por que la exposición en el *currículo* de estas últimas puede no incrementar en nada las posibilidades de un candidato a un empleo o, inclusive, mostrar una desaconsejable dispersión de intereses (y, también, de recursos) por parte de éste.

Entonces, ¿un curso de degustación de vino es un consumo o una inversión? Mientras que mejore las capacidades del individuo como consumidor, aumente su capital humano, se puede decir que se trata fundamentalmente de una inversión (López Ruiz, 2006: 94). De hecho, puede traer beneficios importantes no sólo al aumentar las satisfacciones futuras a obtener con el consumo de un buen vino, sino al equiparlo con una herramienta de socialización necesaria para acceder algún día, por ejemplo, a los niveles más altos del mundo corporativo. En otras palabras, la inversión hecha en el curso de degustación no sólo va a darle al individuo satisfacciones futuras con un consumo de vinos más sofisticados —aumentando así su capital de consumo—, sino que terminará siendo también parte de su “capital de producción”, por que le va a permitir un uso más eficiente de su *networking* (de su red de relaciones) y va a aumentar sus probabilidades de éxito en su marketing personal, actividad fundamental y tarea imprescindible desde que es (está forzado a ser) un capitalista de su capital humano.

Lo que la teoría de capital humano consigue hacer, entonces, es transformar el consumo en una “inversión” y, por lo tanto, al consumidor en un “inversor” —un “empresario de sí” que debe buscar permanentemente las mejores “inversiones” para su capital humano. Así, se establece una nueva relación entre el presente y el futuro. Las personas se capitalizan consumiendo: “consumo hoy para mi futuro”; o lo que termina siendo lo mismo, “yo postergo mis satisfacciones consumiendo ahora”. Aunque pueda parecerlo, no hay aquí una contradicción desde que el consumo ha sido redefinido en términos de inversión: “*invierto* hoy para mi futuro”, “yo postergo mis satisfacciones *invirtiendo* ahora”. De esa forma, el espíritu del capitalismo se ajusta a una situación nueva mostrando, sin embargo, *continuidad* con lo descrito por Max Weber hace cien años (Weber, 2004). Si para el surgimiento del capitalismo moderno tuvo importancia vital el desarrollo de un *estilo de vida de sobria existencia metódica* que afirmase los valores del trabajo y el ahorro —lo que implicaba la postergación en el

tiempo de satisfacciones—; para que el capitalismo pueda recuperar su vitalidad y pueda continuar su avance se vuelve crucial hoy promover un estilo de vida con valores que orienten a los individuos a pensarse a sí mismos como emprendimientos —o sea, pensar su actividad, su trabajo, su carrera e, inclusive, su propia vida en los términos de una empresa. Se trata de una concepción de la vida y de un etilo de vida que vuelve a los individuos los únicos responsables por todo lo que les suceda: únicos responsables de su “capital”, de su manutención y aumento, y únicos responsables también de sus fracasos —aunque esto último las retóricas de la administración eviten decirlo. En otras palabras, la teoría del capital humano consigue, primero, flexibilizar el concepto de capital y volverlo así un concepto mucho más abarcador: las diversas formas del capital deben ser pensadas como múltiples y heterogéneas, pudiendo ser clasificadas en capital humano y no humano. En segundo lugar, ella logra flexibilizar también los conceptos de consumo e inversión, dejándolos con límites difusos, los que siempre pueden ser (re) definidos *a posteriori* de acuerdo a las “necesidades del mercado”.

La tesis que hemos propuesto aquí es que la dilución de una diferencia clara entre “consumo” e “inversión”, promovida por la teoría del capital humano, se vuelve un elemento fundamental para la comprensión de la lógica sobre la cual funciona la sociedad actual y de los valores que la orientan. A partir del área difusa que se crea entre lo que se entiende como consumo y por inversión, se hace posible ordenar y legitimar socialmente prioridades cambiantes. También es a partir de allí que se articula y reafirma la cultura de consumo —la que en muchos casos se presenta como una *cultura de la inversión*. La personas se capitalizan consumiendo y pueden hacerlo de innumerables formas: capitalizan en calidad de vida, por eso es legítimo invertir en viajes; capitalizan en la propia carrera, por eso es legítimo invertir tiempo y dinero en entrenamientos; capitalizan en relaciones, por eso es legítimo invertir en sofisticados y caros objetos de diseño para la decoración de sus casas; capitalizan en cultura, por eso es legítimo invertir en cursos acelerados que den los códigos sistematizados para que la *fast culture* pueda ser digerida y, finalmente, capitalizada también.

Consideraciones finales

La teoría del capital humano, como teoría que explica parte del funcionamiento del sistema económico —pero con la pretensión, al mismo tiempo, de dar cuenta de buena parte del funcionamiento del sistema social—, provee algunas de las nociones principales a partir de las cuales son construidos algunos de los repertorios con los que ordenamos e interpretamos la realidad actualmente. Michel Foucault, en su curso de 1979 en el Collège de France, el “Nacimiento de la biopolítica”, justamente había llamado la atención para esta pretensión de los economistas de Chicago de cambiar el campo de referencia general del análisis económico. Según el filósofo, ellos pretenden que el objeto de la economía pase de los procesos de producción, intercambio y consumo para la actividad humana en general, convirtiendo así a la economía en nada más y nada menos que en la *ciencia del comportamiento humano* (Foucault, 2004; López Ruiz, 2007b: 420-424). Una propuesta como la de la escuela de Chicago, afirma Foucault, busca extender la racionalidad del mercado, los esquemas de análisis y los criterios de decisión que le son propios, para dominios no exclusivamente o no prioritariamente económicos. O sea, trata de hacer una re-descripción de lo social en términos económicos a través de una aplicación generalizada del “abordaje económico” al comportamiento humano. En sintonía con esto, aunque a partir de nuestra investigación con ejecutivos de corporaciones transnacionales en Brasil y del análisis de los presupuestos de la teoría de capital humano (López Ruiz, 2006, 2007a), mostramos cómo, con la ayuda de la literatura de negocios y de las doctrinas de administración y gestión, de la teoría económica se pasó a la definición de un conjunto de valores que favorecen el funcionamiento y la aceleración de los procesos en el sistema económico capitalista. O en otras palabras, es posible afirmar que los principios que establecen y ordenan los sentidos de los individuos en la sociedad contemporánea han sido transformados y ahora siguen una lógica de “inversión-crecimiento” —como la de cualquier otra forma de capital dentro de la sociedad capitalista. Vemos así como esa formulación teórica, esa teoría “científica” acuñada por la ciencia económica interviene indirecta, aunque decisivamente, en la formulación de un orden valorativo internalizado, en la constitución de un *ethos*, y promueve, de esa forma, un espíritu específico, funcional y operativo, para el capitalismo que caracteriza el pasaje del siglo

XX al siglo XXI. Las consecuencias, a nivel de los individuos, es que lleva a pensar lo humano —las aptitudes y competencias humanas— en términos de capital y a pensarse a sí mismo como objeto de inversión y *gerenciamiento*, y a la sociedad como un mercado compuesto por “individuos-empresas” en competencia permanente entre sí.

Referencias Bibliográficas

1. Schultz, Theodore W. 1959. Investment in man: an economist view. The Social Service Review. Vol. XXXIII, Nº. 2. Págs. 109-117.
2. López Ruiz, Osvaldo. 2007a. Os executivos das transnacionais e o espírito do capitalismo: capital humano e empreendedorismo como valores sociais. Rio de Janeiro: Azougue.
3. Schultz, Theodore W. 1961. Investment in human capital. American Economic Review. Vol. LI. Nº. 1. Págs. 1-17.
4. Schultz, Theodore W. 1973. O capital humano: investimento em educação e pesquisa. Rio de Janeiro: Zahar Editores, [1a. ed. en inglês: 1971].
5. Johnson, Harry Gordon. 1960. The political economy of opulence. Canadian Journal of Economics and Political Sciences. Nº 26. Págs. 552-564.
6. Schultz, Theodore W. Capital, Human. 1968. En: SILLS, David L. (Ed.) International Encyclopedia of the Social Sciences. Macmillan & Free Press. Págs. 278-287.
7. Johnson, Harry Gordon. 1975. The university and social welfare [1ra. ed. 1973]. In: Johnson, Harry Gordon. On economics and society, Chicago: The University of Chicago Press. Págs. 153-175.
8. López Ruiz, Osvaldo. 2006. Somos todos capitalistas? Del obrero al trabajador-inversor, Nueva Sociedad. Nº 202. Págs. 87-97.
9. Weber, Max. 2004. A ética protestante e o espírito do capitalismo. Ed. de Antonio Flávio Pierucci. Tradução de José Marcos Mariani de Macedo. São Paulo: Companhia das Letras.
10. Foucault, Michel. 2004. Naissance de la Biopolitique. Cours au Collège de France. 1978-1979. Paris: Seuil/Gallimard.
11. López Ruiz, Osvaldo. 2007b. Ethos empresarial: el ‘capital humano’ como valor social. Estudios Sociológicos [Revista del CES, El Colegio de México], Vol. XXV. Nº 74. Págs.399-425.

ⁱ Ésta es una versión más compacta y ligeramente modificada del artículo publicado en portugués con el título: “O consumo como investimento: a teoria do capital humano” en la Revista Mediações (Universidad de Londrina, PN, Brasil) Vol. 14. Nº 2. Págs. 217-230. 2009.

ⁱⁱ Entrevistas con analistas, gerentes, directores y presidentes de corporaciones transnacionales con sede en Brasil realizadas entre 2000-2004 en el polo industrial São Paulo-Campinas, cf. López Ruiz (2007a).

ⁱⁱⁱ Publicado primero en Henry, Nelson B. (1961) *Social Forces Influencing American Education*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 46-86.