

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE FILOSOFÍA



TESIS DOCTORAL

Las Teorías del Capital Humano: una lectura filosófica
(Les Théories du Capital Humain: une lecture philosophique)

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Iker Jauregui Giráldez

Directores

José Luis Pardo Torío
Pablo López Álvarez

Madrid

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE FILOSOFÍA



TESIS DOCTORAL

Las Teorías del Capital Humano. Una lectura filosófica
(Les Théories du Capital Humain. Une lecture philosophique)

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Iker Jauregui Giráldez

DIRECTORES

José Luis Pardo Torío
Pablo López Álvarez

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE FILOSOFÍA
DOCTORADO EN FILOSOFÍA



TESIS DOCTORAL

Las Teorías del Capital Humano. Una lectura filosófica

Les Théories du Capital Humain. Une lecture philosophique

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Iker Jauregui Giráldez

DIRECTORES

José Luis Pardo Torío

Pablo López Álvarez

Madrid, 2022

Agradecimientos

De entre los varios (e inevitables) lugares comunes a los que se hace referencia en unos agradecimientos de este tipo, me gustaría centrarme en uno: la dificultad. Dificultad en su sentido estricto, casi tecnológico. Ha sido difícil a nivel *técnico*. Si algo permite resumir las condiciones —y las condiciones de las condiciones: es decir, aquello por lo cual se dice “gracias”— de esta tesis doctoral es precisamente esto. Aunque no lo haga de una manera directa, de esta dificultad técnica se derivan, como no podía ser de otra manera, otras tantas dificultades. Y respecto a la participación en todas ellas, quería dar las gracias a varios grupos de personas felizmente heterogéneos entre sí.

En primer lugar, a mis directores de tesis, José Luis Pardo Torío y Pablo López Álvarez. Sin su consideración y apoyo, esta tesis sería aún una idea. Sin su sostenimiento académico y burocrático esta tesis representaría un episodio biográfico bien distinto, razón por la que les estaré siempre agradecido. Por razones cercanas a éstas, quería dar las gracias también al Departamento de Lógica y Filosofía Teórica y a sus miembros y, más en concreto, a los del Grupo de Investigación Metafísica, Crítica y Política. Por otro lado, sin la financiación pública del programa de Formación del Profesorado Universitario, las dificultades técnicas a las que he hecho mención serían, tristemente, una quimera.

Dentro de la Facultad de Filosofía quería mencionar a mis compañeros y amigos del Grupo de Investigación, que me han ayudado por empatía (sobre todo burocrática) y de quienes he aprendido mucho. Ha sido también muy importante el grupo de doctorandos que aún se reúnen en torno al Grupo de Trabajo Autogestionado (GTA) para debatir y exponer, como yo hice, sus avances y retrocesos en cuestiones predoctorales. También quería disculparme con ellos por no asistir a las últimas sesiones.

Aunque su vida transcurre fuera de la Facultad, ésta ha irrumpido a veces en su casa. Me refiero a mis padres, a quienes les agradezco la casa, la libertad y el cariño.

Quiero darle gracias también a mi hermana, por escucharme y por querer que la escuche.

También a Palos (a Marcia Martínez, a Tania Delaira, a Alejandro Álvarez): ha estado bien —y sé que lo seguirá estando. Y, en general, a mis amigos. A Iñaki Serrano, a Daniel Punzón,

a Martina Larriba, a Sergio Vega, a quienes forman y dan forma a Lavapiés 37, a Eduardo Rubiño, a Fragas, a Sara Barquinero, a Jess Saxby (parce que parfois on mérite des reconnaissances burgeoises), a Helena Muñoz y a Inés Cueli.

Y a Paloma Coucheiro que es, seguramente, a quien más sentido tiene decir “gracias”.

«Me interesaba la América *sideral*, la de la libertad inútil y absoluta de las *freeways* (...) —la de la velocidad desértica, los moteles y las superficies minerales (...) Y busqué en la velocidad del guión, en el reflejo indiferente de la televisión, en la película de los días y las noches a través de un espacio vacío, en la sucesión maravillosamente impávida de los signos, las imágenes, los rostros y los actos rituales de la carretera,, lo que queda más próximo al universo nuclear y enucleado, que virtualmente es el nuestro incluso en las chozas europeas»

América, Jean Baudrillard (2017, 13; trad. Joaquín Jordá)

Índice

Resumen.....	9
Summary.....	11
Résumé.....	13
Introducción.....	15
I. El qué y el por qué (la filosofía del capital humano y la economía de la filosofía)	15
II. El cómo (los textos y la traducción entre textos)	23
III. La estructura y el orden de la investigación	26
PARTE I. Dos discursos en el capital humano	30
Introducción a la Parte I.....	31
Capítulo 1. Hacia el discurso estadístico del capital humano.....	36
1.1 Siglos XVII-XIX.....	37
1.2 Siglo XX.....	45
1.2.1 Israel Dublin, Alfred Lotka y las compañías de seguros.....	46
1.2.2 Irving Fisher y la fundamentación teórica del capital humano.....	50
Capítulo 2. El discurso estadístico del capital humano.....	57
2.1 Problemas económicos y económico sociológicos.....	64
2.1.1 Problemas macroeconómicos: el crecimiento económico y la productividad de un territorio.....	65
2.1.2 Problemas microeconómicos: la distribución de los ingresos.....	67
2.1.3 Problemas económico-sociológicos: tiempo, hogar y familia.....	75
2.2 La estadística de la política.....	80
2.2.1 La estadística de las administraciones públicas (I): la policy.....	82
2.2.2 La estadística de las administraciones públicas (II): el report.....	84
Capítulo 3. Hacia el discurso subjetivo del capital humano.....	90
PARTE II. Dos lenguajes en el capital humano	95
Introducción a la Parte II.....	96
<u>Apartado A: El lenguaje de la empresa.....</u>	<u>98</u>
Introducción al Apartado A.....	99
Capítulo 4. Invertir.....	106
4.1 Capital y capitales.....	107

4.2 La política inversora del capital humano.....	116
Capítulo 5. Producir.....	122
5.1 La doble producción de capital.....	123
5.2 La doble remuneración del capital.....	131
5.2.1 El salario.....	132
5.2.2 Los ingresos psíquicos.....	136
Capítulo 6. Gestionar.....	143
6.1 El discurso del management científico.....	145
6.1.1 La gestión eficiente del amor.....	150
6.1.2 La gestión eficiente del cuerpo y la energía.....	161
6.2 La contabilidad y la contabilidad de sí.....	165
Imagen A: modelos de empresario.....	175
<u>Apartado B: el lenguaje del capital.....</u>	198
Introducción al apartado B.....	199
Capítulo 7. La crítica del sentido crítico.....	204
7.1 La crítica neoclásica de Alfred Marshall y Gary Chamberlain.....	204
7.2 La crítica en las teorías del capital humano.....	208
Capítulo 8. La analogía entre el capital humano y la fuerza de trabajo.....	212
8.1 Las determinaciones del valor.....	215
8.2 La mercancía del intercambio.....	223
Capítulo 9. La capitalización del capital.....	229
9.1 Capitalizar capitales.....	229
9.2 Los ritmos de la capitalización.....	235
Capítulo 10. Los mercados de capital humano.....	245
10.1 Mercados privados y mercados públicos.....	247
10.2 Desplazamientos gramaticales (I).....	252
10.3 Desplazamientos gramaticales (II).....	270
Imagen B: del trabajo al capital al trabajo.....	277
PARTE III. Dos lecturas <i>para</i> el capital humano (conclusiones).....	286
Introducción a la Parte III.....	287
Maneras de leer el capital humano (I).....	288
1.1 Pierre Bourdieu y la crítica del capital humano.....	288

1.1.1 La crítica de la economía económica.....	289
1.1.2 La crítica de la economía del capital humano.....	292
1.2. Las representaciones sociales del capital humano.....	302
Maneras de leer el capital humano (II)	307
PARTIE III. Deux lectures <i>pour</i> le capital humain (conclusions).....	321
Introduction à la Partie III.....	322
Façons de lire le capital humain (I).....	323
1.1 Pierre Bourdieu et la critique du capital humain.....	323
1.1.1 La critique de l'économie économique.....	324
1.1.2 La critique de l'économie du capital humain.....	327
1.2 Les représentations sociales du capital humain.....	337
Façons de lire le capital humain (II)	342
Anexos.	356
Anexo 1. La Escuela de Economía de Chicago (<i>Chicago School of Economics</i>)	357
Anexo 2. La Economía del Trabajo (<i>Labor Economics</i>)	373
Anexo 3. La dualidad de sentidos de la categoría «capital» y su aplicación a la categoría «capital humano».....	383
Anexo 4. Traducción: CAIRNCROSS, A. K. (1958) «Economic Schizophrenia». <i>Scottish Journal of Political Economy</i>	388
Bibliografía.....	396

Resumen

La tesis doctoral «Las Teorías del Capital Humano. Una lectura filosófica» se constituye con un objetivo claro: reconstruir un espacio —original e inexplorado— para el análisis crítico del sujeto de las sociedades contemporáneas. A partir de este horizonte abstracto se derivan una serie de objetivos (y resultados) particulares. En primer lugar, ofrecer un análisis sistemático de la categoría “capital humano” como categoría de la economía política neoclásica. Con ello, pretende asimismo hacerse cargo de un espacio vacío en los estudios críticos del neoliberalismo, así como prolongar algunas de las intuiciones foucaultianas sobre el tema. En segundo lugar, establecer una lectura, desde la filosofía crítica, de algunas de las estructuras de sentido básicas de la economía política clásica y neoclásica en general y de la Escuela de Chicago en particular. Esta perspectiva es útil respecto al estudio de las variaciones de la categoría de “capital” y de sus vínculos —en la teoría económica— con la posición de “sujeto” en condiciones capitalistas. En tercer lugar, se propone analizar las relaciones que se establecen en algunas corrientes de la teoría económica del siglo XX entre el tiempo, el trabajo y el individuo o el hogar entendido como núcleo familiar. Respecto a este punto, se ofrece una lectura donde el contexto socioeconómico de la época es un factor central en el desarrollo y evolución de la teoría.

La exposición comienza (Parte I) con un análisis de la gramática del capital humano (en sentido amplio: el ser humano como forma de capital, las poblaciones como formas de capital, el Estado y la empresa como gestores de capital intangible) desde una perspectiva histórica. Así, en primer lugar, se investigan las presencias de esta gramática tanto en la obra de autores clásicos y neoclásicos como Adam Smith, Karl Marx o Irving Fisher, como en torno a prácticas relacionadas con el comercio de esclavos o el nacimiento de las compañías de seguros de vida modernas. Con ello, en segundo lugar, se llega a una exposición sistemática de la categoría “capital humano” tal y como la desarrollan los economistas neoliberales Jacob Mincer, Theodore Schultz y Gary Becker —entre otros— alrededor de la década de 1950. De todo ello puede seguirse una primera hipótesis: si bien la identificación del individuo y las poblaciones como formas de capital respecto a un Estado o un empresario es un correlato del modo de producción capitalista desde su nacimiento, la identificación del individuo como capital respecto a sí mismo es un fenómeno propio del siglo XX.

Tras esta introducción a la categoría objeto de estudio, se da paso (Parte II) al análisis de las representaciones subjetivas que se pueden encontrar en las Teorías del Capital Humano (TCH). Para ello, organizamos nuestro discurso en torno a dos lenguajes: en primer lugar, se analizan los espacios de la teoría vinculados a la forma-empresa; en segundo lugar, se analizan los espacios de la teoría vinculados a la forma-capital. Así, en el análisis del lenguaje empresarial del capital humano (Apartado A) se narran las diferentes operaciones que el individuo —dentro y fuera del hogar— realiza con el fin de acumular capital humano: desde la inversión simple en diversas formas de capital, hasta la gestión eficiente y “científica” de los mismos, pasando por la producción de “mercancías” en el entorno familiar. De todo ello puede seguirse una segunda hipótesis: el discurso del empresario universal que ofrecen las TCH representa un traslado de las estructuras y dinámicas de valorización del capital (eficiencia, cálculo, contabilidad, diversificación, distribución, asignación) al interior del sujeto y, sobre todo, al interior del hogar fordista y posfordista.

Por otro lado, en el análisis del lenguaje del capital que ofrecen las TCH (Apartado B) se reconstruye la posición del sujeto que posee capital humano en el cruce de dos espacios con gramáticas propias: la gramática del capital y la gramática del trabajo. Así, se estudia la identificación del individuo como propietario de su propio medio de producción a diversos niveles: participación en el mercado laboral, vínculo entre habilidades, sujeto y trabajo, consideración del individuo como mercancía, etc. De todo ello puede seguirse una tercera hipótesis: por un lado, la huída, en las TCH, del lenguaje clásico del trabajo y su substitución por el lenguaje propio del capital (ciclos, mercados, crédito, apreciación, acumulación) y, por otro lado, la paradójica interiorización o subjetivización del trabajo como actividad y como estructura social.

Tal y como se refleja en las conclusiones (Parte III) el interés principal de este trabajo reside en el tipo de lectura que se ofrece de la categoría “capital humano”. No se trata de oponer un nuevo modelo al modelo del capital humano; tampoco de contraponer una sociología o una antropología críticas; se trata, más bien, de reconocer i) el relato subjetivo de las teorías y ii) el correlato objetivo —es decir: social— de éste. Así, nuestra labor crítica se dirige a reconocer el capital humano como categoría de la economía política contemporánea, es decir, como representación discursiva de un contexto de transformaciones en el modo de producción capitalista.

Summary

The doctoral thesis «Las Teorías del Capital Humano. Una lectura filosófica» [«Human Capital Theories. A Philosophical Reading»] constitutes itself with a clear objective: to reconstruct an original and unexplored space for the critical analysis of the subject of contemporary societies. From this abstract horizon, a series of particular objectives (and results) are derived. First, to offer a systematic analysis of the concept of “human capital” as a category of neoclassical political economy. In doing so, it also aims to take charge of an empty space in neoliberalism’s critical studies, as well as to extend some of the foucauldian intuitions on the subject. Secondly, to establish a critical philosophical reading of some of the basic structures of meaning of classical and neoclassical political economy in general and of the Chicago School in particular. This perspective is useful with respect to the study of the variations of the category of “capital” and its links—in economic theory—with the position of the “subject” under capitalist conditions. Thirdly, our thesis proposes to analyse the relations established between time, work and the individual or the household (understood as the family nucleus) in some currents of 20th century economic theory. On this point, a reading in which the socio-economic context of that period is a central factor in the development and evolution of the theory is offered.

The thesis begins (Part I) with an analysis of the grammar of human capital (in a broad sense: the human being as a form of capital, the populations as forms of capital, the State and the corporations as managers of intangible capital) from a historical perspective. Thus, firstly, the presence of this grammar is examined both in the work of classical and neoclassical authors such as Adam Smith, Karl Marx or Irving Fisher, as well as in practices related to the slave trade or the birth of modern life insurance companies. Secondly, this leads to a systematic exposition of the category of human capital as developed by the neoliberal economists Jacob Mincer, Theodore Schultz and Gary Becker—among others—around the 1950’s. A first hypothesis can be drawn from this: while the identification of the individual and the populations as forms of capital vis-à-vis a State or an entrepreneur is a correlate of the capitalist mode of production since its origins, the identification of the individual as capital vis-à-vis himself is a 20th century phenomenon.

After this introduction to the category being studied, we move on (Part II) to the analysis of the subjective representations that can be found in Human Capital Theories (HCT). To this

end, we organise our discourse around two languages: firstly, we analyse the spaces of the theory linked to the corporation-form; secondly, we analyse the spaces of the theory linked to the capital-form. Thus, the analysis of the corporate or business language of human capital (Section A) narrates the different actions that the individual —inside and outside the household— carries out in order to accumulate human capital: from the simple investment in various forms of capital, to the efficient and “scientific” management of these, to the production of “commodities” in the family environment. A second hypothesis can be drawn from this: the discourse of the universal entrepreneur offered by HCT represents a transfer of the structures and dynamics of capital valorisation (efficiency, calculation, accounting, diversification, distribution, allocation) towards the subject and, above all, towards the fordist and post-fordist household.

On the other hand, in the analysis of the language of capital offered by HCT (Section B), the position of the subject who possesses human capital is reconstructed at the crossroads of two spaces with their own grammars: the grammar of capital and the grammar of labour. Thus, the identification of the individual as the owner of his own means of production is studied at various levels: participation in the labour market, the link between skills, subject and work, the consideration of the individual as a commodity, etc. A third hypothesis can be drawn from this: on the one hand, the retreat, in HCT, from the classical language of labour and its replacement by the language of capital (cycles, markets, credit, appreciation, accumulation) and, on the other hand, the paradoxical interiorization or subjectivization of labour as an activity and as a social structure.

As it is reflected in the conclusions (Part III), the main interest of this work lies in the type of reading offered for the category “human capital”. It is not a question of opposing a new model to the human capital model; nor is it a question of opposing it a critical sociology or anthropology; rather, it is a question of acknowledging i) the subjective narrative of these theories and ii) the objective —i.e. social— correlate of the latter. Thus, our critical task is to acknowledge human capital as a category of contemporary political economy, i.e. as a discursive representation of a context of transformations in the capitalist mode of production.

Résumé

La thèse de doctorat «Las Teorías del Capital Humano. Una lectura filosófica» [«Les Théories du Capital Humain. Une lecture philosophique»] est constituée avec un objectif précis: reconstruire un espace —original et inexploré— pour l’analyse critique du sujet des sociétés contemporaines. De cet horizon abstrait, découlent une série d’objectifs (et de résultats) particuliers. Premièrement, offrir une analyse systématique de la catégorie “capital humain” en tant que catégorie de l’économie politique néoclassique. Ce faisant, il vise également à remplir un espace vide dans les études critiques du néolibéralisme, ainsi qu’à prolonger certaines intuitions foucaaldiennes sur le sujet. Deuxièmement, établir une lecture philosophique critique de certaines des structures fondamentales de signification de l’économie politique classique et néoclassique en général et de l’École de Chicago en particulier. Cette perspective est utile en ce qui concerne l’étude des variations de la catégorie de “capital” et de ses liens —dans la théorie économique— avec la position du “sujet” dans des conditions capitalistes. En troisième lieu, la thèse propose d’analyser les relations établies dans certains courants de la théorie économique du XXe siècle entre le temps, le travail et l’individu ou le foyer (compris ce dernier comme le noyau familial). Sur ce point, une lecture est proposée dans laquelle le contexte socio-économique de l’époque est un facteur central dans le développement et l’évolution de la théorie.

L’exposition commence (Partie I) avec une analyse de la grammaire du capital humain (au sens large: l’être humain comme forme de capital, les populations comme formes de capital, l’Etat et l’entreprise comme gestionnaires de capital intangible) d’un point de vue historique. Ainsi, tout d’abord, la présence de cette grammaire est étudiée tant dans les travaux d’auteurs classiques et néoclassiques tels qu’Adam Smith, Karl Marx ou Irving Fisher, que dans les pratiques liées à la traite des esclaves ou à la naissance des compagnies d’assurance-vie modernes. Deuxièmement, cela conduit à une exposition systématique de la catégorie du capital humain telle qu’elle a été développée par les économistes néo-libéraux Jacob Mincer, Theodore Schultz et Gary Becker —parmi d’autres— autour des années 1950. De cela, on peut déduire une première hypothèse: si l’identification de l’individu et des populations comme formes de capital vis-à-vis d’un État ou d’un entrepreneur est une récit pratique qui accompagne le mode de production capitaliste depuis son origine, l’identification de l’individu comme capital vis-à-vis de lui-même est, par contre, un phénomène du XXe siècle.

Après cette introduction à la catégorie étudiée, nous passons (Partie II) à l'analyse des représentations subjectives que l'on peut trouver dans les Théories du Capital Humain (TCH). À cette fin, nous organisons notre discours autour de deux langages: premièrement, nous analysons les espaces de la théorie liés à la forme-entreprise; deuxièmement, nous analysons les espaces de la théorie liés à la forme-capital. Ainsi, l'analyse du langage entrepreneurial du capital humain (Section A) raconte les différentes opérations que l'individu —à l'intérieur et à l'extérieur du foyer— effectue afin d'accumuler du capital humain: du simple investissement dans des diverses formes de capital, à la gestion efficace et “scientifique” de celles-ci, jusqu'à la production de “marchandises” dans l'environnement familial. De cela, on peut déduire une deuxième hypothèse: le discours de l'entrepreneur universel proposé par les TCH représente un transfert des structures et des dynamiques de valorisation du capital (efficacité, calcul, comptabilité, diversification, distribution, allocation) à l'intérieur du sujet et, surtout, à l'intérieur du foyer fordiste et post-fordiste.

En outre, dans l'analyse du langage du capital proposée par les TCH (Section B), la position du sujet qui possède le capital humain est reconstruite au carrefour de deux espaces ayant leurs propres grammaires: la grammaire du capital et la grammaire du travail. Ainsi, l'identification de l'individu comme propriétaire de ses propres moyens de production est étudiée à différents niveaux: la participation au marché du travail, le lien entre compétences, sujet et travail, la considération de l'individu comme une marchandise, etc. De cela, on peut déduire une troisième hypothèse: d'une part, la fuite, dans les TCH, du langage classique du travail et sa substitution par le langage du capital (cycles, marchés, crédit, appréciation, accumulation) et, d'autre part, la paradoxale internalisation ou subjectivisation du travail comme activité et comme structure sociale.

Comme le montrent les conclusions (Partie III), l'intérêt principal de ce travail réside dans le type de lecture offert de la catégorie “capital humain”. Il ne s'agit pas d'opposer un nouveau modèle au modèle du capital humain; il ne s'agit pas non plus d'opposer une sociologie ou une anthropologie critique; il s'agit plutôt de reconnaître i) le récit subjectif des théories et ii) le récit objectif —c'est-à-dire social— qui l'accompagne. Ainsi, notre travail critique vise à reconnaître le capital humain comme une catégorie de l'économie politique contemporaine, c'est-à-dire comme une représentation discursive d'un contexte de transformations du mode de production capitaliste.

Introducción.

“Once one leaves the *terra firma* of material capital and branches out into the upper aether of human capital there is endless difficulty in finding a resting place”

Bauer; Yamey (1957), *The Economics of Underdeveloped Countries*; citado en: Mushkin, «Health as an Investment...» (1962a, 129)

I. El qué y el por qué (la filosofía del capital humano y la economía de la filosofía)

El origen de esta tesis doctoral está —seguramente— en una frase especialmente aburrida de Michel Foucault: “desde el punto de vista del trabajador, el salario no es el precio de venta de su fuerza de trabajo, sino una renta (...) Por consiguiente, sobre esa base, si se admite que el salario es una renta, el salario es por lo tanto la renta de un capital” (2009, 226)¹. Se trata, sin duda, de una cita no natural. Si se analiza gramaticalmente, expresa un trámite de la escritura (un puente argumental; en absoluto una conclusión). Si atendemos a su contenido, expresa una hipótesis no independiente (es difícil aislar su contenido). Aún así, expresa una relación interesante a dos niveles: una definición del objeto salario a la que sucede una redefinición del objeto salario y una relación con el sujeto del salario a la que sucede una nueva relación con el sujeto del salario. Llamemos al primer nivel «clásico» y al segundo «neoclásico». Si el predicado “salario” deja de significar, en términos clásicos, aquello que uno *recibe* (por el desarrollo de un ejercicio laboral) y pasa a representar, en términos neoclásicos, aquello que uno *rinde*, entonces el sujeto de la oración —o de la relación económica, que, en este caso, es lo mismo; el “portador”² de esta categoría— dejará de ser un receptor (sic.) y pasará a ser un capital. El fragmento, de *Nacimiento de la biopolítica*, pertenece al análisis foucaultiano sobre la estructura de sentido de las Teorías del Capital Humano. Aunque el régimen causal de esta relación es el inverso al que describe Foucault (pues primero se transforma la concepción de sujeto, de receptor a productor o de paciente

¹ Hemos modificado la traducción de Horacio Pons (Foucault 2009), que distingue entre “ingreso” y “renta”, porque Foucault utiliza la misma palabra (*revenu*: renta, rendimiento) en todos los casos.

² Este es el concepto que Marx utiliza en ocasiones (2017, Libro I, 138) como sinónimo de “personificación” de la relación económica.

a capital, y ello transforma luego las categorías económicas que lo rodean, entre ellas la de salario), la cita capta un proceso que no siempre ha sido captado: la redefinición del sujeto de la economía y de las operaciones económicas de este sujeto. Entender este cambio de posición (sujeto) y de disposición (operaciones o universo práctico) implica hacerse cargo del conjunto de las Teorías del Capital Humano. En esto consiste nuestra tesis doctoral.

Aunque este “qué” sea ya en parte un “porqué”, otro de los intereses principales de un estudio profundo de las Teorías del Capital Humano (en adelante: TCH) tiene que ver con el reparto de sus usos en la teoría (a, b y c).

a. En la teoría económica, Capital Humano —en adelante: CH— es una categoría muy presente. Hay monografías, manuales, *readers*, revistas especializadas, mucha literatura secundaria³, sectores y subsectores de análisis, un cánón bien acotado (alrededor de los primeros textos de Jacob Mincer, Theodore Schultz y Gary Becker en la década de 1960), un espacio teórico y un espacio aplicado, etc. Tan es así que, por lo general, el análisis sobre el CH desde la economía presenta un léxico propio, una estructura cerrada (de problemas, soluciones y métodos de resolución) y, en cierto modo, un ritmo de la investigación repetitivo. Esto ocurre también con la mayoría de las críticas a las TCH desde dentro de la economía, centradas en una evaluación estadística (condicionada por la deriva econométrica de la economía en la segunda mitad del siglo XX) que se limita a evaluar los ajustes y desajustes de tal o cual concepto con tal o cual valor numérico o empírico⁴. Hay, por tanto, mucha literatura económica acerca del capital humano (tanta como para que haya una ortodoxia, una heterodoxia, una especialización y un debate que las acompaña) pero está escrita, exclusivamente —como no podía ser de otro modo—, con la gramática de la economía.

³ Basta mencionar aquí como ejemplo de manuales el *The Oxford Handbook of Human Capital* (Burton-Jones; Spender 2011a). Como ejemplo de *readers*, el más reciente y el más extenso (1300 páginas) es el publicado por Teixeira (ed.) (2014) *Human Capital*, en 4 volúmenes. Y como ejemplo de revista especializada el *Journal of Human Capital*, editado desde 2007 por Isaac Ehrlich y publicada por University of Chicago Press. Las monografías y la literatura secundaria irán apareciendo a lo largo de toda la investigación.

⁴ Una buena evaluación (empírica) de los puntos débiles y los puntos fuertes de la teoría es la que ofrece Mark Blaug (1976). Por otro lado, gran parte de las críticas al capital humano descansan sobre una crítica de la correspondencia entre salarios y habilidades. Es el caso, por ejemplo, de la crítica de Lester Thurow (1972), donde argumenta (empíricamente) que las diferencias salariales hay que derivarlas a la estructura de los mercados laborales (y no a las habilidades que forman el capital humano) o que la productividad de un territorio no se corresponde necesariamente con los niveles de formación educativa. La mejor compilación de críticas traducidas al castellano es sin duda Toharia (ed.) (2005a), que incluye, entre otros, el artículo de Blaug. Para un resumen de las críticas (empíricas) contemporáneas, cfr. Aronson (2007).

b. Fuera de la teoría económica (en resumen: en la filosofía y en la teoría social en general) la reflexión sobre el capital humano es escasa. Por lo general, las menciones al capital humano tienen como referencia la obra y las categorías de dos autores temporal y geográficamente muy próximos: Michel Foucault y Pierre Bourdieu. El primero dedicó apenas veinte páginas al análisis del concepto (eso ocupa la transcripción de la clase del 14 de marzo de 1979 en el Collège de France, publicada años más tarde en *Nacimiento de la biopolítica*), pero las pistas que ahí dejó han sido reproducidas en la mayoría de los estudios críticos sobre el neoliberalismo. El segundo, en cambio, pensó con y contra el capital humano durante al menos 20 años (la primera referencia es de 1974, en «Avenir de classe et causalité du probable» y la última reflexión es de 1993, en sus clases del Collège de France⁵ sobre *Anthropologie Économique*), pero sus comentarios no han sido objeto de muchas reflexiones posteriores.

b.1. En el caso de los foucaultianos, capital humano representa una entrada natural al análisis del nexo sujeto-economía en las sociedades contemporáneas. En la mayoría de los casos, esta entrada natural está mediada por otra entrada natural: la clase que Michel Foucault impartió el 14 de marzo de 1979. También en la mayoría de los casos hay una desproporción significativa entre la mención (al CH) y el desarrollo analítico (del CH)⁶. Y también en la mayoría de los casos no se encuentran referencias a la estructura económica (la gramática, la metodología o las conclusiones) del objeto⁷. Es difícil encontrar, en esta línea, referencias al CH que no se limiten a reproducir —casi párrafo a párrafo— algunas de las intuiciones comentadas por Foucault en esa clase. Solamente podemos mencionar cuatro excepciones:

⁵ No puede pasarse por alto el hecho de que dos de los mayores representantes de la teoría social francesa de la segunda mitad del siglo XX estén hablando en paralelo (casi literalmente: Bourdieu empieza a dar clase en el Collège de France dos años más tarde de que Foucault imparta sus cursos sobre *Nacimiento de la biopolítica*) de un concepto tan ajeno a su campo teórico y a su campo intelectual como es el de capital humano.

⁶ Sin duda el caso más representativo es *Undoing the demos*, de Wendy Brown (2015), un libro del que no sería exagerado afirmar que es un análisis subjetivo del capital humano (pues es una respuesta a la pregunta “How do human beings come to be figured as homo oeconomicus and more specifically as «human capital» across all spheres of life?»: *op. cit.*, 35) pero que no cita ni hace referencia a los textos y autores primarios del capital humano (la única cita a Becker es sobre un asunto distinto).

⁷ Es decir, al sentido económico del texto y no sólo a su contexto económico (tanto en su faceta académica, organizada en torno al Departamento de Economía de Chicago, como en su faceta política, presente, por ejemplo, en la comentadísima participación de los “Chicago Boys” en el programa económico del Chile de Pinochet). En esta omisión, el concepto de “empresario de sí” ha jugado un papel muy importante: en tanto que su representación antropológica (una suerte de par filosófico) mencionar el empresario de sí es una forma de no hacerse cargo del capital humano y de su estructura de sentido económica. El caso más representativo es, sin duda, Laval; Dardot (2015).

b.1.1 Los comentarios de Marina Vishmidt en su *Speculation as a mode of production* (2019) donde vincula de forma original (es decir, más allá de los márgenes de *Nacimiento de la biopolítica*) el CH con el paradigma estético-social del artista contemporáneo. Vishmidt no ve en el capital humano solamente una “perspectiva para entender el trabajo contemporáneo” sino también —y aquí lo distintivo de su propuesta— un “punto de analogía respecto a la subjetividad artística” (*ibid.*, 197). De manera muy resumida, Vishmidt recoge una serie de aspectos compartidos entre la idea de capital humano y las formas que adopta la producción de subjetividad artística, sobre todo en base a su (auto)representación como formas puras de valorización que se alejan del universo del trabajo asalariado. Entre el capital humano y el artista contemporáneo —sugiere— hay un suelo subjetivo común: la especulación, producto, entre otras cosas, de las lógicas de autoinversión con las que operan (*ibid.*, 79). Tanto en el mundo del arte como en el del capital humano, escribe Vishmidt, “todo trabajo que no se realiza a cambio de una remuneración se realiza como si fuera una inversión” (*ibid.*, 221).

b.1.2. Los comentarios de Michel Feher en «Apreciarse, o las aspiraciones del Capital Humano» (2021), así como en las sesiones (no transcritas) que impartió en Goldsmith en 2013, «The Age of Appreciation: Lectures on the Neoliberal Condition», donde establece una lectura de las TCH como paradigma semicaduco de la subjetividad neoliberal, cuya estructura de sentido no estaría vinculada a la obtención directa de beneficio económico —como la del CH— sino a la autoestima y la apreciación de sí y de los otros.

b.1.3. En línea con Michel Feher, los comentarios de Luca Paltrinieri y Massimiliano Nicoli en algunos artículos (publicados entre 2015, aproximadamente, y 2021), donde vinculan la categoría de capital humano a la biopolítica como gobierno de las poblaciones («Biopolitics in the XXIst Century. The Malthus-Marx Debate and Human Capital Issue» —Paltrinieri 2017— ó «Soy una empresa. Biopolítica y capital humano» —Nicoli 2017—) y a diversos procesos de gestión managerial de los recursos humanos («Du management de soi à l’investissement sur soi» —Paltrinieri; Nicoli 2017— ó «Qu’est-ce qu’une critique transformatrice? Contrat psychologique et normativité d’entreprise» —Paltrinieri; Nicoli 2015—, por ejemplo).

b.1.4. Los comentarios de Melinda Cooper sobre las TCH como teorías de la disolución del hogar fordista, tanto en *Clinical Labor* —Cooper; Waldby 2014— (donde analiza nuevas formas de bioeconomía o de extracción de valor de fuentes “bio”, como los procedimientos médicos, los tests de medicamentos, la transformación hormonal, la extracción de tejidos o la donación de órganos —de la que Becker defendió que se incentivara económicamente) como, sobre todo, en *Family values* (2017) donde se centra en la teoría beckeriana del hogar (“new household economics”) para investigar la imbricación entre neoliberalismo y neoconservadurismo a lo largo del siglo XX en los Estados Unidos.

Estos cuatro comentarios contienen aportaciones muy valiosas (sobre todo porque, aún siguiendo a Foucault —los cuatro lo hacen—, se dirigen *más allá* de Foucault). Pero no dejan de ser comentarios. No hay una representación sistemática del capital humano como teoría; tampoco hay —en la mayoría de los casos— una representación de la gramática económica del capital humano; ni tampoco, por tanto, (un estudio completo) de la gramática subjetiva que se sigue de (un estudio completo de) esa gramática económica.

b.2. Vayamos ahora a Pierre Bourdieu. Por lo general, la referencia al CH en su obra figura siempre como parte de una crítica: i) en ciertos textos como objeto de la crítica frente al desarrollo del concepto de capital cultural; ii) en otros textos como parte de una crítica más general al presupuesto antropológico de la *Rational Choice Theory*. Es posible, además, trazar una suerte de paralelismo (incluso cronológico) de vocabulario y de espacios de análisis —a pesar de todas las diferencias— entre Bourdieu y Becker. Lo vemos en conceptos como “inversión”, “tasa de cambio”, “coste”, “mercado”, “precio”, “oportunidades de beneficio” o “crédito”, que son comunes a ambos, o en los temas de algunos de los libros que publicaron entre aproximadamente 1980 y la década siguiente (es el caso de *La distinction*, 1979a, y *Accounting for Tastes*, 1996, ambos una crítica sociológica del gusto organizada en torno al léxico del capital; es el caso asimismo de *Le sens pratique*, 1980, y *The Economic Approach to Human Behaviour*, 1976a, ambas teorías entre sociológicas y económicas de la acción individual y colectiva; también, por ejemplo, «Les strategies matrimoniales dans le système des strategies de reproduction», de 1972 y *A Treatise on the Family*, 1981/1993, textos ambos sobre las relaciones matrimoniales como estrategia socioeconómica; o, directamente, en el libro *Social Theory for a Changing Society*,

1991, un texto sobre el capital social coeditado por Bourdieu y James S. Coleman, uno de los prolongadores más reconocidos de la teoría del capital humano de Gary Becker). Pero ¿en qué consiste la crítica? Dicho rápidamente (tendremos ocasión de volver sobre ella): para Bourdieu, el economicismo de la categoría capital humano oculta la estructura de su producción y acumulación real (según Bourdieu, Becker no reconoce la importancia del capital cultural para el capital “humano”), así como la existencia de otras formas de capital (sobre todo el capital simbólico) y las estrategias de conversión entre ellos (pues no todos o no siempre son reductibles al capital económico que definiría al capital humano). Dicho de otra manera: no hay una correspondencia entre la lógica interna del capital humano y la lógica “real” del mundo social, ni tampoco (o no siempre) entre las categorías de la “economía económica” (Bourdieu 2017, 65) y las categorías de la sociología. Esta forma de la crítica recuerda a la crítica marxista al CH, presente sobre todo en los economistas Samuel Bowles y Hebert Gintis (en un artículo publicado en 1975: «The Problem with Human Capital Theory—A Marxian Critique») pero también en teóricos interdisciplinarios como David Harvey. Para los dos primeros, criticar el capital humano no es sino desmentir empírica y conceptualmente la estructura (matemática y teórica) de las TCH en base a la siguiente lógica: la no correspondencia (práctica y teórica) del CH con la realidad (práctica y teórica) del marxismo. David Harvey realiza el mismo movimiento en la contradicción 13 de su libro *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo* (2014, 183-185) donde, hablando de la reproducción social, critica la substitución de la idea de explotación por la idea de autoinversión en las TCH y su efecto más directo: la desaparición de la idea de clase social. Tanto Harvey como Bowles y Gintis como Bourdieu realizan una crítica *negativa* del capital humano: se trata de leer la serie de sus asimetrías y desajustes con lo real (ya sea práctico o teórico). Por el contrario, con Foucault y la lectura foucaultiana la crítica es *positiva*: se trata de seguir la gramática del CH, de prolongarla para entender sus subtextos —el vínculo que pueda tener con la imagen de un sujeto—. Es decir: no superarla con una gramática contraria. Esta última es, con matices de *contenido*, el *formato* de crítica —la mirada— que nos interesa. Es sobre todo a partir de este formato desde donde se puede entender, a nuestro juicio, qué se dice cuando se dice capital humano.

c. En cierto modo, a gran parte de la crítica económica del capital humano le falta filosofía y a gran parte de la crítica filosófica del capital humano le falta economía. Y, en cierto modo, esta reciprocidad de “faltas” pertenece a la historia global de su reciprocidad como disciplinas

teóricas. Más en concreto: a la historia de sus respectivas posiciones en el campo del saber científico. Dicho rápidamente: si bien hasta finales del siglo XIX la cercanía entre ambas disciplinas es radical (hacer economía era, de una u otra manera, hacer filosofía de la riqueza, del capital o del trabajo⁸), con la especialización de la economía como ciencia autónoma desde principios del siglo XX (es decir, como disciplina no “política”⁹ ni filosófica) dicha cercanía interdisciplinar desaparece. De un lado, la economía neoclásica, centrada sobre todo en la resolución de conflictos microeconómicos mediante procederes matemáticos, reduce sus relaciones con la filosofía a una política de incursiones puntuales, relacionadas mayoritariamente con la búsqueda de un aval científico en cuestiones de método¹⁰. De otro lado, la filosofía mantiene dos vínculos claros con la ciencia económica: i) el análisis epistemológico de la teoría económica, prestando especial atención a sus contextos de justificación y a la tipología de sus métodos de argumentación (lo que podemos llamar filosofía *de* la economía¹¹), ii) el análisis de las categorías de la teoría económica (lo que podemos llamar filosofía *sobre* la economía). De este último grupo —que es al que pertenecería nuestra tesis doctoral—, la mayoría de los trabajos se centran, precisamente, en el periodo en que economía y filosofía estaban más cerca: la economía política o economía clásica (desde los fisiócratas hasta el giro neoclásico de finales del XIX). Para el caso de la teoría económica neoclásica, la reflexión filosófica acerca de sus contenidos (lo que hemos llamado filosofía *sobre* la economía) es casi irrelevante¹². No tanto al nivel de los autores, sino

⁸ Como acredita la trayectoria mixta de algunos de los filósofos-economistas clásicos más relevantes de los siglos XVII, XVIII y XIX (desde John Locke y Adam Smith hasta Stuart Mill o Jeremy Bentham) o incluso el título de muchas obras de la misma época, desde el *The Philosophy of Manufactures* de Andrew Ure (1835) o el *The Philosophy of Trade* de Patrick James Stirling (1846), hasta *The Philosophy of Wealth* de J.B Clark (1886), que marca el inicio de una crítica neoclásica que aún se escribe con el vocabulario de la economía clásica.

⁹ De hecho, como anota Antoni Domènech (2009), el concepto de “political economy” se substituye por “economics” (“teoría económica” en castellano) en el ámbito académico desde principios del siglo XX.

¹⁰ Un caso muy representativo de esta práctica lo encontramos, precisamente, en la Escuela de Chicago, que echó mano de la teoría de la ciencia de Karl Popper para responder a la crítica del irrealismo de sus premisas, sobre todo en el caso de Friedmann y su defensa de la capacidad predictiva de su “economía positiva” (Rutherford 2010, 34). Por lo demás, aunque el vínculo Friedmann-Popper se afianzó en las reuniones de la Mont Pèlerin Society (Laidler 2010, 75), la puerta de entrada de la filosofía de la ciencia en la economía monetarista se debe seguramente al sociólogo Talcott Parsons (Schliesser 2010, 192)

¹¹ Sirvan como ejemplo Davis; Marciano; Runde (2004) que, con algunas excepciones, contiene artículos de epistemología de la economía; el libro de Joan Robinson (1964) *Economic Philosophy*, que es un estudio sobre los presupuestos filosóficos —en el sentido de ideológicos o éticos— de la economía; o, en el caso español, la cuarta parte («La economía vista desde la filosofía, y la ciencia desde la economía») de García-Bermejo (2009)

¹² Una excepción es, seguramente, el libro de Mario Bunge (2016) *Economía y filosofía*, que además de una investigación sobre el *status* de ciencia de la economía neoclásica (i.e. un trabajo de filosofía *de* la economía neoclásica) es una reflexión sobre los objetos de reflexión de esta misma economía (i.e. un trabajo de filosofía *sobre* la economía neoclásica).

más bien respecto al uso de categorías e ideas. (No es extraño escribir filosóficamente sobre el capital y los procesos de capitalización sin hacer referencia a las distintas concepciones acerca de su naturaleza y su medición —presentes en las Controversias de Cambridge, por ejemplo—; o sobre el cálculo, la calculabilidad o la razón instrumental sin referirse a la deriva econométrica y a la transformación de los métodos de contabilidad; sobre la monetización y los métodos de (e)valuación contemporáneos sin referirse —por ejemplo— al método de cálculo VSL (*value of statistical life*); sobre la utilidad sin hacer referencia a la teoría económica marginalista; sobre la centralidad de los mercados sin hablar de la teoría del equilibrio general; o, en fin, sobre el *homo oeconomicus* como paradigma antropológico contemporáneo sin identificar las transformaciones de este concepto en el seno de la ciencia económica¹³, etc.). La paradoja es doble. Por un lado, la economía *ausente* de la reflexión filosófica —la neoclásica— es la economía *presente* en la vida política, social y académica desde hace al menos 120 años. Al mismo tiempo, gran parte de las categorías sobre las que trabaja actualmente la filosofía (al menos la filosofía crítica, y en un momento de hiperautonomización del campo económico y de hipereconomización de las relaciones sociales) son, precisamente, económicas. Con ello *no* queremos decir, al menos, dos cosas. En primer lugar, no queremos decir que las categorías pensadas por Marx o Adam Smith no sean tanto o más vigentes que las utilizadas por los autores neoclásicos; de la misma manera, tampoco pretendemos minimizar la idea de que gran parte de la economía neoclásica se construye sobre una serie de mistificaciones sociológicas o sobre mitologías institucionales (políticas y antropológicas, por ejemplo). Todo lo contrario. Pero que el siglo XIX proporcione las herramientas para la *crítica* (desde la idea de división de trabajo en Smith hasta la idea de utilidad en Bentham, pasando por la categoría de fetiche o mistificación y la teoría del valor en Marx, por poner algunos ejemplos) no implica, necesariamente, que proporcione también las herramientas para una *descripción* fiable de algunos elementos de las sociedades contemporáneas. Aplicado a nuestro caso, las TCH representan un espacio privilegiado para esa descripción. No basta, a nuestro juicio, con actualizar los instrumentos de la crítica de la economía clásica, sino que también hay que hacer crítica de las actualizaciones de la economía. Siguiendo en esto

¹³ Resulta paradójico, en este caso, el contraste entre el antinaturalismo que motiva los estudios críticos sobre el neoliberalismo y el recurso a una categoría antropológica que surge, al menos, hace tres siglos. Cfr. por ejemplo la naturalización de esta figura en un libro crítico como es *The Death of Homo Economicus*, de Peter Fleming (2017a) donde contrapone el “homo economicus” al “homo reciprocans”, al “homo politicus” o al “homo biologicus” (p. 98). Aunque pueda servir de modelo, el *homo oeconomicus* es el correlato antropológico de una sociedad que no es (ya) la nuestra.

precisamente a Marx, nuestra intención es realizar una crítica de categorías que toma el concepto de Capital Humano como categoría de la economía política neoliberal¹⁴.

Además de los que acabamos de mencionar, hay otro “qué” y otro “porqué” que expresa, seguramente, un “cómo”.

II. El cómo (los textos y la traducción entre textos)

En su definición más simple, Capital Humano es el conjunto de habilidades adquiridas por un sujeto de las que puede esperar(se) un rendimiento económico diferencial. En la medida en que de ellas se espera un rendimiento (generalmente en la forma de un salario), estas habilidades son una forma de capital y, por el mismo motivo, aquello que las produce se considera una inversión. La adquisición de estas habilidades suele responder a tres procesos de inversión: educación académica, formación laboral (dentro y fuera del puesto de trabajo) y experiencia laboral. Parafraseando el léxico habitual de sus autores principales (Gary Becker, Theodore Schultz y Jacob Mincer), Capital Humano es un *stock* de competencias adquiridas (*skills*) en base a un cálculo coste-beneficio: el coste es el coste de oportunidad (o coste de la inversión) y el beneficio es su rendimiento monetario o *income* (de ahí que podamos designar al conjunto con el rótulo «capital»).

Aunque nuestro fin es el sujeto, el *medio* es, como puede intuirse por el formato de la definición, un conjunto de textos carentes de sujeto. Por su forma (dominio de lenguajes no naturales, representación algebraica de los argumentos, deducciones logicistas) y por su contenido (horizonte económico-sociológico, procedimientos estadísticos y empíricos, economicismo en los problemas y en la resolución de problemas), en las TCH no hay una representación estable del sujeto. Pero como todo texto, estos textos implican un subtexto (un pretexto y un contexto). Y, para este caso particular, estos subtextos hacen referencia al sujeto. No a un nivel normativo. No a un nivel filosófico. Tampoco a un nivel metafórico. Más bien a un nivel descriptivo: la estructura de los problemas que resuelven, la consideración de un espacio y un tiempo del capital humano, sus propiedades, las formas de su obtención, distribución y pérdida, las relaciones entre capitales humanos, las relaciones

¹⁴ Y si, como sugerimos unos párrafos atrás, decir Capital Humano es *ya* redefinir un conjunto de categorías (una posición y una disposición; un sujeto y el universo operativo de ese sujeto), entonces nuestra tesis es una crítica de las categorías de una crítica de categorías.

con otros tipos de capital, todo ello representa una descripción que tiene en el centro a un sujeto. En tanto que trabajo con el texto, esta tesis doctoral puede entenderse como un ejercicio de *traducción*. Se trata de traducir al lenguaje filosófico el conjunto de categorías que rodean a las TCH. Es decir: de traducir un estilo y un contenido. Como en toda traducción, un cambio de lenguaje implica una transformación del objeto lingüístico. Así ha ocurrido también en nuestro caso: leer filosóficamente textos de economía es, sin duda, hacer más filosofía que economía. Traducir al lenguaje filosófico quiere decir, por tanto, cambiar un contenido y cambiar un estilo (o, mejor: cambiar un contenido cambiando un estilo). Nuestra hipótesis es que, a pesar del tono y las intenciones de las TCH, que ya hemos mencionado, puede captarse en ellas un discurso filosóficamente legible. Más en concreto: un discurso que sitúa al sujeto bajo el horizonte de comprensión del capital (posición) y que describe sus operaciones bajo el horizonte de comprensión del capital (disposición). Nuestro trabajo es, por tanto, una descripción de una descripción. Una descripción filosófica de una descripción económica. Junto a esta traducción de lenguajes y estilos, nuestra labor traductora afecta también al orden: las divisiones, mayores (apartados y capítulos) y menores (subcapítulos), son un producto directo de nuestro formato de análisis y una parte importante de nuestra contribución crítica. Así, se ha reordenado el discurso del capital humano por gramáticas, analogías, metáforas, acciones, espacios, niveles temporales, etc. que aparecen mezclados en los textos. Y ello en base a un objetivo muy concreto: facilitar la exposición.

Por otro lado (y esto sería también un “cómo” que es además un “qué” y un “porque”), hay otra diferencia formal de cuyo trabajo puede derivarse un nuevo contenido. Cuando decimos que el fin de nuestra tesis es el sujeto pero que el medio (el texto) está carente de sujeto, nos referimos a lo siguiente:

$$E_{i+1} = E_i + \varphi_i - dE_i$$

$$\varphi_i = \psi_i (t_{ei}, x_{ei})^{15}$$

Esta es la representación algebraica utilizada por Becker (1964/1993) en su *Human Capital* para explicar los rendimientos de las inversiones en capital humano de un individuo.

¹⁵ Ecuaciones 46 y 45 de Becker (1964/1993), p. 77, donde E_{i+1} es el stock de capital humano medido en ingresos en el periodo $i+1$, E_i el stock de capital humano en i y φ_i es el producto de capital humano durante un periodo y obtenido mediante los inputs t_{ei} —tiempo— y x_{ei} —bienes; dE_i es la tasa de depreciación durante el mismo periodo.

Podemos cruzar esta representación con algunos fragmentos del libro *Human Action*, de Von Mises:

“Por tanto, el resultado [*outcome*] de una acción es siempre incierto. La acción siempre es especulativa. Esto es aplicable no sólo a una economía de mercado sino también a Robinson Crusoe, ese actor imaginario aislado, y también a las condiciones de una economía socialista. En la construcción imaginaria de un sistema en perfecto equilibrio [*evenly rotating system*] nadie es un emprendedor y un especulador. En cualquier economía real, cualquier actor es siempre un emprendedor y un especulador [...] Al igual que cualquier actor, el emprendedor es siempre un especulador. Tiene que lidiar con las condiciones inciertas del futuro. Su éxito o fracaso depende de cuán correctamente se anticipa a los eventos inciertos. Si falla a la hora de comprender lo que va a ocurrir, está acabado [*doomed*]” (1949/1998, 253 y 288)

En cierto modo, el objeto de este texto es común (con sus diferencias específicas) al objeto del discurso al que refiere la ecuación de Becker: el individuo como empresario y la función empresarial de los individuos. En el primer caso, la representación algebraica reproduce la forma de hacer de la escuela monetarista de Chicago. En el caso del párrafo citado, la retórica reproduce el estilo de gran parte de la literatura de la escuela austriaca. Entre una y otra escuela estas diferencias de forma marcan también diferencias de contenido: el papel de la información, la diferencia entre acción y elección, la idea de equilibrio de mercado o la idea de empresario y empresarialidad. Más aún: esta diferencia de forma oculta en ocasiones algunas diferencias de contenido. Para el caso que nos ocupa (el sujeto), la forma de Chicago oculta ese subtexto subjetivo al que nos hemos referido. Quizás esto explique por qué Foucault priorizó en su análisis del neoliberalismo el estudio de las escuelas europeas (sobre todo del ordoliberalismo alemán —2009, 86). Pero, *a pesar* de ello, es a partir del estudio rápido del neoliberalismo americano como Foucault puede extraer la imagen (un sintagma: “empresario de sí”) del sujeto neoliberal. Y, *por* ello, estudiar de manera sistemática las TCH es la manera de dotar de contexto al texto y de mostrar su subtexto subjetivo. Un contexto que Foucault sólo mostró de forma limitada y un subtexto subjetivo que la forma antiliteraria de Chicago oculta.

Por otro lado, como pretendemos mostrar a lo largo de esta tesis doctoral, la mayor parte de las representaciones de ese subtexto subjetivo (de la posición de sujeto) en la literatura de Chicago son el reverso de las representaciones de las *operaciones* (disposiciones) que realiza ese sujeto. Pocas veces Becker o Schultz escriben “sujeto” o “individuo”, pero sí describen una serie de acciones situadas espacialmente, ordenadas (y limitadas) en una sucesión

temporal, o determinadas por (y comparadas con) las acciones de otros capitales humanos. Es decir: se trata de una descripción centrada en el *hacer*. Frente a este registro, la descripción austríaca u ordoliberal piensa las acciones empresariales como representaciones del orden del *ser* (lo cual la hace, dicho sea de paso, menos descriptiva y más normativa). Menos cómo hace el individuo económico y más qué es; menos cómo debería hacer y más qué debería ser. Este análisis de registros, casi filológico, no sería relevante si no fuera por la traducción bibliográfica que produce. La mayoría de los textos sobre subjetividad en el neoliberalismo son un relato del orden del ser: la retórica del sujeto emprendedor y del destructor-innovador creativo schumpeteriano son los ejemplos más reseñables. Respecto a esta austrificación de los relatos sobre la subjetividad neoliberal, nuestra tesis doctoral pretende mostrar, a partir de la descripción de una serie de operaciones económicas (la pragmática; la disposición; la acción) la imagen del sujeto del neoliberalismo americano¹⁶.

III. La estructura y el orden de la investigación

Hemos dividido esta tesis doctoral en tres partes. La Parte I —Dos discursos en el capital humano— ofrece una presentación de los dos registros con que se dice y se puede decir “capital humano”: el discurso estadístico, que es el (re)presentado en los textos primarios y secundarios, y el discurso subjetivo, que es el discurso de la crítica filosófica del capital humano y en el que centraremos nuestra investigación. Para marcar el contraste entre ambas *presentaciones*, analizamos el discurso estadístico a partir de un balance histórico de sus

¹⁶ El dominio del vocabulario austriaco y del orden del ser (y no del hacer) en el análisis del sujeto neoliberal está sobre todo presente en (y se debe a) las actualizaciones weberianas del relato de los “tipos ideales”. El mejor ejemplo —y, sin duda, el más influyente— es la obra de Christian Laval y Pierre Dardot: desde (2015) —*La nueva razón del mundo*— hasta Laval; Dardot; Berenguer (ed.) (2018) —*El ser neoliberal*—, pasando por (2017) —*La pesadilla que no acaba nunca*—. En todos ellos el análisis del sujeto neoliberal es un análisis de tipos ideales que combina la retórica de la creatividad de Schumpeter, la teoría del empresario de Kirzner y la del emprendimiento austro-americano (sobre todo a partir del análisis de best-sellers de la década de 1990). Es decir, no hay un análisis de las prácticas. Quizás haya dos excepciones dentro de esta corriente: *El nuevo espíritu del capitalismo*, de Boltanski y Chiapello (2002), —paradójicamente el primer análisis weberiano del neoliberalismo— que, al trabajar con informes y con manuales de buenas prácticas del ámbito managerial no construyen un discurso alejado del orden del hacer; y *El self-emprendedor*, de Bröckling (2015) que, aunque trabaja con las teorías empresariales del siglo XX contextualiza sociológicamente el hacer de los sujetos que describen. Hay, además de esta diferencia de lenguajes y formatos, otro motivo que explica la austrificación teórica de la crítica del sujeto del neoliberalismo. Nos referimos a la identificación del neoliberalismo de Chicago con la rama política del neoliberalismo y a la identificación del neoliberalismo alemán y austriaco con la rama filosófica del mismo. En el caso de la primera identificación, esta se deba seguramente a la participación directa de algunos economistas de este Departamento en la configuración del programa y la administración económicas de la dictadura chilena de Pinochet. En el caso de la segunda, es, sin duda, un efecto natural del tono y el formato lingüísticos de sus textos. Frente a esta lectura reduccionista del neoliberalismo de Chicago como *realpolitik*, nosotros proponemos una lectura de la filosofía (del sujeto) de este mismo neoliberalismo.

construcciones en los textos y fuera de ellos. A ello dedicamos el Capítulo 1 —Hacia el discurso estadístico del capital humano—, que recorre los momentos en que se ha pensado al ser humano como una forma de capital, y el Capítulo 2 —El discurso estadístico del capital humano—, que presenta la consolidación de esta idea en las TCH a partir de 1950. El primer capítulo funciona como relación de algunos de los antecedentes de la sistematización teórica que presentamos en el capítulo dos (que funciona, por tanto, como introducción básica a las TCH). A continuación, en el Capítulo 3 —Hacia el discurso subjetivo del capital humano— presentamos el segundo registro, que expresa el subtexto subjetivo al que nos hemos referido en la introducción.

En la Parte II —Dos lecturas en el capital humano— expondremos con detalle este registro del discurso. Como venimos explicando, nuestro propósito es *redactar* aquello que son, a su vez, las TCH: la *redacción* de un discurso sobre el sujeto. Para facilitar la exposición de sus contenidos, hemos organizado este discurso a partir de dos lenguajes o analogías lingüísticas (dos metáforas, si se quiere, presentes en los textos del capital humano). Por un lado, en tanto que “capital humano” implica pensar al individuo desde el capital, en el Apartado B: el lenguaje del capital, incluiremos todos los discursos de las TCH donde se explica la vida del sujeto como la vida de un capital. El capítulo 7 —La crítica del sentido crítico— y el capítulo 8 —La analogía entre el capital humano y la fuerza de trabajo— están dedicados a analizar en qué medida esta analogía individuo-capital que presentan las TCH se construye para expresar (y criticar) los vínculos del sujeto con el mundo del trabajo. En el capítulo 9 —La capitalización del capital— y en el capítulo 10 —Los mercados de capital humano— se expondrá cómo, a partir de esta reinterpretación de las relaciones laborales desde la perspectiva del capital, la categoría “capital humano” explica, con un nuevo lenguaje, las biografías y las trayectorias vitales de los individuos de los que habla y las lógicas mercantiles que atraviesan sus vidas. Por otro lado, las TCH movilizan otro lenguaje que expresa otra idea. Nos referimos al vocabulario y la estructura de la empresa, de cuyo desarrollo nos ocuparemos en el Apartado A. Igual que decir capital humano implica decir que el humano *es* una forma de capital, la literatura primaria incluye el léxico y las explicaciones empresariales para construir la imagen —que es un complemento de la anterior— de que la vida del sujeto es la vida de una empresa. Se trata, como decimos, de una analogía explícita: así, por ejemplo, Theodore Schultz escribe en 1974b (8; cursiva nuestra) que, “en términos de análisis económico, la familia en tanto que unidad de toma de decisiones [*decision-making unit*] con respecto a la producción del hogar [*household production*] es aquí tratada como una aplicación

de la *teoría de la empresa* en la teoría económica tradicional” y Becker, un año antes (Becker; Michael 1973, 141; cursiva nuestra) que “al igual que la *empresa-tipo* [*typical firm*] analizada en la teoría de la producción estándar, el hogar invierte en capital líquido [*capital assets*] (ahorros), en capital-maquinaria [*capital equipment*] (bienes duraderos) y capital incorporado [*capital embodied*] en su «mano de obra» (el capital humano de los miembros de la familia)”. Por lo tanto, igual que el capital humano es en parte una aplicación del lenguaje y las teorías “estándar” del capital, el capital humano es también en parte una aplicación del lenguaje y las teorías “estándar” de la empresa. Para exponer este espacio discursivo, lo dividimos en tres acciones empresariales (que son, a su vez, tres vocabularios) que se corresponden con los tres capítulos del apartado: el Capítulo 4 —Invertir—, el Capítulo 5 —Producir— y el Capítulo 6 —Gestionar—. Aunque el lenguaje y las ideas movilizadas en el Apartado B son más transparentes e inmediatas —incluso cronológicamente a nivel bibliográfico— que las del Apartado A, la categoría “capital” expresa la imagen final del sujeto del capital humano (lo que en la introducción hemos denominado posición), y lo hace a partir de la descripción de una serie de operaciones (lo que hemos denominado antes disposiciones) que se expresan con la categoría “empresa”. Por eso empezamos por esta última.

Por último, la Parte III—Dos lecturas *para* el capital humano (conclusiones)— ofrece una lectura final de estas teorías y de lo que, en la parte previa, se ha dicho sobre estas teorías, motivo por el cual funcionan como conclusiones generales a la investigación.

Respecto al criterio de la exposición (presente en un orden, pero también en un estilo de la escritura) podemos distinguir tres niveles. Un nivel básico de redacción, el de los *capítulos*, donde con diferentes materiales —casi siempre a caballo entre la filosofía, la teoría social, la historia del pensamiento económico y la econometría de los estudios sobre el CH— se expone el hilo argumentativo principal. Todos los conceptos y divisiones conceptuales que dan forma a los capítulos y apartados son nuestros: es decir, son espacios, divisiones y títulos no presentes en los textos-fuente. Un segundo nivel, el de las *imágenes*, que aparecen al final de cada uno de los Apartados de la Parte II, y cuyo objetivo es dar una conclusión no esquemática (un recuerdo) de lo expuesto en el apartado y, sobre todo, forzar el alcance de las premisas y desarrollos de las TCH. Al mostrar esto se muestran también algunos lugares comunes (imágenes) del sujeto en la sociedad y en la crítica contemporáneas. Entre las imágenes y los capítulos se pretende compartir el potencial heurístico de las TCH respecto al análisis del nexo neoliberalismo-sujeto. Un último nivel, el de los *anexos*, espacios cuya

lectura es recomendada pero no imprescindible y que se sitúan al final de la tesis para agilizar la lectura del resto del cuerpo textual. Entre los anexos se halla, asimismo, una traducción larga inédita.

A excepción de los textos de Karl Marx y de algunas referencias secundarias (cuya traducción al español se explicita siempre en la bibliografía final) todos los textos se citan por sus ediciones originales y, por tanto, todas las traducciones son nuestras y, en el caso de las TCH, en su mayoría inéditas. Por otro lado, cuando se ha considerado importante para recordar el contexto histórico de una publicación, se ha incluido en la referencia bibliográfica entre paréntesis dos fechas (1964/1993, por ejemplo), siendo la primera la correspondiente a la primera edición y la segunda a la edición posterior desde la que se cita.

PARTE I.

Dos discursos en el capital humano

Introducción a la Parte I

“The human capital revolution has shifted the center of attention away from focusing solely on investment in physical capital and physical capital accumulation. Instead, people became the center of the economy”

Ehrlich; Murphy, «Why Does Human Capital Need a Journal?» (2007, 5).

¿Qué es el capital humano? Definir el capital humano implica hacerse cargo de la historia del vínculo que expresa. Decir “capital” al lado de “humano” no es una asociación reciente. El economista William Petty, por ejemplo, contabilizaba ya en el siglo XVII los ingresos producidos por los trabajadores junto con los del capital físico, dando una medida del valor de capital que encarnan los seres humanos. Un siglo más tarde, por poner otro ejemplo, Adam Smith identificó las habilidades incorporadas en los individuos con un elemento del capital fijo. También puede encontrarse una asociación parecida en Jean-Baptiste Say, en Karl Marx o en Alfred Marshall. Aún así, en todos estos casos, la asociación humano-capital no expresa una categoría (“capital humano”) con capacidad operativa, sino más bien una metáfora que visibiliza algunas estructuras y conexiones estructurales de las sociedades capitalistas. Definir el capital humano no debe consistir, por tanto, en prolongar los sentidos con que se presenta a partir de 1950, sino más bien en preguntarse: ¿cuándo y por qué deja de ser una metáfora?

Las genealogías de este concepto suelen presentar varios problemas. Por un lado, reconstruyen el camino del significante (“capital humano”), pasando por alto que lo que significa puede adquirir otras representaciones lingüísticas. Genealogizar el capital humano no puede consistir en recorrer la bibliografía del sintagma, sino más bien en trazar históricamente su significado. Por ello, una genealogía del capital humano debe incluir los análisis y referencias del vínculo que expresa: comprender a los individuos como una forma de capital (independientemente del vocabulario que empleen). Por otro lado, estos mismos recorridos suelen ser recorridos económicos y economicistas. A pesar de la heterogeneidad del campo en que se inscribe históricamente el capital humano, las genealogías pasan por alto la influencia directa de espacios extraeconómicos, desde la sociología a la estadística, pasando

por la política. Estos espacios, en diálogo con el texto económico, explican y construyen el concepto y sus sentidos contemporáneos. Por último, las genealogías del capital humano no reconocen una dualidad de sentidos implícitos en la consideración del vínculo humano-capital. Si, como hemos anotado al principio, el núcleo de este vínculo reside en el rendimiento, la pregunta que cabe hacerse es: ¿respecto a qué o a quién rinde el individuo en tanto que capital? Como veremos, no es lo mismo considerar capital a un individuo porque rinde respecto a un tercero (un territorio, un Estado o una empresa) que hacerlo porque rinde para sí mismo. En cierto modo, la historia pasada y presente del capital humano es la historia de la construcción y transformación de estos sentidos.

Los dos ejemplos más claros de esta práctica genealógica son, en primer lugar, las biografías conceptuales de B.F. Kiker, el principal historiador de las raíces históricas del capital humano. En diversos artículos publicados entre 1966 y 1969, Kiker (1966; 1968; 1969) enumera, retrospectivamente, algunos episodios de la historia del vínculo individuo-capital (ya sea en torno al sintagma “capital humano” o en torno a una relación más abstracta, como “humano como forma de capital” o “representación de lo humano en el capital”). El primero de ellos es Jean Baptiste Say, que realizó ya a finales del siglo XVII estimaciones sobre el valor económico incorporado en los individuos para el cálculo del poder (y la pérdida del poder) económico de un territorio. Un siglo y medio más tarde, William Farr sugirió que, en la medida en que los individuos son económicamente productivos, deberían ser objeto de tipos impositivos similares a los del capital. Otro ejemplo cercano sería Ernst Engel, que a finales del siglo XIX calculó el valor económico de algunos individuos en función de sus “costes de producción” (Kiker 1966, 481-483). Por lo general, la historia de las presencias y usos de este vínculo puede dividirse en dos grandes bloques. De un lado, aquellos autores y análisis que “incluyeron al hombre mismo como una forma de capital”, como por ejemplo Leon Walras, Irving Fisher, J.R. McCulloch o Nassau Senior. De otro lado, aquellos donde “sólo la habilidad humana” (*ibid.*, 496) se incluye como una forma de capital, como por ejemplo Adam Smith, los utilitaristas ingleses Stuart Mill, Jeremy Bentham y Henry Sidgwick o los economistas alemanes Von Thünen, William Roscher y Friedrich List.

Y, en segundo lugar, la historia del concepto escrita por Bruno Teixeira, uno de los mayores expertos actuales sobre el capital humano: «The Human Capital Revolution in Economics», publicada en 2005 en *History of Economic Ideas*. Si bien en este caso la traición del significante no está tan presente como en las biografías de Kiker, tiene un defecto igualmente importante:

establece el recorrido (la lista bibliográfica es la misma) en base a una proyección retrospectiva de su sentido actual, que es el del espacio educativo. Aunque el capital humano que proviene de la educación (o capital educativo) es muy importante para entender la evolución del concepto, su génesis es, hasta cierto punto, ajena a este espacio.

Este formato genealógico es, por lo demás, el formato que se reproduce en todos los comentarios históricos sobre el concepto. Tanto en los artículos originales como en las revisiones posteriores. Por ejemplo, en las primeras páginas de los primeros artículos sobre el CH publicados por Schultz en torno a 1960 la lista de autores es la misma. “De entre los pocos que han considerado a los seres humanos como capital”, escribe, “hay tres nombres que destacan. El filósofo-economista Adam Smith (...), Von Thünen (...) [y] Irving Fisher” (1961a, 2-3). Encontramos un proceder similar en el caso de Rosen (1987) y su entrada sobre el capital humano en el *Diccionario New Palgrave de Economía* o en Lewin (2011a) *Capital in disequilibrium*, por poner otros ejemplos.

Definir el capital humano implica, por tanto, hacerse cargo de estas deficiencias. Para presentar la genealogía (y, por consiguiente, los sentidos) del capital humano hemos tomado como hilo conductor una disciplina que acompaña su desarrollo: la *estadística*. En cierta manera, la estadística es la disciplina de la que surge el capital humano (aunque no el motivo por el que surge); es también el vocabulario y el método con el que se expresa y opera; y, sobre todo, es el formato con que actualmente se (re)presenta. Su evolución determina, en cierto modo, la evolución de la categoría. Volviendo al planteamiento inicial, entender el capital humano es entender la transformación de una metáfora en categoría estadística. En esta Parte I, que funciona como introducción ampliada de toda la investigación, haremos un análisis de los registros textuales en los que se dice (o se puede decir) y se lee (o se puede leer) “capital humano”. El primero de estos registros (Capítulo 1: Hacia el discurso estadístico del capital humano y Capítulo 2: El discurso estadístico del capital humano) es el sentido más evidente de los análisis y el que se desprende de su génesis histórica. Está presente en todos los manuales y glosarios de la economía, en los papers, revistas y congresos especializados. Es también el discurso que identifican los balances (histórico-bibliográficos) sobre el CH¹⁷, aunque no explícitamente ni en el sentido que nosotros presentaremos.

¹⁷ Por ejemplo, el artículo introductorio al número 0 del *Journal of HC* (Ehrlich; Murphy 2007) que es un repaso ordenado de los hitos analíticos (y bibliográficos) de las TCH, o el balance de Fleischhauer (2007), uno de los más completos de la actualidad, o incluso la entrada «Human Capital» en diversas ediciones del *New Palgrave Dictionary of Economics*, escrita por el economista Sherwin Rosen (1987).

Aunque es el uso con el que aparece el capital humano en los primeros textos de Jacob Mincer, Theodore Schultz y Gary Becker, es también el uso habitual en los desarrollos posteriores; está en los textos más teóricos y en los ejercicios aplicados. En este registro, capital humano es un concepto técnico para la resolución de problemas técnicos: macroeconómicos, microeconómicos y económico-sociológicos. Más en concreto: un útil estadístico en la resolución de problemas estadísticos. Desde aquí se puede entender su génesis (Capítulo 1) y sus representaciones como categoría o sistema con capacidades operativas (Capítulo 2). El segundo de estos registros (Capítulo 3: Hacia el discurso subjetivo del capital humano) hace referencia al sentido que defendimos en la Introducción general a esta investigación: que las TCH describen un sujeto (posición) y sobre todo las operaciones económicas (disposiciones) de ese sujeto. Se trata de un registro más o menos explícito, sobre todo en Becker alrededor de su “enfoque económico del comportamiento humano” (*economic approach to human behaviour*), pero presente —a nuestro juicio— en otros tantos textos y análisis. A diferencia del primero, capital humano no juega aquí un papel técnico, sino más bien literario: redefine la vida económica de un sujeto. Este capítulo es, por lo demás, la presentación de la Parte II de nuestra investigación.

Como indican los títulos de los capítulos, se trata de dos niveles de discurso. La teoría y los textos del capital humano integran y se expresan en ambos sentidos. Esto quiere decir que estos dos sentidos (o niveles o registros del discurso) están en todos los textos. Es decir: que ambos están (siempre) en un mismo texto. Esto también quiere decir que no es posible establecer una distinción cronológica para cada uno de los sentidos. Es, simplemente, una cuestión de formato de la lectura. Igual que se puede hacer una lectura estadística de los textos, se puede hacer una lectura antropológica de los textos. La primera (la de los capítulos 1 y 2) se centra en el capital humano como técnica económica; la segunda (la del capítulo 3) presenta el capital humano como lenguaje subjetivo. La primera se centra en la operación (estadística), y la segunda en las operaciones (del sujeto). Y, a partir de ellas, se modifica también la contribución de la teoría: en un caso, el capital humano es un útil estadístico y, en el otro, una categoría que reescribe las operaciones económicas del sujeto (y que economiza también las operaciones no-económicas de ese mismo sujeto). Por lo demás, nuestro trabajo en esta Parte I no es sólo extraer los contenidos de esa segunda lectura, sino (además) establecer la distinción misma de lecturas (de sentidos y, por tanto, de sus contenidos). Es decir, esta *distinción* de sentidos o registros (decir que hay uno y otro y en todos los textos) no

se explicita en la literatura primaria ni en la literatura secundaria, cuya única lectura (aunque sea ahistórica) es la del primer tipo¹⁸.

¹⁸ De hecho, la mayoría de las biografías conceptuales se limitan a enumerar los espacios teóricos cuyo desarrollo actual es inimaginable sin el apoyo técnico o estadístico que proporciona el capital humano. Así se hace, por ejemplo, en el primer capítulo de uno de los manuales introductorios más completos en la actualidad, el *Oxford Handbook of Human Capital*: “the concept of human capital has come to play an important role in labor economics, macroeconomics, economic growth theory, development economics, trade theory, the economics of education, the theory of the firm, and the theory and practice of human resources management and strategic planning. It is also a significant aspect of policy questions for which these theories are relevant.” (Blair 2011, 1.7)

Capítulo 1. Hacia el discurso estadístico del capital humano.

“In definitions, it is usually better to include too much rather than too little”

Irving Fisher, *The Nature of Capital and Income* (1906/1919, 21)

La historia del vínculo humano-capital, que concluye con su sistematización en la categoría “capital humano” es una historia compleja. Los espacios desde los que se ha expresado son diversos. Desde la política aritmética de William Petty (siglo XVII) hasta la estadística de Adolphe Quetelet (siglo XVIII); desde la teoría económica clásica de Adam Smith hasta su revisión neoclásica en Alfred Marshall, pasando por su crítica política en Karl Marx; desde algunos debates sobre la economía de la esclavitud en América del Norte (siglo XIX) hasta la configuración de los seguros de vida modernos a principios del siglo XX; desde los discursos sobre el crecimiento económico y la eficiencia productiva hasta los discursos eugenésicos sobre la reforma social. Aún así, este vínculo tiene en todos estos espacios una representación común: el cálculo (y la importancia del cálculo) del valor económico incorporado en los seres humanos; y un subtexto común: que aquello que los hace capital es su capacidad de producir rendimientos. Parte de estos cálculos serán análisis estadísticos centrados en la cuantificación de los rendimientos. En otros casos, estos cálculos se centrarán en los precios y los costes (derivados de este rendimiento) que representan los seres humanos. Por lo general, ese precio y ese rendimiento son el precio y el rendimiento de un capital. Además, este cálculo, que permite recorrer la historia del vínculo en paralelo a la historia aplicada de la estadística (la ciencia del cálculo económico moderno) incluye dos versiones que se corresponden con dos intereses sociales: el cálculo del valor económico de las *poblaciones* (es decir, de una suma no cualitativa de individuos) y el cálculo del valor económico de un *individuo*. También en ambos casos, el cálculo es una medida que se establece con el fin de alcanzar la *eficiencia* económica, ya sea nacional o privada y familiar. Aunque el vínculo humano-capital está presente en ambos, no es lo mismo —aunque sean siempre codependientes— un análisis biopolítico que un análisis centrado en el individuo. Ni a nivel teórico (uno construye una macrofísica y el otro una microfísica de las relaciones humano-capital) ni a nivel político (el primer análisis se traduce en una macropolítica y el segundo en una micropolítica de esta misma relación). Tampoco es lo mismo, como hemos

anotado antes, calcular ese valor por lo que rinde un individuo o grupo de individuos respecto a “otro” que por lo que rinde respecto a “sí mismo”. Por lo general, el análisis estadístico de las poblaciones refiere al primer sentido: se trata de calcular el valor económico de una población respecto a (el valor económico global de) un territorio, un Estado o una empresa. (Pero no sólo: en la contabilidad asociada al mercado de esclavos, que descansa sobre la identificación esclavo-capital, hay casos en que se calcula el rendimiento de *un* esclavo respecto a un tercero, generalmente un esclavista). Por otro lado, el análisis estadístico centrado en el individuo refiere al segundo sentido: su valor es relevante para sí mismo. Es más: ese valor que encarna (aquello que rinde) es lo que le hace al individuo ser una forma de capital. No es lo mismo hablar de un capital humano porque genera un beneficio económico para un tercero (de nuevo: un Estado, un capitalista o un esclavista, una empresa) que hacerlo porque el individuo que lo incorpora genera su propio beneficio. Del primer significado se deriva un esquema de las posiciones sociológicas asociadas a un orden de producción capitalista. Del segundo significado se deriva, en cambio, una verdad subjetiva. Como veremos, aunque las teorías del capital humano incorporan y desarrollan ambos, su significado específico es el segundo. Todos estos sentidos (población-individuo, para otro-para sí) estarán presentes en nuestra genealogía. Es la única manera de entender qué es hoy realmente el capital humano. Aunque todos estos sentidos estén cruzados, los explicitaremos en cada caso. Además, aunque es difícil establecer una cronología estable de los sentidos, dividiremos, por cuestiones de orden, la genealogía en dos grandes bloques: siglos XVII-XIX (1.1) y siglo XX (1.2)

1.1 Siglos XVII-XIX

Aunque el hilo conductor sea estadístico, la estadística no es más que el medio de resolución de una serie de problemas extraestadísticos. Por lo general, hasta el siglo XX, las representaciones del vínculo humano-capital forman parte de una serie de exigencias económicas, sociales y empresariales alrededor del problema de la contabilidad y la gestión eficiente de la riqueza humana. En todos estos casos, el objeto final de esta riqueza (su depositario último) es un espacio al margen del individuo que la produce: un territorio, una administración centralizada, una empresa o un propietario de capital, como por ejemplo un esclavista.

Un buen punto de partida (también presente en las genealogías) es William Petty. En la segunda mitad del siglo XVII, en un contexto de reconsideración del valor de las tierras cercadas (*enclosed*) en función de su capitalización futura y de elaboración estadística de balanzas de pagos (también llamadas balanzas comerciales o “balances of trades”, que miden la diferencia de las exportaciones e importaciones de un territorio), parte del proyecto analítico del economista inglés se centra en establecer una medida común del valor de la riqueza de los territorios. Esta política aritmética (que da título a su obra más importante, publicada en 1690), pensada inicialmente para reconocer el valor actual de una tierra en función de sus rendimientos futuros, se aplica también a los individuos y a sus ingresos derivados. En varios textos, este cálculo se establece multiplicando los ingresos anuales del individuo por un número de años (se entiende que de años en activo) y en función de una tasa de interés específica. El resultado final (147 millones de libras para el territorio inglés, por ejemplo), que se obtiene con el método que se aplica al capital físico (pues “el valor de la gente es tan alto como el de la tierra [*the Species of them [the people] is worth as many as Land*]”), da una medida del “valor de las personas” (Cook 2017, 31). Este cálculo del precio (presente) en función del rendimiento (futuro) es el hilo conductor de las valoraciones del capital humano en esta época, sobre todo por sus diversas aplicaciones administrativas: desde el análisis de la distribución de los primeros sistemas fiscales modernos hasta el análisis de la influencia de los factores externos (plagas, desempleo, guerras) en la productividad del capital —también humano— del territorio (*ibid.*, 35-36).

Este tipo de ejercicios fueron más o menos habituales en las décadas siguientes y de manera cada vez más centralizada. Un buen ejemplo es el «Report on Manufactures», un informe escrito por el Secretario del Tesoro de EE.UU., Alexander Hamilton, y presentado en el Congreso americano en 1791. El objetivo del informe era analizar los espacios óptimos de inversión por parte del Gobierno, sobre todo en torno a la disputa acerca de la productividad de modelo industrial frente al modelo agrícola. Como anota Eli Cook (2017) en *The Pricing of Progress* —una historia de la estandarización y la capitalización estadísticas en Estados Unidos¹⁹—, la definición de economía y de riqueza presente en todo el informe pertenece a

¹⁹ De este libro seguimos solamente las referencias a los informes estadísticos, desde este informe de Hamilton hasta los informes sobre el valor de los esclavos en el debate sobre la esclavitud de los siglos XVIII y XIX. Aunque en el epílogo final Elis Cook hace referencia al capital humano como continuación de las políticas de estandarización y capitalización de la vida que recoge en otras partes del libro, ninguno de los textos de la historia del pensamiento económico ni los sentidos del capital humano a los que nosotros hacemos referencia están presentes en su investigación. El uso que hacemos de ésta es, por tanto, exclusivamente el de un apoyo histórico para hilar nuestro discurso. De hecho, algunas de las deficiencias de las genealogías del capital humano a las que hemos hecho referencia están también presentes en este

la teoría económica de Adam Smith, cuyas ideas representaban ya la norma de la política económica de la época. Por lo demás (y aunque Smith no “confiaba” en la política aritmética de Petty) el vínculo humano-capital está muy presente en su obra, como reconocen la mayoría de las genealogías del capital humano. Cabe preguntarse, en cambio, en qué espacios y con qué sentidos se representa. Respecto a lo primero, la respuesta es más o menos evidente: en el primer capítulo del libro segundo («De la naturaleza, acumulación y empleo del capital») de *La riqueza de las naciones*, donde distingue el capital circulante (que incluye el dinero, el material, el stock de productos y el producto acabado) del capital fijo, que estaría compuesto de la maquinaria, las herramientas, los animales, la infraestructura en general y también las habilidades [*abilities*] humanas. Vale la pena citar todo el fragmento:

“La segunda de las tres secciones en que se divide el capital general de la sociedad corresponde al capital fijo, cuya característica es que suministra un ingreso o un beneficio sin circular o cambiar de dueño. Se compone fundamentalmente de cuatro categorías:

Primero, todas las máquinas útiles y medios que facilitan y abrevian el trabajo.

Segundo, todos los edificios rentables que son medios para procurar un ingreso (...).

Tercero, las mejoras de la tierra, lo que se ha invertido provechosamente en roturarlas, drenarlas, cercarlas, abonarlas y dejarlas en el estado más conveniente para su labranza y cultivo (...).

Cuarto, las capacidades adquiridas y útiles de los habitantes o miembros de la sociedad. La adquisición de talentos, merced a la manutención de quien los adquiere durante su educación, estudio o aprendizaje, siempre comporta un gasto real, que es un capital que podríamos decir que está fijo en su persona. Esos talentos integran su fortuna, pero también la de la sociedad a la que pertenece. La mayor destreza de un trabajador puede ser considerada igual que una máquina o medio de producción que facilita y abrevia el trabajo y que, aunque supone un cierto gasto, lo reembolsa con un beneficio” (Smith 1996, 362-363; cursiva nuestra).

Es decir, el individuo es una forma de capital (fijo) porque sus habilidades comportan un gasto y un beneficio. Y lo es desde la perspectiva (que es la perspectiva de análisis de todo el capital fijo) de “el capital general de la sociedad” (*ibid.*, 362). Es decir —recuperando la distinción de sentidos y respondiendo a la segunda pregunta— no lo es desde su propia perspectiva, sino desde la perspectiva de un beneficiario global o, incluso (podemos decir),

caso, sobre todo las relacionadas con la indistinción de sentidos (asunto que lleva a Cook a reconocer el capital humano tal y como lo entendemos actualmente en William Petty, por ejemplo). Por otro lado, la tesis fuerte de Cook —la idea, en la línea de Muniesa (2017) y otros teóricos de la capitalización (*Capitalization. A Cultural Guide*, sobre la que hablaremos en otro capítulo), de que el núcleo del capitalismo no es la generalización de la forma mercancía y la forma valor (Marx) sino la constitución de espacios de capitalización en los que invertir (lo que llama, con cierto tono psicologista, “investmentality”)— es más que cuestionable.

de un propietario del capital que no es el trabajador respecto a sí mismo, sino el capitalista respecto al capital (fijo) que representa el trabajador. Aunque sea un texto ambiguo²⁰, en ningún momento se dice que esta condición se derive de que rinde para sí mismo además de para un tercero. Así lo muestra, además, el análisis al que pertenece: el de “el capital global de cualquier país o sociedad” (*ibid.*, 361), como dice unas líneas antes, y que incluye junto al capital fijo, el capital “reservado para el consumo inmediato” (que no produce ningún beneficio) y el capital circulante. Es más, en el análisis de este último está también una clave del sentido que se moviliza. El salario es capital circulante también desde la perspectiva de un tercero. En parte “crea” al capital fijo y a los obreros, pero esta creación no es de uno mismo respecto a uno mismo, sino de otro (un capitalista que paga el salario) respecto a otro (un trabajador que lo ingresa). Es decir: no es un rendimiento del capital fijo sino el ingreso que éste recibe. Es, en fin, el producto del trabajo y no la renta de un capital. Por eso escribe que “el ingreso real de los habitantes de un gran país comprende todo el producto anual de su tierra y su trabajo” (*ibid.*, 369) y no de su trabajo (previo) sobre sí mismo. Tampoco se dice quién proporciona la adquisición de las habilidades, es decir, quién se hace cargo del gasto. De hecho, los artículos dedicados a la educación (el espacio natural de “adquisición de esos talentos”), forman parte del libro dedicado a los gastos (*expenses*) y beneficios (*revenues*) de la Commonwealth, es decir, de la riqueza general de una sociedad. Tanto estos gastos como estos beneficios son los gastos y los beneficios de la escuela *para* el Estado.

Capital fijo expresa, en resumen, la posición del individuo respecto a un tercero: la del individuo como máquina (por eso comparte clasificación con la maquinaria, edificios y mejoras de la tierra: es decir, tecnologías) o, si queremos, la del individuo en tanto que mano de obra. Una segunda localización en la obra de Smith de esta posición del individuo como capital está ya en las primeras páginas del libro, en torno a la división del trabajo. Así empieza el primer capítulo: “El mayor progreso de la capacidad productiva del trabajo, y la mayor parte de la habilidad, destreza y juicio con que ha sido dirigido o aplicado, parecen haber sido los efectos de la división del trabajo” (*ibid.*, 33). Es decir, una división del trabajo como división también de habilidades que ha sido analizada por algunos como una “división de

²⁰ La traducción al español ayuda sin duda a construir esta ambigüedad. Un gasto que “*lo* reembolsa con un beneficio” es en realidad un gasto que “*se* reembolsa con un beneficio”, igual que lo hace una máquina (“...though it costs a certain expense, repays that expense with a profit”: Smith 1977, 368)

capitales (humanos)”²¹ y que, de nuevo, representa al sujeto como capital por su posición en el espacio productivo.

Dejemos ahora (por un momento) de lado la teoría económica y volvamos a la estadística del informe de Hamilton. Además de la definición smithiana de riqueza, la otra gran fuente de la que se nutre el texto es otro informe, el publicado en 1757 por Malachy Posthlewayt bajo el título *Universal Dictionary of Trade and Commerce*. Entre otras cosas, en el informe se dedica un capítulo a “las personas [*people*]”, cuyos cuerpos —a ojos de los comerciantes para los que escribe— define como “el tesoro más valioso de un país” (Cook 2017, 50). Posthlewayt, un empresario y propagandista en favor de los subsidios estatales para el mercado de esclavos, reproduce aquí una idea muy presente en los círculos (y en los debates) esclavistas de la época. Como escribe Cook, “a los esclavos africanos se les podía abstraer, poner un precio y capitalizar de forma relativamente fácil, porque habían sido, literalmente, despojados de las infinitas redes de socialización que habían constituido su existencia social previa” (*ibid.*, 53). Los discursos en torno al comercio (y la crítica del comercio) de esclavos representan un capítulo muy importante en la génesis del capital humano. Por lo general, la representación de este vínculo es muy explícita. En el siglo XVIII, por ejemplo, era más o menos habitual que periodistas, estadistas y políticos (desde Benjamin Franklin hasta Thomas Jefferson) informaran del precio exacto de los esclavos negros en función de su contribución como capital (sobre todo con fines administrativos; por ejemplo, para calcular las pérdidas económicas en caso de defunción o para administrar los gastos de su manutención en base a un cálculo compensatorio —*ibid.*, 98). En ocasiones, la medida de esta contribución era estándar, (“hand”) lo cual facilitaba el intercambio (*ibid.*, 166). Este es, también, el sentido de algunas de las primeras menciones registradas al sintagma “capital humano”, por ejemplo el que aparece en uno de los artículos publicados por Sir William Cornwallis Harris, oficial del ejército de la Compañía de las Indias Orientales, en la revista abolicionista *Friend of the Africans* (1844): “de entre las pocas mercancías que [África] intercambia con otros países a cambio de los costosos suministros que necesita destacan el *capital humano*, el trabajo o la industria” (citado en: Hodgson 2014, 8).

²¹ Lewin (2011a, 169, 213 y 214). Es paradójico, además, que la lectura que hace Lewin surja de una lectura del propio Becker (a partir del artículo «The Division of Labor, Coordination Costs, and Knowledge», publicado junto con Murphy, 1992, y luego integrado en las ediciones recientes de Becker, 1964/1993) que es crítica con el propio análisis de Smith. Para Becker, el análisis de Smith sobre la división del trabajo es errónea precisamente porque le falta incluir como factor determinante ¡la división del capital humano! Para Smith y sus lecturas posteriores, la división social del trabajo es una especialización determinada por los mecanismos del mercado. Para Becker, esta especialización es, además, fruto de una especialización de conocimientos, es decir, de capitales humanos.

En paralelo a este tipo de comercio, las representaciones estadísticas del capital humano estaban también presentes en la industria manufacturera y, sobre todo, en los informes sobre la economía nacional. El objetivo era más o menos común: analizar eficiencias y deficiencias, reconocer espacios atractivos para inversiones nacionales y extranjeras y planificar el crecimiento económico. Un ejemplo es el análisis sobre la riqueza de los Estados Unidos publicado en 1801 por el empresario Samuel Bodget, donde —entre otras cosas— establece (traduciendo a dólares algunos cálculos establecidos por Petty) una medida del capital incorporado en todos sus ciudadanos (Cook 2017, 68-9) como medida del crecimiento estable del país en el contexto de negociación de su deuda. Otro ejemplo son los estudios que vinculaban el crecimiento de las ciudades a un aumento de los rendimientos del capital (*ibid.*, 130-132) o, unas décadas más tarde, los informes sobre la financiación de la guerra (*ibid.*, 187), que descansaban sobre la identificación de los stocks de riqueza con los rendimientos de la población en su conjunto. Otro buen ejemplo es el uso de informes parecidos (desde los empleados por Nathaniel Banks ante las asociaciones de empresarios de Boston hasta algunos discursos de Lincoln sobre la financiación de las recompensas económicas a los esclavistas a cambio de la libertad de sus esclavos en propiedad) como argumentario a favor de la abolición de la esclavitud en términos económicos —pues el trabajo asalariado “libre” producía mayores rendimientos que el trabajo esclavo— (*ibid.*, 130, 187). En el fondo, todas estas representaciones del vínculo humano-capital, que tienen siempre como objeto la *población* y que oscilan entre la reflexión acerca del trabajo esclavo y el trabajo asalariado, son representaciones de la consideración (progresiva) de los individuos como objetos de capitalización. En el caso de los esclavos, este proceso es explícito y la estadística lo representa con la categoría de “precio”. En el caso del trabajo asalariado, lo hace implícitamente apelando a sus “rendimientos” o a su “contribución” económica. Por encima de esta tensión lingüística (entre el tabú y el eufemismo; un asunto muy presente en las TCH de la segunda mitad del siglo XX) el vínculo humano-capital expresa una misma realidad: la consideración (progresiva) del trabajo y los trabajadores desde el punto de vista del capital.

Más allá de los informes, Marx expresó este mismo nudo y este mismo vínculo desde la crítica. Por lo general, del filósofo de Tréveris pueden identificarse dos grandes espacios teóricos (uno literal, otro implícito) en que el individuo se analiza *como* capital. El primero de ellos, en un artículo escrito en 1859 para el *New-York Daily Tribune*. Comentando un

informe sobre la abolición de la servidumbre encargado por el emperador Alejandro II de Rusia, Marx escribe lo siguiente:

“La primera de las partes analizadas en el informe es la nobleza. Si ésta se niega a celebrar el 4 de agosto [se refiere al 4 de agosto de 1789], el Gobierno les dice, directamente, que están obligados a celebrarlo. Todos los capítulos del informe reflejan una enorme pérdida material para la aristocracia. Una de las maneras en que los nobles han sacado partido de su *capital humano* [*have turned their human capital*] ha sido alquilarlos o permitirles, previo pago de una suma anual (*obrok*), viajar y ganarse la vida como quisieran. Esta costumbre convenía admirablemente tanto a los bolsillos de los nobles como al carácter errante del siervo ruso. Era, en fin, una de las principales fuentes de ingresos de los primeros. Pues bien: ya en el primer capítulo del informe se propone suprimir este negocio, sin ninguna recompensa a cambio” (Marx 1859; cursiva nuestra)

Es decir, la nobleza, que hasta entonces hacía concesiones a su “capital humano”, el campesinado, estará a partir de ahora obligada a reconocer sus derechos de libertad. De nuevo, en este caso igual que en Adam Smith, el individuo (el campesino) o el conjunto de individuos (el campesinado) son una forma de capital respecto a un tercero: aquel que, como el noble y el aristócrata, los explota y explota sus rendimientos. En cualquier caso, esta forma del vínculo individuo-capital (por mucho que se represente con la exactitud del “capital humano”) es casi anecdótica. Hay, aún así, otro espacio en la obra de Marx donde se da este mismo vínculo:

“La parte del capital (...) que se transforma en medios de producción, esto es, en materia prima, materiales auxiliares y medios de trabajo, no modifica su magnitud de valor en el proceso de producción. Por eso la denomino parte constante del capital o, con más concisión, capital constante. Por el contrario, la parte del capital convertida en fuerza de trabajo cambia su valor en el proceso de producción. Reproduce su propio equivalente y un excedente por encima del mismo, el plusvalor, que a su vez puede variar, ser mayor o menor. Esta parte del capital se convierte continuamente de magnitud constante en variable. Por eso la denomino parte variable del capital o, con más brevedad, capital variable. Los mismos componentes del capital que desde el punto de vista del proceso laboral se distinguían como factores objetivos y subjetivos, como medios de producción y *fuerza de trabajo*, se diferencian desde el punto de vista del proceso de valorización como capital constante y *como capital variable*” (Marx 2017, Libro I, 273)

El juego de identificaciones sintácticas (de fuerza de trabajo a capital variable, es decir, del “factor subjetivo” o individuo al capital) es más o menos el mismo que el de la identificación de Adam Smith. Y, en parte, también el mismo que el de la presencia del “capital humano” en el artículo del Daily Tribune. El individuo (las habilidades en Smith, la fuerza de trabajo

en Marx) puede ser pensado como una forma de capital (fijo en Smith, variable en este párrafo de Marx) porque esa es su posición en un ciclo económico. Ya sea respecto a un capitalista (Smith), respecto a la nobleza o respecto al “proceso de valorización” (Marx)²².

En todos estos casos, la identificación es posible desde determinado “punto de vista” (*ibid*). Es decir: el individuo es capital porque, desde un punto de vista externo a sí mismo, rinde (funciona como un capital; es una forma de capital). De hecho, sobre esta misma distinción Marx comentará lo siguiente en el libro II de *El Capital*:

“Economistas que cultivan la apologética presentan el caso de manera falsa, lo que se percibe a las claras cuando nos fijamos exclusivamente, sin preocuparnos por el momento de lo que sigue a continuación, en el acto de circulación D-FT (=D-M), conversión de dinero en fuerza de trabajo por parte del comprador capitalista; FT-D (=M-D), conversión de la mercancía fuerza de trabajo en dinero por parte de vendedor, el obrero. Esos economistas aseveran: el mismo dinero realiza aquí *dos capitales*; el comprador —el capitalista— convierte su capital dinerario en fuerza viva de trabajo, a la que incorpora a su capital productivo; por otra parte, el vendedor —el obrero— convierte su mercancía, la fuerza de trabajo, en dinero que gasta como rédito, gracias a lo cual, precisamente, queda en condiciones de vender siempre de nuevo su fuerza de trabajo, y así de mantenerla; su misma fuerza de trabajo, pues, es su capital bajo forma mercantil, del cual extrae constantemente su rédito. En realidad, su fuerza de trabajo es su patrimonio (que siempre se renueva, siempre se reproduce), no su capital. Es la única mercancía que puede y tiene que vender constantemente, para vivir, y que *solo opera como capital (variable) cuando está en manos del comprador, del capitalista*. El hecho de que un hombre se vea constantemente obligado a vender, siempre de nuevo, su fuerza de trabajo, o sea, *venderse a sí mismo, a un tercero*, según esos economistas demuestra que es un capitalista, porque constantemente dispone de una «mercancía» (él mismo) para vender” (Marx 2017 Libro II, 493-494; cursiva nuestra)

Respecto al problema y a la dualidad (entre el capital para otro y el capital para sí) que queremos expresar (y deshacer), el texto de Marx es muy claro. El individuo, de nuevo, es o se dice capital porque es una mercancía respecto a (“cuando está en manos de”) un comprador. Es decir, nunca para sí mismo —como sugerirían “esos” economistas²³—, pues

²² Detrás del cual también está, como representación subjetiva, el capitalista, pues en el fondo, el capital variable es “la expresión dineraria correspondiente al valor total de todas las fuerzas de trabajo que el capitalista emplea simultáneamente en un proceso de producción” (Marx, 2017, Libro I, 373)

²³ Marx se refiere, como anota entre paréntesis a continuación, a algunos comentarios de J.B. Say en su correspondencia escrita con Malthus. Aunque Marx no da más pistas del fragmento o el contenido exacto al que se refiere, en esta misma correspondencia podemos leer lo siguiente: “the workman brings to market his labour, the fruits of his ability; he sells it to the master, carries home with him his wages, *which forms his revenue*, and consumes it unproductively” (Say, 1821, 18; cursiva nuestra). Parecería, por tanto, que (al menos en este fragmento) Say sí construye la asociación individuo-capital en torno al rendimiento que el primero representa para sí mismo (capital para sí). Aún así, este sentido es bastante ambiguo. Como él mismo se encarga de aclarar unas páginas después, está “personificando” (lo escribe literalmente) los

sólo rinde para otro. Dicho de otra manera: el mismo dinero no “realiza aquí dos capitales” (para otro y para sí). Tanto en este como en los otros casos, el vínculo capital–individuo siempre adquiere sentido respecto a un espacio objetivo que lo excede.

Volviendo al cruce entre la economía y la estadística, encontramos otras dos figuras relevantes en la segunda mitad del siglo XIX (anotadas en este caso en las genealogías) que reproducen este mismo sentido. El primero de ellos es William Farr, epidemiólogo británico y presidente de la Oficina General de Registros civiles (GRO) y encargado de elaborar uno de los primeros censos de población modernos, que estableció una serie de parámetros estadísticos basados en el valor de capitalización de los individuos para definir nuevos tipos impositivos a la “propiedad” que representaba su capital humano. Otro estadístico relevante es Joseph Nicholson, que en 1891 publicó un artículo con el nombre «The Living Capital of the United Kingdom», donde concluía que el capital “vivo” de la nación era superior su capital “muerto”, en referencia al capital tangible (Dublin; Lotka 1930, 12-17).

1.2 Siglo XX.

La mayoría de las referencias al “capital humano” a principios del siglo XX reproducen la misma lógica y el mismo sentido estadístico del XIX. Son relevantes algunos artículos sobre el coste económico de las vidas perdidas en la Primera Guerra Mundial, como el que publica Harold Boag en 1916: «Human Capital and the Cost of War», o algunos textos donde (en lugar de capital humano) se utiliza el sintagma “recursos humanos” para referirse al valor del trabajo cualificado que incorporan los individuos de un territorio o de una empresa. Una de las primeras menciones a este concepto se encuentra en *Industrial Goodwill* (1919), de John R. Commons, un autor muy influyente en los desarrollos posteriores de las TCH (Kaufman 2008, 187-188). En todos estos casos el individuo es una forma de capital porque representa,

factores productivos, haciendo del capital y de la tierra *agentes* “que venden sus servicios, los cuales denomino *servicios productivos*” (*ibid*, 15-16). Sólo en este sentido se puede pensar el salario como un rédito. El asunto en juego (quizás más relevante de lo que, a primera vista, parece) es la inclusión de la perspectiva del capital —y, por tanto, del capitalista— para analizar el papel del trabajador en las sociedades capitalistas, pero no exactamente (o no transparentemente) como capital para sí, sino más bien para explicar algo que siempre ha estado presente en la economía política clásica (sobre todo en Marx): que en condiciones capitalistas los agentes económicos son compradores y vendedores. Aunque sea algo ambigüo, personificar factores no equivale a pensar al individuo como su propio rendimiento y, en cierto modo, el vínculo entre lo humano y el capital que presenta es del orden de una personificación pedagógica. Es decir: su objetivo es, sobre todo, mostrar dos posiciones del individuo en el mercado capitalista: la del patrón que vende mercancías y compra fuerza de trabajo y la del trabajador que compra mercancías y vende fuerza de trabajo.

como reza el título de otro de los primeros artículos donde se escribe “capital humano”, un “valor social” en condiciones capitalistas (Barriol 1910, 28: «La valeur sociale d’un individu»). Es decir: lo es no desde un punto de vista subjetivo (para sí), sino desde el punto de vista objetivo del propio capital (para otro). Este es, también, el sentido de los informes estadísticos, de los balances contables sobre el precio de los esclavos, de los debates sobre la financiación y los sistemas impositivos y el de la reflexión de la economía clásica que hemos visto. También el de su crítica. En todos ellos, el capital que se asocia a un individuo es siempre el capital que representan (en plural) los individuos. Es decir: el conjunto de habilidades humanas; un valor demográfico del capital. Este es también el sentido que movilizan (inconscientemente) las genealogías de Kiker y Teixeira, pues, al no reconocer un segundo sentido (el que hace al individuo una forma de capital *para sí*) se niega, implícitamente, la posibilidad de reconocer *alguno*. La pregunta que cabe hacerse entonces es: ¿cuándo y por qué el capital humano se expresa subjetivamente?

1.2.1 Israel Dublin, Alfred Lotka y las compañías de seguros

La respuesta, de nuevo, no está exactamente en la teoría económica, sino en uno de sus contornos: el cálculo del valor de las pólizas de seguros. Como puede reconocerse en algunos textos de finales del siglo XIX, el trabajo estadístico que presupone la identificación de los individuos con una forma de capital tenía como aplicación directa el establecimiento de las cuantías medias de las compañías aseguradoras. Es el caso, por ejemplo, de R. Lüttdge y Ernst Engel, dos estadísticos cuyos cálculos acerca del “valor del seguro” [*insurance value*] (Dublin; Lotka 1930, 13-14) fueron utilizados por diversas compañías de seguros de la época —el último de ellos fundó la primera sociedad de seguros hipotecarios de Alemania—. Calcular una póliza implica calcular el valor económico del individuo que la solicita. Es decir, un procedimiento similar al de las predicciones macroeconómicas que contabilizaban las contribuciones humanas a la riqueza de un territorio. Con una modificación. En el caso de los seguros, el cálculo se establece para *un* individuo y en función de *su* salario. Calcular una póliza (la cuantía correspondiente en caso de defunción del asegurado) implica calcular un valor económico individual. Y, para ello, hay que dirigirse a la vida salarial del asegurado. Esta es la medida del capital que incorpora o que representa. Ya no el del país en el que produce, sino el suyo mismo o el de su familia. En estos casos, que el individuo sea una forma de capital lo determina su contribución (en base a un cálculo salarial) respecto a sí mismo (o a su familia). La póliza es, dicho de otra manera, la recompensa por su condición

de capital...respecto a sí mismo. Respecto a este nuevo esquema de comprensión del capital humano, hay dos personajes claves en la literatura sobre el “valor económico del hombre” asociado a las compañías aseguradoras. Israel Dublin, estadístico y vicepresidente de la Metropolitan Life Insurance Company (MetLife), una de las compañías de seguros más importantes de la historia, y Alfred Lotka, matemático y biofísico al que el primero contrató para realizar estudios demográficos y de salud pública. Juntos escribieron *The Money Value of Man* (1930), un libro con cierta influencia en la época cuyo objetivo era muy claro: “poner un precio al individuo [*setting a price on a human individual*]” (Dublin; Lotka 1930, 6). Para ello, establecieron un cálculo en función de los ingresos presentes y futuros, que permite establecer una cifra aproximada del valor útil para las “compañías de seguros” y, en general, para todo aquel que “se inscriba en un seguro para la protección de los miembros de su familia” y que “tenga en mente proveerlos, en caso de que muera, de una suma de dinero lo más cercana posible a lo que les seguiría proporcionando si viviera” (*ibid.*). Es decir, para el cálculo de una póliza. Se trata de calcular la diferencia entre el valor económico que representa al nacer un individuo y el valor económico que representa al morir. Y el criterio de esta diferencia está en los ingresos (presentes y futuros) que recibe. Para ello, Dublin y Lotka establecerán tablas de ingresos, costes y esperanzas de vida y, en base a éstas, se calcularán los ingresos netos, descontando los costes y el número de años posibles. Es en base a lo que podría haber obtenido que se puede calcular el valor económico de una persona al nacer (cf. el apéndice de fórmulas: *ibid.*, 169 y ss.). En esto consiste el libro, que sigue, además, la línea de cálculo iniciada por William Farr en 1853²⁴ e iniciada a su vez por Petty a mediados del siglo XVII. Pero con una diferencia: no se trata aquí de calcular solamente el valor económico de “uno” (o más bien: de todos los “unos”) respecto a “otro” (el producto nacional), sino de calcular el valor económico de “uno” respecto —también— a “uno”. A diferencia de Petty, por ejemplo, la referencia al salario como medida del valor no expresa una suma de ingresos que permite una estimación de la riqueza humana global (en el caso de *Political Arithmetic*, 138 libras por individuo: Cook 2017, 31), sino más bien un valor individual asociado a un salario individual en contraste —este es el objetivo del cálculo de una póliza a medida— con otros valores, salarios y pólizas individuales. Es decir, como sugieren ya al inicio, el individuo encarna un valor económico no solamente respecto a un espacio externo, ya sea “una comunidad, un Estado o el mundo entero”, sino también, “y, antes que nada, [respecto a] el individuo mismo” (Dublin; Lotka 1930, 4-5). Dicho de otra manera, ese *valor* lo “pone él sobre sí mismo” (*ibid.*, 4). De nuevo, el circuito de la valorización empieza y

²⁴ Farr (1853, 2) denomina a la riqueza incorporada en un individuo “Inherent Property”.

termina en el individuo. El objeto es diferente. “Lo que aquí nos interesa es el individuo en tanto que individuo con ingresos económicos estables o en tanto que trabajador asalariado, es decir, en tanto que se sostiene a sí mismo y, según es habitual, a su familia, y en un periodo largo de vida” (*ibid.*, 3). Podemos expresarlo de otra manera. Calcular este valor económico es calcular un stock de capital *porque* lo que se calcula es el “poder adquisitivo capitalizado [*capitalized earning power*]” (*ibid.*, v). No es ya la vida económica de un territorio, sino la “vida humana [la que] en este sentido, debe ser equiparada a una suma de dinero” (*ibid.*, vii).

Aunque en el mundo de los seguros el cálculo del valor salarial influía en la evaluación de las pólizas desde hacía décadas, la atención a la estadística individual en la que trabajaron Dublin y Lotka representaba un cambio cualitativo reseñable. Como recoge Dan Bouk (2015) en *How Our Days Became Numbered* —una historia muy bien documentada de la construcción de las compañías de seguros modernas en Estados Unidos²⁵—, los métodos de cálculo de las aseguradoras de principios del siglo XX se desplazaron desde la predicción media de las cuantías a partir del análisis de regularidades (sobre todo basadas en el método “smoothing”, que consistía en establecer un parámetro a partir de predicciones de mortalidad estables) hacia la atención a las condiciones particulares de cada individuo, desde la salud a sus ingresos. De hecho, como explica Bouk, esta nueva manera de evaluar los riesgos nace del cruce de las exigencias de renovación de la estadística actuarial (producto, sobre todo, de su pérdida de prestigio social a raíz del enjuiciamiento de algunas compañías en el caso Armstrong) y la intervención de los movimientos de Reforma Social, vinculados a su vez a algunas asociaciones eugenésicas. El objetivo de ambos movimientos era *uno*, pues mejorar la salud de los solicitantes representaba un mayor margen de beneficios económicos (a más longevidad más ingresos para las compañías) y sociales. A partir de este cruce, la industria transformará sus funciones (de la predicción de riesgos al control de las vidas) y su alcance (de la vida pública al hogar). Su historia se puede resumir con unos pocos nombres. Por un lado, Brandeth Symonds, director médico de MONY, contrata en 1908 a Dublin para completar sus tablas sobre pesos y alturas y perfeccionar sus proporciones ideales. Al año siguiente, Dublin cede sus servicios a la MetLife, cuyo vicepresidente, Haley Fiske, y su ayudante, Lee Frankel (un académico que estudiaba los nuevos sistemas de seguridad social

²⁵ Igual que en el caso de Elis Cook (2017), el uso que hacemos de este libro se reduce a sus contenidos históricos (a la sucesión de acontecimientos relevantes en la evolución de las compañías de seguros) y a la recopilación de los archivos e informes comerciales y administrativos que recoge. Asimismo, Bouk no realiza ningún análisis sobre el desarrollo futuro de las teorías del capital humano, ni distingue los sentidos que nosotros distinguimos. Tampoco analiza ninguno de los textos económicos que analizaremos en este subcapítulo.

Europeos) se proponen introducir la perspectiva médica en la compañía. A estas tres figuras hay que añadirle una más, seguramente la más importante: Irving Fisher, primer presidente de la American Eugenics Society (1923), uno de los economistas neoclásicos americanos más importantes de la época (para Schumpeter “el más grande”: 1994, 954) y el principal acreedor histórico (así lo reconocen Gary Becker y Theodore Schultz) del capital humano en su sentido contemporáneo. En 1913, Fisher, que preside el Life Extension Institute, se asocia con el MetLife para ofrecer a sus asegurados un examen médico anual y gratuito —la antesala del chequeo médico mutualista—. Aunque su objetivo personal es la mejora de la higiene personal de los americanos²⁶, su colaboración con las compañías de seguros es estable durante años (Bouk 2015, 122-135). De esta colaboración y este proyecto saldrá, entre otras cosas, un libro conjunto con Eugene Fisk: *How To Live* (1915) (un libro divulgativo sobre normas y modelos higienistas de vida, del que se vendieron cientos de miles de copias y del que las compañías aseguradoras distribuyeron millones de ejemplares: Dimand; Geanakoplos 2005, 6), respecto al cual *The Length of Life. A study of the life table*, publicado dos décadas más tarde (1936) por Dublin y Lotka puede considerarse una continuación. En todos estos casos, el público objetivo (de los textos, de los programas médicos y de las pólizas de seguros) era la clase media blanca americana de la época, que buscaba medidas de protección privada ante las inestabilidades sociales y económicas de la época. La novedad de su perspectiva está en la prevención, que representa —por lo demás— el núcleo normativo del movimiento de reformadores sociales. Como resume Bouk, “para el futuro de la evaluación de riesgos [*risk making*] ya eran tan importantes la vida como la muerte” (2015, 146).

En cierto modo, los discursos (y las medidas) presentes en estos espacios cruzados son una expresión temprana de la categoría «capital humano» tal y como la desarrollaron unas décadas más tarde Jacob Mincer, Theodore Schultz y Gary Becker. Por un lado, el circuito del capital humano que analizan los seguros, entre el valor del individuo como capital y su salario, es el mismo que está (como veremos) a la base de los análisis sobre la desigualdad salarial de los economistas de Chicago. Por otro lado, este mismo circuito (que empieza y termina con el individuo) representa un espacio donde las acciones del individuo son, como en el caso del cuidado de la salud, una contribución a su valor. En el caso de las pólizas, ese valor lo

²⁶ También se recuerdan de Fisher los muchos panfletos que escribió justificando la prohibición del alcohol en base a criterios productivistas, la necesaria reestructuración cartográfica del mapamundi, la necesidad de establecer un nuevo calendario laboral y, en general, todos los artículos y libros que publicó sobre asuntos relacionados con la salud (la higiene personal, las dietas o el vegetarianismo) y con el alargamiento de la vida. Cfr. Dimand (2019, 224)

representa la indemnización; en el caso del capital humano de la década de 1960, ese valor lo representa el rendimiento de las inversiones que realiza el individuo sobre sí mismo. Sobre esto volveremos en el siguiente capítulo. Ahora debemos continuar con Irving Fisher. Además de sus textos sobre el valor económico del individuo con fines empresariales o sociales (en la línea del texto de Dublin y Lotka), su mayor contribución a las teorías del capital humano es *teórica*. Como veremos, algunas de sus obras son una explicación desde la teoría económica (seguramente la primera) de esa misma asociación. (O, si queremos, una prolongación analítica de la comprensión del individuo como capital para sí mismo). Primero analizaremos la teoría del capital de Fisher centrándonos en la subsunción del individuo bajo esta categoría. Para ello haremos también referencia a su proyecto de ampliación semántica de este factor productivo y a la distinción entre capital y renta (*income*).

1.2.2 Irving Fisher y la fundamentación teórica del capital humano

Irving Fisher (1867-1947) es, sin duda, el nombre más repetido en las listas de acreedores históricos del concepto de capital humano²⁷. Además de por esta asociación (que es, por otro lado, la que nos interesa), la figura de Fisher es relevante para la historia del pensamiento económico en bloque. De él dijo Schumpeter (en su *Historia del análisis económico*) que podría ser legítimamente considerado “el más grande economista científico norteamericano” y que su libro *The Nature of Capital and Income* (1906) “es (o debería ser) la base del moderno análisis de la renta” (1994, 954 y 953 respectivamente). Fue, además, uno de los economistas más citados en el ámbito académico a principios del siglo (Dimand; Geanakoplos 2005, 3-4). Y aunque su fama se vio algo interrumpida por los malos análisis que realizó sobre los posibles efectos de la crisis del 29, su teoría del interés y su teoría cuantitativa del dinero (sintetizadas en la llamada “ecuación de Fisher”, que ajusta el interés nominal al interés real y a la inflación) influyeron en gran parte de la teoría económica de las décadas siguientes. Por lo demás, Fisher es también recordado como uno de los primeros economistas en aplicar la forma y el método matemáticos a objetos clásicos de la economía (fundó la «Econometric Society» en 1930) y también por sus estudios sobre contabilidad.

La obra de Fisher es bastante amplia. Nuestro interés en este apartado es comentar, por un lado, su proyecto (entre gnoseológico y filológico) de ampliación semántica del sintagma capital, que pasa a englobar todo objeto económico y que implica una nueva taxonomía de

²⁷ Por ejemplo: Schultz (1959; 1971a, prefacio; 1972); Mushkin (1962a); Bowman (1966)

los factores productivos. Y, por otro lado, la distinción entre capital y renta (*income*²⁸) y su vínculo con el tiempo. Ambos espacios aparecen teorizados en diversos artículos de finales del XIX («What is capital?», de 1896 y «Senses of capital» y «The Role of Capital in Economic Theory», ambos de 1897) y sobre todo en *The Nature of Capital and Income*, publicado en 1906. Respecto a estos espacios y estos textos, nos centraremos, a su vez, en la representación del individuo. A otros espacios de la obra de Fisher volveremos en otros apartados²⁹.

La teoría del capital comienza a elaborarse en algunos de los artículos que hemos mencionado. En «Senses of capital» (1897a), por ejemplo, Fisher distingue ya cuatro formas en las que se puede representar el capital. Como cantidades de riqueza y como valor de esa riqueza, como cantidades de propiedad y como valor de esa propiedad. Ahora bien, la “propiedad” hace siempre referencia a un derecho sobre la “riqueza”, por lo que las cantidades y los valores del capital hacen referencia a una misma cosa. Riqueza, propiedad, valor y cantidad son, en fin, expresiones o (como sugiere el título) sentidos complementarios de una misma categoría. Hay, entonces que redefinir esa categoría. Y si (re)definimos la riqueza o el capital como la serie de “objetos materiales útiles en propiedad” (*ibid.*, 201) (*useful appropriated material objects*), entonces —continúa Fisher— el ser humano cae bajo esa categoría: es material, “igual que un caballo o un buey” y es también propiedad, ya sea de otra persona, como en el caso de las sociedades esclavistas, o de sí mismo, “como en el caso de la libertad” (*ibid.*) (es decir, como en el caso del trabajador libre, asalariado, del capitalismo). O, como escribe unos años más tarde, el ser humano es un capital donde “el propietario y el objeto en propiedad (...) coinciden” (Fisher 1906/1919, 5).

Este hilo de definiciones se retoma, aunque con ciertas variaciones, en *The Nature of Capital and Income* (1906/1919). Es importante aclarar, antes de nada, que se trata sobre todo de un libro de economía contable (el célebre economista y premio Nóbel James Tobin se refiere a *The Nature* como “un sofisticado tratado de contabilidad”: Tobin 2005a, 213) cuyos conceptos se construyen por conexiones lógicas (casi silogísticas: si capital es X, entonces individuo es capital, por ejemplo) en torno a definiciones. Respecto a las que acabamos de comentar, Fisher distingue ahora tres grupos de riqueza: la tierra, las mercancías, y el ser

²⁸ Así se traduce en la edición española de *La España Moderna* (Fisher, 1922)

²⁹ Sobre todo a su teoría del interés (por lo general más reconocida posteriormente que la teoría del capital que comentaremos ahora), presente en *The Rate of Interest* de 1907 y luego en 1930a en *The Theory of interest as determined by impatience to spend income and opportunity to invest it*, y de la que hablaremos en el capítulo 9.1. Y también a su teoría de la contabilidad, presente también en *The Nature of Capital and Income* (Fisher, 1906/1919) y de la que hablaremos en el capítulo 6.2.

humano. Respecto a estas, el capital es el “*stock* de riqueza que existe en un momento concreto” (*at an instant of time*: Fisher 1906/1919, 52). Por una derivación lógica, la tierra, las mercancías y los seres humanos son —de nuevo— formas de capital. Por lo general, la riqueza (o el capital) se define por su efecto. Algo es riqueza en la medida en que proporciona un servicio económico. Por eso es posible reunir tanto lo material (la tierra) como lo inmaterial (su fertilidad) en el mismo concepto. Y esto aplica, de nuevo, también al individuo:

“La ‘fertilidad’ de la tierra no debe contabilizarse como riqueza al margen de la tierra en sí misma; es la ‘tierra fértil’ lo que representa la riqueza. La ‘habilidad’ de un mecánico no representa la riqueza junto al hombre en sí mismo; es el ‘mecánico cualificado’ [*skilled mechanic*] lo que debe identificarse con la categoría de riqueza” (Fisher 1906/1919, 9)

Este análisis analítico representa también una nueva taxonomía. Respecto a las clasificaciones clásicas de los factores de producción (generalmente tripartitas, como hemos comentado ya: capital, trabajo y tierra). Y también respecto a las clasificaciones clásicas de la riqueza (generalmente infinitas y ordenadas por criterios aleatorios —material, inmaterial, productiva e improductiva, etc.— que Fisher, precisamente, quiere superar³⁰). Capital es la categoría que las reorganiza. Es el *único* factor de producción y es *toda* la riqueza.

Aunque se trata de una ampliación de categorías útil para otros ejercicios (sobre todo contables, como veremos en otro apartado), por el camino ya se está construyendo un nuevo sentido. Por un lado, se representa un proceso de ampliación semántico que acompaña a un proceso de ampliación social. Este doble proceso había sido ya objeto de reflexión en economistas como John Rae (que, en base a una definición instrumental del capital como riqueza que contribuye a la producción, absorbe también la tierra y los recursos naturales: Boldizzoni 2008, 66), Stuart Mill, Nassau Senior (al que Marx dedica un célebre capítulo de *El Capital*) o, en paralelo a Fisher, Frank Knight. En el caso de Fisher, la ampliación es doble. No sólo se amplía la presencia del capital sobre el resto de los factores, sino que se hace posible por una definición previa de lo que se entiende por capital. Es decir, este imperialismo productivo del capital³¹ es equivalente al imperialismo semántico del capital. Como escribe el propio Fisher, hay que dejar atrás la “historia natural” de las taxonomías infinitas y realizar

³⁰ Aunque, como aclara el propio Fisher (1897a, 201 y 1906/1919) otros tantos iniciaron el camino: Petty, Say, Roscher, Wittstein, Walras, Engel, Ofner, Nicholson o Pareto.

³¹ “Imperialismo económico”, que en este caso es un imperialismo del capital, es un concepto clave para la comprensión (y autocomprensión) de la Escuela de Chicago. Cf. para un análisis detallado del concepto: *Anexo 1. La Escuela de Economía de Chicago (Chicago School of Economics)*

una “teoría positiva del capital” (Fisher 1897a, 213). Y aunque (siguiendo aquí en parte a Marx: “aún más cómodo, naturalmente, es no entender por valor absolutamente nada. Se puede entonces, sin ceremonias, subsumir todo en esa categoría. Así lo hace, por ejemplo, Jean-Baptiste Say. ¿Qué es ‘valeur’? Respuesta: ‘Lo que vale una cosa’; ¿y qué es ‘prix’? Respuesta: ‘El valor de una cosa expresado en dinero’. (...) Es, en todo caso, un método sencillísimo de averiguar el *why* y el *wherefore* de las cosas” —Marx 2017, Libro I, 621, nota 26), decir que todo es capital es como no decir nada, el éxito académico —más allá de la influencia fisheriana— de esta ampliación semántica es más que evidente³². O, al menos, respecto a las teorías del capital humano. Como escribe Schultz, el vínculo que establecen estas teorías entre sujeto y capital sólo es posible por esa ampliación de vocabulario:

“He intentado mostrar que el estado de nuestro conocimiento sobre la inversión en el ser humano es muy escaso. Nuestros valores y creencias han impedido en gran medida que pensemos sobre ello con claridad. Los economistas también han pasado por alto la importantísima contribución que el creciente stock de capital humano ha llegado a jugar en la economía. Una noción de capital restringida a la propiedad tangible no se hace cargo de esta contribución. Por eso es necesario una noción mucho más completa y exhaustiva; una noción que incluya al capital humano” (1959, 117; cursiva nuestra).

Por otro lado, (y como avala, además, la precaución retórica con la que Fisher introduce al individuo bajo esta ampliación del capital; una precaución que recuerda a la de las TCH con el mismo objeto), hablar de un humano que es capital o de un capital humano implica un doble proceso de *cosificación* (del ser humano) y de *descosificación* (del concepto de riqueza). Para Fisher, el peso de la definición (de riqueza, de capital) está en lo subjetivo. “La riqueza es riqueza solamente debido a sus servicios; y los servicios son servicios solamente porque responden a un deseo [*desirability*] en la mente del hombre y a las satisfacciones que el hombre

³² Sirvan como ejemplo, en primer lugar, la definición que da el editor del *Cambridge History of Capitalism* (en dos volúmenes) del capital: “a factor of production that is somehow physically embodied, whether in buildings and equipment, or in improvements to land, or in people with special knowledge” (citado en Levy, 2017, 3). Y, en segundo lugar, la lista que recoge Hodgson (2014, 12-13) de los estudios contemporáneos en torno al sintagma capital —y entre los que no faltan, evidentemente, los de Pierre Bourdieu: “natural capital (Johnson, 1909), health capital (Grossman, 1972), religious capital (Azzi and Ehrenberg, 1975), linguistic and cultural capital and symbolic capital (Bourdieu, 1977), reputational capital (Veljanovski and Whelan, 1983), social capital (Bourdieu, 1986; Coleman, 1988, 1990; Putnam, 1995), organisational capital (Tomer, 1987; Klein, 1988), academic capital (Bourdieu, 1988), cultural or consumption capital (Becker and Murphy, 1988), cognitive capital (Rescher, 1989), symbolic capital (Bourdieu, 1990), environmental capital (Hartwick, 1991), self-command capital (Lindenberg, 1993), network capital (Sik, 1994), personal capital (Dei Ottati, 1994; Becker, 1996), political, social and cultural capital (Mouzelis, 1995), intellectual capital (Edvinsson and Malone, 1997), resource capital and institutional capital (Oliver, 1997), spiritual capital (Verter, 2003), individual trust capital (relational capital) (Castelfranchi *et al.*, 2006), collective trust capital (Castelfranchi *et al.*, 2006), street capital (Sandberg and Pedersen, 2009), erotic capital (Hakim, 2011)”

espera que le proporcionen [*to render*]” (1906/1919, 41). Es decir, la materia de la riqueza, aquello que la hace ser riqueza, está en la satisfacción que produce. Y el precio de subjetivar lo objetivo (de desmaterializar la riqueza) es objetivar lo subjetivo (cosificar al individuo). Aún así, este es su proyecto teórico. En torno a todos estos vínculos³³, Fisher podrá distinguir el capital de la renta (*income*), que es el objetivo del libro.

Continuemos con su argumentación. El capital, comenta Fisher, es una cantidad de riqueza que existe en “un instante temporal concreto” pero también una cantidad de riqueza “producida, consumida, intercambiada o transportada durante un periodo de tiempo” (*ibid.*, 51) La primera es un *stock* o fondo (*fund*) y la segunda un flujo (*flow or stream*). Esta distinción tiene muchas aplicaciones, siendo “la más importante (...) diferenciar entre capital y renta. El capital es un fondo y la renta un flujo (...) Hay otra diferencia importante, a saber: que el capital es la riqueza y la renta es el servicio de la riqueza” (*ibid.*, 52). En base a ello, “a un *stock* de riqueza que existe en un instante temporal se le puede llamar capital” y “a un flujo de servicios en un periodo de tiempo se le puede llamar renta”. Por tanto,

“una casa en acto [*now existing*] es capital; el refugio que ofrece o la renta monetaria que puede proporcionar es su renta. Los ferrocarriles del país son capital; sus servicios de transporte o los dividendos que resulten de la venta de estos servicios son la renta que rinden [*the income they yield*]” (*ibid.*, 52-53)

Por tanto, el capital es un fondo, la renta es un flujo, el capital es riqueza, la renta son sus servicios (*services* o *outgo*). O, traducido a un plano antropológico, el capital es el deseo (*desirability*) y la renta es su satisfacción (*satisfaction*) (*ibid.*). Aunque tenga efectos léxicos más profundos, la diferencia entre el capital y la renta es, por tanto, una diferencia temporal.

Pero, ¿cómo afecta esto a nuestro objeto, que es también el objeto del capital humano: el sujeto? Si el individuo es capital (en base a lo que dijimos ya al principio), sus rentas serán las rentas asociadas a su condición de capital. Y así como “la renta de cualquier instrumento se corresponde con el flujo de servicios que presta ese instrumento [y] la renta de una comunidad es el flujo total de servicios de todos los instrumentos [,] la renta de un individuo

³³ Así resume Fisher las definiciones establecidas hasta el momento: “We have seen that wealth consists of material appropriated objects, and property, of rights in these objects; that wealth in its broadest sense includes human beings, and property in its broadest sense includes all rights whatsoever; that services are the benefits of wealth, satisfactions the enjoyment of services, and desirability or utility the desire for wealth, property, services, or satisfactions; that prices are the ratios of exchange between quantities of wealth, property, or services; and, finally, that value is the price of any of these multiplied by the quantity. These concepts are the chief tools needed in economic study” (Fisher, 1906/1919, 51)

es el flujo total de los servicios que le rinden *a él mismo* [*services yielded to him*] sus propiedades” (*ibid.*, 101; cursiva nuestra). Es decir, sus propiedades materiales (la casa antes mencionada, pero también otros objetos que consume) y también la actividad laboral que realiza en tanto que propietario de sí mismo. La renta del capital que es el individuo la forman, por tanto, las rentas de su consumo (de los bienes que adquiere y que Fisher llama “servicios objetivos disfrutables” [*enjoyable objective services*], los cuales incluyen “la alimentación, el refugio, vestirse, arreglarse, la asistencia personal, los servicios de diversión o recreación, la educación, y los servicios que satisfacen la vanidad [*gratification of vanity*]”; *ibid.*, 165) y las rentas de su trabajo (su salario).

Como vemos, el sentido del vínculo entre el capital y el individuo es ahora más evidente. El individuo es capital no porque produzca renta sino porque produce renta “to him”, *para sí*. Es capital (también) para sí mismo. Más bien: es capital y renta de sí (porque todo capital es una renta en acto y toda renta es un capital diferido). El vínculo entre categorías tiene como principio y como final al individuo. Es un vínculo subjetivo casi tautológico (soy capital en tanto que produzco mi propia renta en tanto que soy capital).

Aunque este sea el sentido que nos interesa de la obra de Fisher (pues es el sentido oculto y, en tanto que oculto, específico, de las futuras teorías del capital humano), parte de los discursos que hemos reseñado incluyen también referencias al otro. Es decir, al capital humano respecto al individuo *y* al capital humano respecto a un espacio externo. Esta compatibilidad proviene de la compatibilidad de los resultados (y los objetivos) de sus análisis. Así, por ejemplo, en 1909 Fisher escribe el informe *Report on National Vitality: Its Wastes and Conservation* (presentado en una comisión parlamentaria dirigida por Theodore Roosevelt y Gifford Pinchot), donde la población americana es presentada como un conjunto de recursos humanos que deben ser conservados (Bouk 2015, 127). Ocurre lo mismo en otros autores. Es el caso de Dublin, cuyo trabajo para las compañías de seguros fue en varias ocasiones complementado con la elaboración de informes de salud pública que reproducían esa misma idea (por poner el ejemplo más célebre: «Economics of World Health»). Esta tensión entre lo privado y lo público, entre el valor del individuo para sí mismo y para un territorio o una administración o —dicho con los términos que venimos empleando hasta ahora—, entre el “para sí” y el “para otro”, fue genialmente expresada por Lotka en un

artículo publicado en 1925: «The Value of Human Life»: “El valor es relativo, y si se espera de esta palabra un significado definitivo, debemos especificar no sólo que hay una persona valorizada [*valued*] sino también para *quién* [*for whom*] en concreto ese individuo representa un valor” (citado en Bouk 2015, 165; cursiva nuestra). Como escribe Lotka, el valor de este capital humano no es el mismo (ni representa lo mismo) respecto al individuo que respecto al territorio. Así se lo explicaba a Dublín en una carta privada escrita un año después: “Nuestros cálculos están totalmente justificados siempre que limitemos nuestras afirmaciones a (...) el valor de un hombre *para su familia*” (*ibid.*, 167). Como veremos, esta tensión entre el individuo y la población o entre el salario y la riqueza es, en cierta manera, la tensión que atraviesa los discursos posteriores de las Teorías del Capital Humano.

Capítulo 2. El discurso estadístico del capital humano

“The beauty of accounting and discounting is that we can take the cost of education or we can transform the earnings from education and call it human capital”

Schultz, «The Reckoning of Education as Human Capital» (1970, 229)

En uno de los primeros artículos académicos donde el capital humano se presenta como categoría científica, Theodore Schultz escribe:

“aunque es obvio que la gente adquiere habilidades útiles y conocimientos, no es tan obvio que estas habilidades y este conocimiento son una forma de capital, que este capital es, substancialmente, el producto de inversiones deliberadas, que este capital ha aumentado en las sociedades occidentales a un ritmo mucho más rápido que el capital convencional (no humano), y que este crecimiento bien puede ser el rasgo más distintivo del sistema económico” (Schultz 1961a, 1).

Si bien no es una definición sintética de nuestro objeto de estudio, se trata de un resumen perfecto del orden lógico de su construcción conceptual. Habilidades y conocimiento como capital; capital que es producto de una inversión previa; protagonismo macroeconómico de este capital en las sociedades avanzadas. Con ello podemos comenzar a responder algunas preguntas clave alrededor del capital humano: ¿para qué surge? ¿qué explica? ¿cómo se produce u obtiene?

Como cualquier otro concepto académico, Capital Humano hace referencia a muchos textos y contextos. También a una serie de autores principales. En su caso, estos son, sin duda, Jacob Mincer, Theodore Schultz y Gary Becker. Los tres escriben los primeros artículos donde “capital humano” es la categoría central del análisis. Los tres participan en lo que puede considerarse la primera publicación homogénea sobre el tema: el suplemento monográfico publicado en el *Journal of Political Economy* en 1962 (vol. 70, No. 5, Part 2: “Investment in Human Beings”), que recoge las intervenciones presentadas el año anterior en un congreso celebrado en Nueva York y organizado por los dos últimos con el apoyo de la Carnegie Corporation. Y los tres pertenecen a la tercera generación de economistas

formados y empleados por el Departamento de Economía de la Universidad de Chicago, la principal institución académica en la lucha (también política) contra el keynesianismo en Estados Unidos desde 1930 hasta aproximadamente la década de los 1970, con el mayor número de Premios Nóbel en Economía de la historia, y (a pesar de sus distintas corrientes internas) una de las escuelas con mayor homogeneidad teórica (sobre todo: la defensa del método y la política monetarista) de la época [cfr. para una revisión detallada de la teoría económica y política de este Departamento el *Anexo 1: La Escuela de Economía de Chicago (Chicago School of Economics)*].

i. Jacob Mincer (1922-2006). Es considerado el padre fundador de la economía del trabajo moderna (*modern labor economics*)³⁴ [cfr. para una revisión detallada de esta subdisciplina económica, a la que pertenecen gran parte de los presupuestos analíticos y de los problemas a las que las TCH dan respuesta el *Anexo 2: La Economía del Trabajo (Labor Economics)*] y , entre otras cosas por la manera de abordar tres de los objetos de estudio con más recorrido en este campo: i) el estudio de las causas de los niveles salariales a nivel individual a partir de la categoría de capital humano, ii) el estudio de los flujos de mano de obra desde el lado de la oferta (la incorporación de nuevos grupos sociales al mercado de trabajo, por ejemplo), iii) el estudio de la movilidad laboral. En el ámbito específico del capital humano, su tesis doctoral («A Study on Personal Income Distribution», de 1957 y de la que el libro *Schooling, Experience and Earnings*, de 1974, es una revisión actualizada) es considerada la primera contribución relevante a los estudios sobre Capital Humano (Teixeira 2007, 8 y 12). Asimismo, el artículo que publica en 1958 («Investment in Human Capital and Personal Income Distribution») puede considerarse la primera mención a este concepto en el sentido con el que hoy en día se identifica. En estas y otras referencias, Mincer estudió el nexo entre niveles salariales, niveles de estudios y niveles de experiencia laboral. Del análisis de estos parámetros proviene la que seguramente sea su contribución más reseñable al ámbito de las TCH: las estimaciones estadísticas establecidas en base a una fórmula compensatoria entre salario y capital humano (la conocida como “función de ingresos de Mincer”). Este procedimiento (establecer ecuaciones numéricas fiables y reproducibles que midan los valores asignables al capital humano en base a las inversiones realizadas) será, por lo demás, la estructura de la mayoría de los trabajos en torno al CH desde la década de 1960 hasta la

³⁴ Así se titula, por lo demás, el monográfico más riguroso dedicado a su obra: Teixeira (2007) *Jacob Mincer. A founding father of modern labor economics*.

actualidad. En este sentido, decir capital humano es decir siempre correspondencia entre formación y salario.

ii. Theodore W. Schultz (1902-1998). La obra de Th. Schultz representa el mejor ejemplo del alcance metodológico (es decir: no sólo en tanto que objeto de análisis independiente) del capital humano. Sus ámbitos de investigación principales fueron siempre (desde aproximadamente 1930 hasta los años 1990; fallece en 1998) la economía agraria y la economía del desarrollo. Entre ambas, la lógica y el método del CH juegan un papel fundamental. Respecto al primer espacio, Schultz, que nació en una familia de granjeros en Dakota del Sur, realizó estudios i) sobre los rendimientos asociados a la producción agrícola, ii) sobre la gestión eficiente de la granja como unidad económico-empresarial, iii) y, en general, sobre la influencia de las oscilaciones macroeconómicas (también al nivel de la política económica) sobre el mundo de la agricultura en general —sobre todo, al nivel de los efectos sobre los precios. Por otro lado, sus investigaciones sobre economía del desarrollo (*development studies*: el estudio económico de territorios y/o sectores económicos en vías de desarrollo³⁵), que motivaron el premio Nóbel que recibió en 1979, incluyen estudios sobre la transformación de los sistemas productivos agrícolas y sobre la “economía de la pobreza” («The Economics of Being Poor», 1980b, es el título de la charla que impartió al recibir el Nóbel). El capital humano, del que escribió varios artículos y libros monográficos (Schultz 1971a; 1981) (principalmente en torno a la educación y su vínculo con el crecimiento y el desarrollo económico de los territorios) representa, además de un objeto, un *esquema* a partir del cual producir preguntas y respuestas en el análisis económico. Lo vemos, por ejemplo, en sus estudios sobre los rendimientos de la producción agrícola, que deben tener en cuenta el componente cualitativo de la productividad (espacio que ocupará más tarde el CH), o también en sus análisis sobre la recuperación económica de Alemania tras la segunda guerra mundial (Nerlove 1999, 728, 734, 735). En ambos casos, la pregunta por el cálculo de lo cualitativo en una estimación económica acabará siendo la pregunta por el CH. Por otro lado, la economía de la pobreza es, por lo general, una aplicación de la lógica operativa del CH: se trata de echar mano de conceptos como inversión, coste de la inversión, rendimiento, consumo productivo o preferencia temporal para explicar el ajuste y el desajuste económico de los hogares pobres. Por lo demás, el uso y la representación del capital humano en la obra de Schultz tiene un doble interés añadido. De un lado, Schultz puede considerarse el primer

³⁵ Cfr. para un análisis de la precedencia histórica de las teorías neoliberales del desarrollo económico (y del concepto y discurso mismo de “development” y “underdevelopment”) respecto a las teorías de izquierdas (como la teoría de la dependencia o de sistemas-mundo): Plehwe (2009b)

sistematizador del universo conceptual del CH, sobre todo en torno a la definición (ampliada) de inversión y a la idea (ampliada) de consumo como consumo productivo. De otro lado, en los textos encontramos un tono más literario o natural (no lógico) de lo habitual, sobre todo en contraste con la norma econométrica que domina este tipo de análisis.

iii. Gary S. Becker (1930-2014). El más célebre de los tres y el más reconocido en relación con el estudio del capital humano. Su obra sobre este concepto, que es también la más extensa, representa su consolidación empírica y el principio de su diversificación temática (y, por consiguiente, de su especialización). Para comprender los usos del capital humano en su producción teórica hay que reconocer el hilo conductor que la atraviesa: el *economic approach to human behaviour*³⁶. Dicho rápidamente: la aplicación de soluciones y respuestas económicas a problemas y preguntas no económicas. Estas preguntas pueden resumirse en una sola: ¿qué hay detrás de las decisiones de los individuos y los colectivos? El criterio de las respuestas, también: la gramática y el método de la economía. Se trata de una cuestión de “enfoque”. El contenido económico de este enfoque económico (pues decir solamente “económico” es abstraer muchas particularidades dentro de la ciencia económica como disciplina) puede resumirse en tres aspectos básicos: i) un objetivo maximizador del beneficio al que precede un cálculo, ii) una función estable de las preferencias, y iii) la influencia, mediante precios, de una multiplicidad de mercados. Cálculo maximizador, preferencias estables y precios. Estas son las razones que explican el objeto estudiado. Es decir: todo el comportamiento humano. “...todo el comportamiento humano puede considerarse como un conjunto de participantes que maximizan su utilidad a partir de un conjunto estable de preferencias y que acumulan una cantidad óptima de información y otros *inputs* en una variedad de mercados” (Becker 1976b, 14). Veamos algunos ejemplos en función de su campo de aplicación³⁷:

iii.a. El individuo. Podemos clasificar en este espacio los estudios sobre inversiones en materia de educación y formación laboral, el ámbito más explícitamente cercano a lo que conocemos por capital humano. Igual que Schultz y Mincer, estos estudios se centran en medir los niveles salariales en proporción a los niveles educativos y formativos, así como en calcular el porcentaje de sus rendimientos por grupo social, sector profesional o por territorio. También los estudios sobre la distribución del tiempo (aunque en ocasiones se incluye también a la familia), que parten del

³⁶ Así se titula uno de los libros más célebres de Becker (1976a)

³⁷ Se trata de una clasificación propia, no presente en la literatura secundaria.

presupuesto de que el tiempo es un bien económico escaso cuyo uso entra en una función de producción en competencia con el dinero.

iii.b. El hogar (*household*) y la familia. Alrededor del hogar/familia, que se analiza como unidad productiva, Becker realiza análisis sobre fertilidad, matrimonios y mercados matrimoniales, distribución en el uso del tiempo (por géneros, por ejemplo), división sexual de las tareas en el hogar, etc.

iii. c. El espacio social. Más allá del individuo y la familia, encontramos análisis sobre el crimen y la justicia penal, sobre discriminación racial, sobre democracia y política o sobre especies animales, por poner algunos ejemplos. Es el apartado analítico al que menos espacio dedicaremos en la investigación. Vale la pena, por ello, resumir el desarrollo interno de algunos de estos temas. Por ejemplo, en «Effective Discrimination» (1957/1971b), Becker analiza las pérdidas económicas asociadas a la discriminación: cuando un grupo social discrimina a otro (en base a lo que Becker llama “un gusto por la discriminación [*a taste for discrimination*]”; *ibid.*, 20) ambos grupos reducen sus “ingresos netos”, pues, a mayor segregación, menos comercio —y viceversa—; para ello, Becker establece cálculos en torno a una función de producción que asigna valores máximos y mínimos de diferencias de ingresos en función de diversas situaciones más o menos discriminatorias. Asimismo, en «Competition and Democracy» (1958) un análisis de la democracia según el modelo de la empresa (“una democracia ideal es muy similar a un sistema ideal de empresas libres en un espacio mercantil”: 1958, 34), Becker concluye que i) los monopolios políticos —igual que los empresariales— son negativos (pues el precio es superior a los costes marginales) y la competencia es positiva, ii) que el electorado es a la política lo que los consumidores a la empresa y que ambos tienen objetivos tanto económicos como altruistas (*ibid.*, iii) en general, que el sistema político es un sistema empresarial porque todo se reduce a la gestión de la eficiencia, es decir, a la gestión de costes y beneficios. Otro buen ejemplo sería el enfoque económico aplicado a la socialización animal. En «Families in Nonhuman Species» (en *A Treatise on the Family*: 1981/1993), Becker vincula la idea de selección natural a la de actividad o comportamiento económico. Todo proceso de selección natural puede ser leído como una tarea económica. Por ejemplo: “algunas especies invierten mucho en el cuidado de los hijos y en ‘enseñanza’ durante períodos largos de dependencia filial, mientras que otras invierten poco” (1981/1993, 311). De la misma manera, podremos hablar de un “mercado matrimonial” aplicado a otras especies (*ibid.*, 312) o de mercados en general en los que, al igual que ocurre con los

individuos humanos, se reconcilian las diferentes preferencias de los animales en competencia. En resumen, el reino animal, igual que el humano, es un reino económico en la medida en que los unos y los otros, “miembros de todas las especies [,] deben asignar recursos escasos entre usos competitivos en situaciones de mercado y de no-mercado” (*ibid.*, 322). Un último ejemplo es el del análisis del crimen. El presupuesto transversal (y, según, Becker, también la motivación de los análisis) es que el análisis de la criminalidad no debe realizarse a partir de un tratamiento particular de los sujetos criminales —ya sea en torno a la “enfermedad mental o a la opresión social”— sino a partir de un tratamiento común según el cual éstos actúan, igual que el resto de los individuos, racionalmente. Ahora bien, ¿en qué consiste la racionalidad que hay detrás del acto criminal? Así lo explica retrospectivamente Becker en un texto de 1993: “La racionalidad implica que algunos individuos se convierten en criminales por la recompensa financiera [*financial burden*] y otras recompensas derivadas del crimen en comparación con las del trabajo legal, y en función de cuán mal reaccionarían a una condena o en función de la severidad del castigo” (1993, 638). Ahora bien, como aclara a continuación, este esquema no excluye (sino que destaca) el hecho de que “la cantidad de crimen está determinada no sólo por la racionalidad y las preferencias de los potenciales criminales, sino también por el entorno económico y social creado por las políticas públicas, incluyendo los gastos en policía, los castigos para diferentes tipos de crimen y las oportunidades de empleo, escolarización y programas formativos” (*ibid.*). Desde esta consideración por lo racional en un sentido global o ambiental, puede entenderse mejor el objetivo del análisis de una de sus principales investigaciones sobre el tema, publicado en 1968 bajo el título «Crime and Punishment: An Economic Approach»: “¿cuántos recursos y cuánto castigo deben utilizarse para hacer cumplir diferentes tipos de legislación? Dicho de otra manera, aunque algo más rara: ¿cuántos delitos [*offenses*] deben permitirse y cuántos delincuentes [*offenders*] deben ser castigados?” (Becker 1968, 464). Como puede intuirse, el método económico es equivalente al utilizado en otros espacios y objetos: el “cost-analysis approach”. Desde aquí puede entenderse, por un lado, que el impulso a cometer ilegalidades corresponde a un cálculo coste-beneficio que integra los factores antes mencionados y, por otro, que la respuesta institucional se corresponde a un cálculo coste-beneficio que integra el reverso social de esos mismos factores³⁸.

³⁸ Es importante aclarar que, aunque el análisis del crimen, la política y las relaciones animales que acabamos de resumir forman parte de un análisis general del comportamiento social y humano (o animal) desde una perspectiva económica y economicista del que también forma parte el análisis del capital

Se trata, por tanto, de una economía sociológica que es también una sociología económica³⁹. Y el límite de esta economía de las decisiones humanas (y no exactamente de las acciones⁴⁰) es difícil (o imposible) de establecer. Para Becker, este proceder es natural porque la economía (siguiendo la definición que Robbins da de ella) consiste en la gestión de “recursos escasos con fines competitivos” (Febrero; Schwartz 1995, xl)⁴¹. Por lo demás, respecto a esta *economic way of looking at life* (que es el título de la charla que imparte Becker tras recibir el Premio Nóbel en 1992), el capital humano está en el medio. Es, por un lado, un subapartado de este proyecto general (un objeto particular) y, al mismo tiempo, un método para resolver problemas.

Como hemos sugerido desde la introducción a esta Parte I, el medio del discurso del capital humano es estadístico. En el caso de su configuración más explícita y sistemática, que tiene lugar a partir de la década de 1950, el contexto estadístico es especialmente relevante. Parte de ese contexto se resume en la fundación, en 1920, del *National Bureau of Economic Research* (NBER), un instituto de investigación económica privado e independiente del gobierno, financiado con los fondos de las fundaciones Rockefeller y Carnegie y cuyo objetivo (tal y como se puede leer actualmente en la sección histórica de su página web —NBER, s.f.) era aportar una respuesta científica “a las acaloradas controversias en la era Progresista en torno a la distribución de los ingresos”. Aunque “la investigación del NBER está sujeta a una restricción impuesta por sus fundadores: los estudios pueden presentar los datos y resultados de la investigación, pero no pueden hacer recomendaciones políticas ni declaraciones normativas sobre su posible implantación” (*ibid.*), el contexto de su consolidación —la reconstrucción económica tras la Gran Depresión— favoreció su uso como modelo estadístico de cara a la planificación empresarial (además de servir como fuente de

humano, hay respecto a este último una diferencia fundamental que explica que no los incluyamos en nuestra investigación. Nos referimos al hecho de que, aunque el medio de todos los análisis es económico en sentido amplio, el deslance u objetivo del objeto analizado no es —como sí ocurre con el CH— el enriquecimiento o la acumulación de beneficios o capital sino más bien la reducción de unos costes cuya definición no es estrictamente monetaria.

³⁹ De Gary Becker escribió George Stigler (el padre intelectual, junto con Friedman, de la generación de teóricos del capital humano de Chicago) que iba a ser recordado como el arquitecto principal en el diseño de una verdadera ciencia general de la sociedad (Raisian, 1995, xi)

⁴⁰ Esta distinción entre acción y decisión será precisamente uno de los núcleos de la crítica austriaca a la teoría de Chicago. Es a partir de la identificación de Von Mises, (1949/1998) de la economía como “praxeología” o como “teoría general de la acción humana” (*ibid.*, 3), que se podrá distinguir entre una teoría de los a priori (acciones) y una teoría de los a posteriori (decisiones) de las actividades económicas. Cfr. para un análisis de esta distinción, Huerta de Soto (1997 y 2006)

⁴¹ Esta es, por lo demás, la legitimación teórica de todo el “imperialismo económico” (Lazear, 2000) de Chicago, como mostramos en el *Anexo 1*.

legitimación de sus prácticas en un contexto de movilización sindical y de amenaza socialista). La formación de este instituto representó un paso considerable hacia la centralización y profesionalización de la estadística. La mayoría de sus estudios se centraron en el cálculo de los costes de la vida americana (precios), en el cálculo de los ingresos agregados (*aggregated income*; de estos estudios —concretamente del elaborado por Simon Kuznets en 1934— surge la actual medida universal del crecimiento económico doméstico, el GNP o PIB) y en las proporciones de su distribución. Así resumía un artículo del *New York Times* (1958) sus objetos de análisis: “renta nacional, formación y financiación del capital, producción y productividad, problemas laborales, precios, ciclos empresariales, relaciones económicas internacionales y economías extranjeras, finanzas e inversiones” (citado en Cook 2017, 262). Por lo demás, el NBER es (como tendremos ocasión de ver en detalle más adelante) el espacio en el que Gary Becker, Theodore Schultz y Jacob Mincer desarrollaron la mayoría de sus investigaciones y publicaciones sobre el capital humano y la fuente de la mayoría de sus balances estadísticos⁴². Es en torno a este contexto (estadístico, político y sociológico) desde donde hay que analizar el desarrollo de las teorías del capital humano a partir de 1950.

2.1. Problemas económicos y económico-sociológicos.

Como categoría de la ciencia económica, capital humano surge para dar explicaciones de la ciencia económica. Más en concreto, para intentar responder a una serie de problemas expresables estadísticamente, sobre todo relacionados con la productividad, las diferencias salariales en una sociedad y los costes y rendimientos de la educación. Su evolución siguió más o menos el mismo camino: aportar un marco de sentido para la resolución de nuevos problemas macro y microeconómicos y, en ocasiones, económico-sociológicos. En este sentido, capital humano se presenta como una teoría que cumple una función técnica respecto a un conjunto de preguntas técnicas. Así se expresan tanto las premisas (los conceptos, marcos de sentido, vínculos y datos que aporta, así como los problemas económicos a los que quiere dar respuesta) como las conclusiones. Este es, por lo demás, el primer registro o sentido al que nos referimos en la Introducción, el registro hegemónico en el espacio académico, que comienza con el comienzo de los análisis sobre el CH a finales de 1950 y durante la década de 1960 (el núcleo de desarrollo de sus premisas, que gira alrededor

⁴² Para una relación detallada de la estadística macroeconómica y microeconómica del NBER en la época y su influencia directa (y recíproca) sobre el capital humano, cf. Claudia Goldin (2020, 4-7) que incluye testimonios personales de los protagonistas acerca de este asunto.

del suplemento monográfico del *Journal of Political Economy* de 1962 antes mencionado, puede situarse entre 1958-1961, años en los que Jacob Mincer y Theodore Schultz publican sus primeros artículos sobre el capital humano como categoría operativa y 1964, año en que Becker publica el primer libro monográfico sobre el tema)⁴³ y que se prolonga hasta la actualidad. Es también el registro presente en los balances publicados por sus principales autores⁴⁴. A este primer registro del capital humano lo podemos llamar discurso estadístico. Su gramática y sus conclusiones tienen esta forma. Los problemas a los que responde, también. Respecto a estos, capital humano se presenta como una herramienta (estadística) para evaluar resultados estadísticos. Y aunque el trabajo empírico se acompaña siempre de un trabajo teórico, capital humano es siempre una categoría aplicada. Su aplicación es más o menos homogénea y la podemos clasificar de la siguiente manera: problemas macroeconómicos (2.1.1), problemas microeconómicos (2.1.2) y problemas económico-sociológicos (2.1.3).

2.1.1. Problemas macroeconómicos: el crecimiento económico y la productividad de un territorio.

El principal problema macroeconómico al que responde el capital humano (también desde sus inicios y hasta la actualidad) es el crecimiento económico y las variaciones de la productividad de un territorio. Respecto a este problema, también ofrece una explicación-marco sencilla: el CH contribuye a la formación de la riqueza global y representa un factor diferencial —hasta el momento oculto para la teoría económica— en la evaluación del producto interno de un territorio.

Este tipo de objetivo analítico aparece ya como una de las contribuciones principales (y potenciales) de las teorías del capital humano en los primeros textos. Es sobre todo el caso

⁴³ Por orden de mención: Mincer (1958), Schultz (1959; 1960; 1961a), Becker (1964/1993). Fuera de los Estados Unidos, cabe destacar algunos artículos tempranos sobre la “inversión en seres humanos” en el contexto académico francés: “La rentabilité d l’investissement humain” de J. C. Eicher (1960) y *L’épanouissement de l’homme dans les perspectives de la politique économique* de Ankerl Géza (1965). Francia es, además, uno de los principales espacios europeos de la recepción rigurosa de las TCH. Cabe destacar Jean-Jacques Rosa; Aftalion (coords.) (1977), *L’économie retrouvée...*, Henri Lepage (1978) *Demain le capitalisme* y Michelle Riboud (1978), *Accumulation du capital humain* con prólogo de Jacob Mincer. Como recogen los editores de Foucault (2009), estas últimas obras son, seguramente, las obras fuente de las que Foucault se nutrió para escribir sobre el capital humano en esa misma época.

⁴⁴ Desde la lectura de recogida del Premio Nóbel por Gary Becker (1993), hasta los balances escritos por Schultz (por ejemplo, en la introducción de Schultz 1971a o en Schultz 1972) o en la introducción de Mincer (1974b).

de los artículos publicados por Schultz a finales de los 1950 y principios de los 1960 (Schultz, 1958 y 1961a)⁴⁵, donde reivindica la necesidad de incluir el valor de las inversiones en capital humano en las estimaciones donde el factor trabajo (representado en el aumento de las horas trabajadas) y el factor capital (representado en las inversiones en capital físico —es decir, capital no humano, tangible, como la tecnología) no pueden explicar por sí solos los aumentos proporcionales del crecimiento de algunas economías. Hay, en resumen, dos grupos de datos o estadísticas que expresan un desajuste macroeconómico. El primero es el del aumento de los ingresos de los trabajadores en los Estados Unidos entre, aproximadamente, la década de 1930 y la de 1950 (datos presentes sobre todo en los estudios de Kuznets citados por Schultz: 1962, 3, 4). El otro es el aumento del producto nacional, en épocas similares y presente sobre todo en los estudios de Fabricant (también muy citados por Schultz 1961a, 6 y Becker 1962, 9). En el primer caso, la movilidad interempresarial o el aumento de las horas trabajadas no explican todo el aumento de los ingresos. En el segundo caso, las tasas de crecimiento económico son superiores al crecimiento combinado del factor tierra, el factor trabajo y el factor capital (tangible). Hay, en fin, un desajuste entre los valores del *output* o producto (auge de los ingresos) y los del *input* o insumo (recursos destinados a producir esos ingresos: trabajo y capital, dicho rápidamente). “¿Qué hemos hecho exactamente que nos ha proporcionado una tasa de crecimiento económico tres veces mayor que la tasa de crecimiento del trabajo y el capital?”, se pregunta Schultz (1959, 115). La respuesta es más o menos evidente: lo que se ha hecho es no incluir la mejora general de la mano de obra producto de las inversiones en capital humano. Y esta mejora de las habilidades mediante inversiones puede explicar, igual que una mejora tecnológica o un aumento de otro tipo de capital físico, los aumentos en la productividad de una economía. Como representación de valores cualitativos vinculados al capital y al trabajo, el CH resuelve este “puzzle central” (*ibid.*).

Por lo demás, la formalización de esta macroeconomía asociada al CH será uno de los objetivos principales de la teoría. Hay que mencionar dos referencias centrales de la década de 1980: «Increasing Returns and Long-Run Growth» (1986) de P. Romer, y «On the Mechanics of Economic Development» (1988) de R. Lucas. Basándose en el modelo

⁴⁵ Aunque lo más exacto sería remontarse a sus artículos sobre agricultura y economía del desarrollo, publicados entre 1930 (por ejemplo: Schultz 1932) y mediados de 1950 (sobre todo: Schultz 1951 y 1956), que, como señala Marc Nerlove (1999, 735) representan el antecedente más claro de las teorías del capital humano desarrolladas una década más tarde. Una línea de desarrollo similar (sobre todo en torno a la riqueza acumulada en los individuos) es la que ofrece por la misma época el economista del desarrollo Arthur Lewis, con quien Schultz compartió el premio Nóbel (Lewis 1954).

neoclásico de crecimiento endógeno formulado por R. Solow unas décadas antes (sobre todo a partir de «A Contribution to the Theory of Economic Growth», 1956), donde se establecía la existencia de un *residual* (un desajuste estadístico; algo sin explicar que hay que explicar), Romer y Lucas identificarán el aumento sostenido de los ingresos personales y el consumo con el aumento sostenido de las inversiones en capital humano. El CH representa una respuesta endógena a la pregunta por las dinámicas del crecimiento económico que, hasta entonces, se identificaban con factores exógenos (como la transformación tecnológica). De nuevo, capital humano es un ajuste para un desajuste estadístico. También de nuevo, este espacio de análisis es ya (casi desde el principio⁴⁶) un subcampo de análisis especializado.

En resumen: respecto a este grupo de estudios, el capital humano representa un marco de sentido para dar una explicación neoclásica de los desajustes en los balances sobre el crecimiento económico.

2.1.2. Problemas microeconómicos: la distribución de los ingresos.

Si hasta ahora hemos visto sobre todo cómo el capital humano forma la riqueza (cuál es su contribución al crecimiento económico), los análisis microeconómicos mostrarán cómo se forma el capital humano (cuáles son sus diversas tasas de rendimiento)⁴⁷. El principal problema microeconómico al que responde el capital humano (desde, aproximadamente, la publicación en 1945 del estudio de Milton Friedman y Simon Kuznets, *Income from Independent Professional Practice*, un análisis neoclásico sobre los rendimientos de la formación —sobre todo profesional— por profesiones, que aunque no se ordena en torno a esta categoría, influye directamente en los teóricos del capital humano, hasta la actualidad, pasando por la mayoría de artículos publicados en torno a 1960) es la distribución de ingresos y salarios y las variaciones en la productividad de un agente o sector económico. Se trata, en todos los casos, de variaciones expresables estadísticamente⁴⁸. Respecto a este problema, el CH ofrece

⁴⁶ John Kendrick (1976) siguió este camino. También Jorgenson y Griliches (1967), Krueger (1968) en sus análisis sobre las diferencias de riqueza per capita entre países o Kenen (1970) en sus análisis comparativos de la productividad y la contribución del CH.

⁴⁷ Aunque cada uno de estos bloques no son *reductibles* a cada uno de los sentidos del capital humano que hemos presentado desde el inicio (la estadística macroeconómica como representación del capital para otro y la microeconómica como representación del capital para sí), hay una correspondencia evidente. Si no insistimos en estas analogías es porque, como veremos a lo largo de la Parte II y como ya hemos anunciado unos párrafos atrás, se trata de dos sentidos (y dos soportes estadísticos) interconectados.

⁴⁸ Por ejemplo, las diferencias entre los ingresos medios de los graduados en educación secundaria y los graduados universitarios entre 1950 y 1990 (Becker 1964/1993, 17)

una explicación-marco sencilla: los agentes económicos con mayor capital humano reciben mayores rendimientos. Ya se trate de un análisis de la distribución personal de los ingresos o de la distribución por grupos sociales (grupos de clase, grupos raciales, grupos de género y grupos de edad, mayoritariamente), el CH permite vincular esas distribuciones con las distribuciones de las inversiones que los agentes realizan en sus habilidades (*skills*). A mejores habilidades, más ingresos. O, dicho de otra manera: a mejores inversiones, más rendimientos. Cómo se relacionan estas habilidades y estos ingresos es la pregunta principal de gran parte de los textos de las TCH.

Por lo general, las habilidades que conforman el capital humano provienen de procesos formativos dentro y fuera del trabajo y de la experiencia en el trabajo. En el mismo orden: un máster, un curso de formación recibido en el trabajo y cinco años trabajando en un puesto especializado son ejercicios que contribuyen a la formación de habilidades que, a su vez, contribuyen a la formación de capital humano (que, a su vez, contribuyen a un ingreso). En función de la cantidad y la calidad de esos ejercicios formativos, el individuo obtiene un rendimiento u otro. Como puede intuirse, la forma general de estos ingresos es la forma salario. En este sentido, todo análisis en torno al CH es un análisis de la correspondencia entre estos ejercicios y sus ingresos o salarios derivados. Un ejemplo básico es la “función de ingresos de Mincer”, que desarrolla sobre todo en su *Schooling, Experience and Earnings* (1974). Se trata de ajustar en un logaritmo el nivel de ingresos, el número de años de formación (sobre todo escolar) y el número de años de experiencia laboral posibles:

$$E_T = E_0 + rs + \beta_1 t + \beta_2 t^2 \text{ (Mincer 1974, 84)}$$

según la cual los ingresos totales (E_T) equivalen a los ingresos obtenidos sin formación educativa ni experiencia laboral (E_0) más los rendimientos de la educación por el número de años (rs) más los rendimientos de la experiencia por el número de años ($\beta_1 t, \beta_2 t^2$, etc.)

Por lo general, hacer corresponder inversiones e ingresos equivale (formalmente) a establecer tablas de los costes y rendimientos asociados al capital humano. Un ejemplo simple:

$$E_i = X_i + k_i - C_i \text{ (Becker 1964/1993, ecuación 78)}^{49}$$

⁴⁹ Hemos escogido esta ecuación porque nos parece más simple, pero antes muestra algoritmos parecidos. Por ejemplo, la ecuación 16: $W = MP_0 - (MP_0 - MP + k_e) = MP_0 - C$, donde W son los ingresos netos,

según la cual los ingresos netos de una persona en un periodo t (E_t) equivalen al volumen de ingresos que habría obtenido el individuo si no hubiera invertido en CH (X_t) más los rendimientos totales de la inversión en CH (k_t) menos el coste de esas inversiones (C_t). A su vez, los rendimientos (k_t) dependen de las cantidades invertidas y las tasas de rendimiento recibidas. A partir de esta representación simple se puede seguir desarrollando cada apartado (por ejemplo, el apartado de los costes se divide en costes directos y *foregone costs*, etc.). Es decir, para calcular los ingresos hay que calcular las tasas de rendimiento y para calcular las tasas de rendimiento hay que calcular los costes.

Se trata de aplicar este tipo de esquemas a diferentes espacios de inversión. Ya sea en estudios generales (presentes sobre todo en los primeros artículos de principios de los 1960, como por ejemplo el estudio de Mincer, 1962, sobre los rendimientos de la formación en el puesto de trabajo, [*on-the-job training*] es decir, la formación o educación no formal que incluye programas reglados de aprendizaje [*apprenticeship*] y la experiencia laboral en sí misma; o los estudios de Schultz 1971^a —sobre todo capítulos 6 y 8— sobre la correlación entre formación educativa formal y salarios por niveles y tramos de edad; o los análisis de Becker sobre las diferencias entre *general training* —las habilidades adquiridas en un trabajo que pueden ser útiles en otros trabajos— y *specific training* —habilidades adquiridas en un trabajo que sólo son útiles para ese trabajo: Becker 1962)⁵⁰ o en estudios de caso (por poner dos ejemplos, uno temprano y otro posterior: Schultz estudia ya en 1959 la correspondencia entre las diferentes inversiones por grupos raciales y de género —generalmente blancos y negros y hombres y mujeres— y los diferentes rendimientos salariales en esos mismos grupos; por otro lado, Barry Chiswick, que colaboró estrechamente con Becker, dedicará a mediados de los 1970 un libro entero, 1974⁵¹, al estudio de la desigualdad salarial por niveles educativos, grupos raciales y áreas geográficas).

Es más, exceptuando algunos textos (sobre todo los tres primeros artículos de Schultz: «Investment in Man» (1959), «Investment in Human Capital» (1961a) y «Reflections on

MP es los ingresos actuales, MP_0 son los ingresos potenciales, y C es la suma de los costes directos (k) e indirectos.

⁵⁰ A partir del estudio comparado entre estos dos tipos de formación y sus rendimientos se debatirá hasta qué punto la empresa que ha ofrecido una u otra formación se beneficia económicamente (y, por tanto, si debe financiarla o no). Para ello se calcula el coste que supone para la empresa, la parte de los rendimientos que ha podido recibir y el riesgo que puede asumir ante la potencial movilidad inter-empresarial de los trabajadores que ha formado con *general training*.

⁵¹ Por otro lado, los muestreos de su tesis doctoral de 1967, no publicada, «Human Capital and the Distribution of Personal Income», serán utilizados por Schultz.

Investment in Man», de 1962; los primeros análisis teóricos de Becker: «Investment in HC: A Theoretical Analysis» (1962) o «Human Capital and the Personal Distribution of Income: An Analytical Approach» (escrito en 1967 pero publicado como *Addendum* en 1964/1993); algunos balances de época —por ejemplo, Schultz (1970) «The Reckoning of Education as HC»; y algunas críticas —la de Bowles y Gintis (1975) «The Problem with HC Theory: A Marxian Critique») todo estudio sobre el CH es un estudio de caso. De cada campo formativo (formación en el trabajo, formación en el sector educativo y experiencia laboral) se pueden hacer análisis especializados. Por ejemplo, calcular los costes y las tasas de rendimiento de la educación en sus diversos niveles, aislada o comparativamente. O calcular los costes y las tasas de rendimiento de la formación en el trabajo (por sector o por empresa) y de la experiencia laboral. A su vez, para el análisis de cada campo se pueden incluir variables como la edad, el género o el grupo racial. Así, Gary Becker (1964/1993), por ejemplo, aporta en sus primeros estudios sobre educación un análisis de los rendimientos de la educación secundaria, de la educación superior, de la comparación entre la educación secundaria y la superior, de los rendimientos de la educación secundaria en mujeres, de los rendimientos de la educación superior en hombres, etc. Observamos la misma práctica en el resto de los autores y en décadas posteriores. Sirvan como ejemplo el estudio de Jacob Mincer y Solomon Polacheck (1974) sobre distribución desigual de ingresos en función de la división sexual de las tareas en el hogar («Family Investments in Human Capital: Earnings of Women», presente en el libro monográfico sobre economía de la familia, *Economics of the family: Marriage, Children and Human Capital*, publicado en 1974a por el NBER y editado por Schultz) o la revisión, cuatro años más tarde, de este mismo artículo: «An Exchange: The Theory of HC and the Earnings of Women: Women's Earnings reexamined» (Mincer; Polacheck 1978); también los estudios sobre distribución desigual de ingresos en función del grupo racial publicados en los 80 (por ejemplo: el de William Darity, «The HC Approach to Black-White Earnings Inequality: Some Unsettled Questions» o el de James Smith, «Race and Human Capital», de 1982 y 1984 respectivamente).

En definitiva, y para este y los anteriores casos, capital humano es el útil analítico que permite establecer tasas de *compensación* entre la formación adquirida y los ingresos posteriores que recibe un sujeto. Por ello, como hemos visto, la mayoría de las investigaciones se centran en la obtención de proporciones estadísticamente fiables de este balance compensatorio. De entre ellas, los estudios de los costes y los rendimientos de la educación son especialmente relevantes.

En cierto modo, el análisis del capital humano es, antes que nada, un análisis del nexo entre la educación y los rendimientos económicos⁵². Es difícil encontrar un texto sobre CH que no haga referencia a la educación. Además, gran parte de los autores que hemos mencionado han llegado al estudio del capital humano a partir del estudio de la educación, o han llegado al estudio de la educación a partir del estudio del capital humano. Es el caso de Becker (1960b: «Underinvestment in College Education?»), Schultz (1960: «Capital Formation by Education» o 1970: «The Reckoning of Education as Human Capital») o el libro-informe de Selma Mushkin para el Departamento estadounidense de Salud, Educación y Welfare (1962b: *Economics of Higher Education*), autora que luego desarrollará el concepto de “capital-salud”. En el suplemento monográfico del *Journal of Political Economy* de 1962, son tres los artículos centrados en este objeto: el de Burton Weisbrod (1962), el de Edward Denison (1962) y el de Gary Becker (1962). De este último es también el primer libro dedicado íntegramente al capital humano (primera edición: 1964; tercera edición: 1993), cuyo subtítulo —*With Special Reference to Education*— indica ya la relevancia del ámbito educativo para el análisis del CH. Por todas estas referencias cruzadas, podría decirse que capital humano surge precisamente para cubrir el espacio analítico entre los estudios (coste) y el mercado laboral (beneficio). Es decir: que capital humano es una categoría de la economía de la educación. Por lo general, estudiar el nexo educación–capital humano es estudiar el nexo entre inversiones educativas y rendimientos económicos. A esto se dedicará, por ejemplo, Becker en varios de los capítulos de su libro, donde establece tablas de los costes (directos: “matrícula, tasas, libros y suministros [*supplies*]...” e indirectos: el *foregone earning* o ingreso no recibido mientras se estudia) y los rendimientos (los ingresos netos producto de la diferencia entre los ingresos actuales y potenciales y los costes totales) de la educación secundaria y la educación superior. También el economista Mark Blaug en *Economics of Education*⁵³ (1968), una referencia siempre presente en los artículos de Schultz. Según estos esquemas, la educación es un *input* en la función de producción que contribuye al *output* final (el resultado económico). Es decir, la educación ofrece un rendimiento: es una inversión en capital humano.

Estas son las aplicaciones microeconómicas del análisis en torno al CH más autoevidentes. Educación formal e informal, formación en el trabajo y experiencia laboral. Y, respecto a

⁵² En el prefacio de Schultz (1968), comenta que el interés —y el campo de estudio— principal e inicial del capital humano es la economía política de la educación. Valga también como ejemplo la proporción de los artículos sobre el ámbito educativo en Teixeira (ed.) (2014)

⁵³ Por lo demás, Mark Blaug publica ya en 1966 una primera versión de *Economics of Education: A selected annotated bibliography* que contiene centenares de referencias.

estos espacios, cálculo estadístico de sus costes y rendimientos asociados. Aún así, junto a este tipo de estudios es habitual (basta con ojear el índice de algún *reader* o manual introductorio) encontrar otros donde la migración, la salud, o el uso del tiempo son también parte del análisis técnico que ofrece el capital humano. La razón se encuentra ya (en cierto modo) en los primeros artículos de Mincer y Schultz. El segundo escribe en 1961:

“A pesar de lo difícil que resulta establecer medidas exactas a este nivel de nuestra comprensión acerca de la inversión humana, se puede avanzar en el análisis si se examinan algunas de las actividades más relevantes en la mejora de las capacidades humanas. Me centraré en cinco categorías principales: (1) instalaciones y servicios vinculados a la salud, concebidos ampliamente para incluir todos los gastos que afectan a la esperanza de vida, a la fuerza y a la resistencia y al vigor y la vitalidad de la gente; (2) la formación en el trabajo [*on-the-job training*], que incluye la formación clásica dirigida por las empresas; (3) la educación formal, al nivel primario, secundario y superior; (4) programas de estudio para adultos no dirigidos por empresas, incluidos los programas de extensión, sobre todo en agricultura; (5) la migración de los individuos y las familias para aprovechar nuevas oportunidades laborales” (Schultz 1961a, 8-9).

Es decir, además de espacios de inversión como los mencionados anteriormente (educación en sus distintos niveles, talleres o programas formativos para adultos), la salud o la migración pueden considerarse también espacios que influyen en los rendimientos o los ingresos de los individuos. También, como comentará unas páginas antes, el consumo mismo (pues “distinguir los gastos del consumo de los gastos de la inversión” —*ibid.*, 8— es un problema de difícil solución). Y todo esto se aplica también al contenido de las publicaciones. Así, junto al cálculo de los costes y los rendimientos de, por ejemplo, la educación universitaria, aparecerán estudios sobre el cálculo de los costes y beneficios de la migración internacional y nacional (es decir, del cálculo de los porcentajes de su contribución al capital humano: los costes serán costes de oportunidad y los beneficios serán rendimientos de una inversión) ya en la década de los 1960 (por ejemplo: Sjaastad (1962) «The Costs and Returns of Human Migration» —publicado en el suplemento monográfico del *JPE* de ese mismo año al que nos hemos referido antes— y Grubel y Scott (1966) «The International Flow of HC») o sobre la salud (es decir: de la contribución del gasto en salud al rendimiento futuro de un individuo o, lo que es lo mismo, a su capital humano; el ejemplo más temprano de esta perspectiva, que también tendrá un desarrollo posterior extenso, es sin duda el artículo de Mushkin (1962a) «Health as an Investment» publicado en el suplemento monográfico del *JPE*; hay que mencionar también a Grossman (1972) «On the concept of Health Capital and the Demand for Health»), por poner algunos ejemplos.

De entre estos factores de contribución al CH, el tiempo es especialmente relevante. Ya en el libro publicado por Becker en 1964/1993 (pero también antes: Schultz 1960) el tiempo invertido en educación es tiempo no dedicado a la participación directa en el mercado laboral y, por tanto, un ingreso no ingresado que es un coste indirecto de ese mismo proceso de inversión. Más aún: la cantidad de ese tiempo dedicado a la inversión puede representarse y medirse como la cantidad de ingresos perdidos. Estudiar un máster —por poner un ejemplo— es una inversión para aumentar los ingresos futuros, pero al mismo tiempo un rechazo a los ingresos presentes de una entrada en el mercado laboral. Estudiar un máster es posponer el ingreso (con el fin de aumentarlos luego: eso es, literalmente, una inversión). Dicho de otra manera, este ingreso aplazado o perdido (*foregone earning*) es el precio del tiempo. Así, la estimación de los rendimientos del CH deberá tener en cuenta no sólo los costes directos de, por ejemplo, una matrícula universitaria (*tuition costs*), sino también los costes indirectos del tiempo dedicado a la inversión⁵⁴. A partir de esta evaluación de la variable temporal que subyace al capital humano, se realizarán estudios sobre las implicaciones en los rendimientos de una entrada temprana (con poca inversión previa) o tardía (con mucha inversión previa) al mercado de trabajo o —por poner otro ejemplo cercano— sobre la cantidad del tiempo empleado en una u otra inversión con el fin de ajustar los rendimientos a los costes.

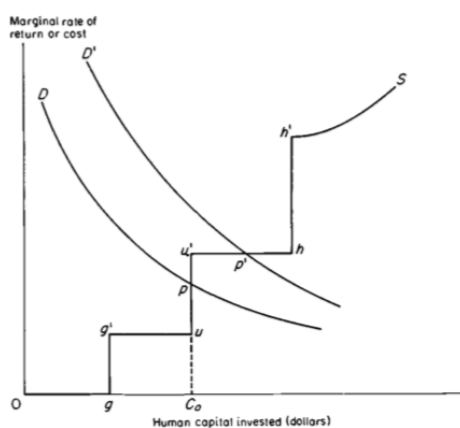
Junto a los análisis centrados en tablas de costes y rendimientos de una inversión concreta en un momento o periodo concreto, en la década de 1970 se incluirá (sobre todo a partir de la publicación de «A Theory of the Allocation of Time» de Gary Becker en 1965, aunque su primer desarrollo sistemático se encuentra en Ben-Porath (1967), «The Production of HC and the Life-Cycle of Earnings») la perspectiva ampliada de la determinación cíclica de los ingresos, la denominada “life-time earnings determination”. Es decir: evaluar las tasas de rendimientos a lo largo del ciclo vital, ampliando el alcance (teórico y empírico) de lo que se considera una inversión particular y distinguiendo los momentos de auge y declive de las tasas de rendimiento del capital humano. El esquema es más o menos sencillo. Se comienza con una función de producción del capital humano, es decir, una función de los rendimientos máximos del capital humano en función de una serie de recursos (bienes empleados y tiempo invertido). Una vez formalizada esta función de producción, se podrán trazar curvas de oferta y demanda de la inversión en CH que muestren los momentos de acumulación óptima, sus

⁵⁴ Es decir: el vínculo entre el Capital Humano y el tiempo descansa sobre el marco compensatorio de la teoría general del ingreso. En resumen, como escribe el propio Becker, “earnings and time intensiveness tend to be positively related” (1965, 502)

etapas de depreciación y las oscilaciones naturales de sus costes y rendimientos⁵⁵. Aunque pueda parecer un campo de estudio diferente, formalizar la *producción* cíclica del CH sigue siendo una manera de evaluar la distribución de los ingresos. Más aún: en cierto modo (y como se ve en los análisis posteriores) estudiar los ingresos de un individuo a lo largo de una vida es (o acabará siendo⁵⁶) estudiar la producción del CH a lo largo de esa misma vida. Aunque esta hiperespecialización del objeto de análisis (es decir: el hecho de que un análisis del ingreso sea *ya* un análisis de la producción de capital humano) emborrone el objetivo del análisis, el horizonte estadístico sigue siendo el mismo: obtener las tasas de rendimiento del CH en sus diversas formas de producción —con tiempo y con dinero, hoy y a lo largo del tiempo, por género y por raza, en la educación y en el trabajo— para obtener las tasas de obtención y distribución de los ingresos⁵⁷. En general, y respecto a este grupo de estudios

55

CHART 4
Supply and Demand Curves for Investment in Human Capital



La curva de demanda (D) representa el beneficio (marginal), medido como la tasa de rendimiento del CH, de cada dólar invertido por una persona a lo largo de un periodo. La curva de oferta (S) representa el coste (marginal) de financiación del CH, medido como la tasa de interés, de cada dólar invertido. Si D es mayor que S (si la tasa de rendimiento supera la tasa de interés) entonces los ingresos aumentarán con cada inversión adicional. Y viceversa. El ingreso se maximiza, por tanto, a partir de la equivalencia entre D y S. Como puede verse, las curvas de demanda están inclinadas negativamente (no son ascendentes ni tampoco horizontales), lo cual representa los momentos de pérdida progresiva de los rendimientos. Esto se explica por la depreciación natural del CH a lo largo del tiempo que acabamos de mencionar (la cual implica que los costes relativos de la inversión aumenten a medida que caduca la vida útil del CH). Por otro lado, las curvas de oferta están inclinadas positivamente: a medida que aumenta el CH, aumentan también sus costes asociados. Becker (1964/1993, 112)

⁵⁶ Como escribe Rosen (cuyo «A Theory of Life Earnings», de 1976, es, junto con el de Ben-Porath, seguramente el artículo más importante de esta nueva perspectiva) en la entrada «Human Capital» del diccionario *Palgrave* de economía, “in focusing on the development of a person’s skills and earning capacity over the life cycle, human capital theory has evolved as a theory of ‘permanent income’ and wealth” (Rosen, 1987, 683).

⁵⁷ Es importante anotar, en este sentido, la sustitución lingüística que la hiperespecialización y autonomía de los estudios del CH impone respecto a una serie de objetos de análisis “clásicos”. Así, en lugar de estudiar, por ejemplo, los ingresos medios de las familias norteamericanas, la literatura del Capital Humano se dedicará, como hemos visto, a estudiar “la producción y acumulación del Capital Humano a lo largo del ciclo vital de los ingresos” (Ben-Porath, 1967); la “distribución del capital humano” por edades [*age profile*], por perfiles sociales (Schultz 1971a) y a clasificarlo en base a niveles educativos (Chiswick, 1974);

microeconómicos, que es el principal (al que más atención se presta desde el principio y el que cuenta con más publicaciones hasta hoy en día), el capital humano representa un marco de sentido para dar una explicación neoclásica de la desigualdad salarial.

2.1.3. Problemas económico-sociológicos: tiempo, hogar y familia.

Los problemas microeconómicos y macroeconómicos que hemos analizado se corresponden con el núcleo central de los análisis (pasados y presentes) del capital humano. Aún así, a partir de mediados de la década de 1970, los estudios de las teorías del capital humano (generalmente los de aplicación microeconómica) *intersectan* con otras dos teorías económicas en auge: la teoría neoclásica de la distribución del tiempo (*allocation of time*), que es a su vez, una teoría sobre el hogar (*household*) como unidad productiva, y la teoría neoclásica de la economía de la familia (*economics of the family*), ambas presentadas sobre todo por Gary Becker en diversos artículos entre aproximadamente 1965 y 1973⁵⁸. Respecto al capital humano, la teoría del tiempo y del hogar productivo, así como la economía de la familia (que, en cierto modo, son versiones de un marco de sentido común: la *rational choice theory*) representan nuevos campos de aplicación. Hemos visto ya cómo el tiempo afecta a la producción del capital humano. Es decir: cómo el tiempo es una variable a tener en cuenta en los análisis del capital humano (que son, a su vez, algo a tener en cuenta en los análisis estadísticos de ingresos). Lo mismo con la familia y, en cierto sentido, con el hogar (recordemos los estudios donde el género y la división sexual de las tareas son una variable a tener en cuenta para el estudio de los rendimientos del capital humano). Pues bien: a su vez, el capital humano opera como variable en análisis económico-sociológicos sobre el tiempo, el hogar y la familia. Veamos estas aplicaciones en detalle.

o a resolver los problemas de mensurabilidad de los niveles estimados de Capital Humano de un individuo, de una familia, o de un grupo o territorio. Tanto como para que estos objetos, ejercicios y problemas sean (o al menos tengan la apariencia de ser) “nuevos”. Sin duda a esto ha contribuido también el formato matemático de las investigaciones. Hoy en día, por ejemplo, los manuales universitarios sobre economía del trabajo y capital humano son una enumeración de fórmulas, algoritmos y ejercicios de aplicación de esos algoritmos. Valga como ejemplo una de las guías docentes más prestigiosas de esta disciplina: el manual de Acemoglu y Autor (s.f.) del curso *Labor Economics* del MIT.

⁵⁸ Si tenemos en cuenta que 1965 es el año en que publica su «A Theory of the Allocation of Time» (Becker, 1965) y 1973 el año en el que publica «On the New Theory of Consumer Behaviour» (una aplicación de esta teoría del tiempo al consumo dentro y fuera del hogar y una presentación sistemática de su teoría del *household*) (Becker; Michael, 1973) y «A Theory of Marriage: Part I» y «On the Interaction between the quantity and quality of Children» (dos de las aplicaciones de contenido más representativas de esta teoría) (Becker, 1973 y Becker; Lewis, 1973)

Apenas un año más tarde de la publicación de su libro monográfico sobre el CH, Becker publicará «A Theory of the Allocation of Time» (1965). En ella aplicará el esquema que vincula el tiempo con los costes de la inversión (*foregone earnings*) al análisis del hogar (*household*) como unidad productiva. Igual que en el caso del capital humano, las estimaciones sobre la economía de un hogar deben incluir los costes directos, como el consumo directo de bienes, y los indirectos, como el consumo y uso del tiempo (es decir, del tiempo dedicado a una actividad y no a otra y sus precios asociados). ¿Por qué el tiempo representa un coste indirecto también para el hogar? Todo hogar, argumentará Becker, desarrolla actividades en el mercado (*market activities*) y fuera del mercado (*non-market activities*). Las primeras pueden identificarse con el espacio laboral y las segundas con el consumo que tiene lugar en el hogar. Respecto a este segundo espacio, un hogar no sólo consume bienes, sino que emplea una cantidad de tiempo. Es decir: aquello que se hace dentro de un hogar con el fin (se sobreentiende) de aumentar la utilidad es el producto de una combinación de bienes y tiempo. Hay actividades que consumen más tiempo (*time-intensive*) y otras que consumen más bienes o dinero (*goods-intensive*). Dar un paseo, por ejemplo, consume mucho tiempo y pocos bienes; pedir comida a domicilio consume, en cambio, poco tiempo y muchos bienes o dinero. Es decir: además de los bienes, el tiempo también tiene un precio y una productividad. Como vimos, este precio se corresponde (monetariamente) con los ingresos perdidos o *foregone earnings*. Así, cuanto más productivo sea el tiempo en el trabajo (cuantos más ingresos monetarios se reciban por hora), más caro será el tiempo fuera de él (más ingresos se estarán perdiendo por hora cuando se realiza otra actividad). Tiempo y dinero son los elementos de la línea de ingresos (*full income*)⁵⁹ disponibles. Y ambos son co-dependientes: sus usos determinan la cantidad de ingresos monetarios totales. Que el resultado de la combinación de tiempo y dinero sea más o menos rentable dependerá de la capacidad, de las necesidades y de los recursos (también: tiempo y dinero) que disponga ese hogar. Es decir: hay una serie de *inputs* que determinan una serie de *outputs*. Además de las actividades laborales, las actividades no-mercantiles ofrecen, por tanto, una serie de rendimientos (una productividad). Por ello, escribe Becker, el hogar no debe verse como una unidad de consumo pasiva, sino como una unidad de producción de mercancías. O, dicho de otra manera: no sólo se “produce” fuera del hogar (en el trabajo), sino también dentro de

⁵⁹ Por *full income* se entiende la serie completa de ingresos de un individuo, una medida máxima de los ingresos que obtendría si dedicara todo su tiempo disponible a obtenerlos. Es, por tanto, una medida irreal o imposible que sirve de horizonte instrumental para realizar cálculos en base a descuentos. Lo veremos en otra ocasión con más detalle.

él. En resumen, la teoría del tiempo es una teoría de la función de producción del hogar (*household production function*).

Respecto a este esquema (cuyo objetivo analítico es, en un principio, otro⁶⁰) el capital humano juega un papel relevante. Dicho rápidamente: el CH afecta a la productividad del tiempo empleado en las actividades no mercantiles (*non-market activities*). Se trata de aplicar el mismo esquema anterior: el CH aumenta la productividad del tiempo en el trabajo (y por tanto los ingresos), lo cual se traduce en un aumento del coste del tiempo y, por tanto, en una tendencia hacia el ahorro de tiempo (Becker 1975a, 126-128; 1965, 514-515). En otros casos, por ejemplo, poseer niveles elevados de CH se traduce en un aumento de la eficiencia en las actividades no-mercantiles (Becker; Michael 1973, 142-3 y 146). Es decir, que el CH no sólo afecta a los rendimientos salariales (*wage rates*) o rendimientos en el trabajo, sino también al rendimiento del tiempo y a los rendimientos fuera del trabajo (*non-market returns*).

Vayamos ahora a la familia. La economía de la familia, que es una aplicación de los métodos de la teoría de la elección racional (cálculo coste beneficio y maximización racional de la utilidad) al estudio de procesos y dinámicas familiares (matrimonios, fertilidad, divorcios, división sexual del trabajo...), se cruza con los estudios sobre CH a mediados de la década de 1970. Seguramente el ejemplo más claro sea el libro monográfico *Economics of the Family: Marriage, Children and Human Capital*, editado por Schultz en 1974a y que reúne las intervenciones de varios economistas del entorno del CH (entre ellos los propios Schultz, Mincer y Becker y también Ben-Porath o Solomon Polacheck). Respecto a la familia, el CH

⁶⁰ Si continuamos la argumentación donde la dejamos, se entenderá su objetivo. Las actividades no laborales, decíamos con Becker, son “time-intensive” o “good-intensive”. El cuidado de niños, por ejemplo, puede representar una actividad temporal o monetariamente intensiva, dependiendo de si el cuidador es uno mismo o alguien empleado (Becker, 1965, 510). Esto permite entender las tendencias de algunos tipos sociales en función de sus ingresos. Un desempleado, por ejemplo, suele consumir más “time-intensive commodities”, pues dispone de más tiempo que dinero (*ibid*, 509). Por lo general, cuantos más ingresos directos reciba un sujeto, más caro será a su vez el tiempo del que dispone, pues, en base a la idea de *foregone earnings*, cada hora no trabajada es una hora de elevados ingresos perdidos. Y al revés: a menor salario, más barato es el tiempo no dedicado a trabajar (pues la horquilla de las pérdidas monetarias, es decir, de los *foregone earnings*, es, a su vez, menor). En base a estas reglas, Becker observa dos efectos comunes en el establecimiento de estas proporciones en el caso de una subida salarial. Si suben los salarios, aumenta también la productividad del tiempo laboral, lo cual implica un aumento del consumo directo de bienes (*income effect*) y, por tanto, un aumento del tiempo del consumo que se traduce en una *disminución* de las horas totales dedicadas al trabajo. Pero, al mismo tiempo, una subida salarial implica también una sustitución de tiempo por bienes (una sustitución de “time-intensive commodities” por “good-intensive commodities” —comer comida rápida en lugar de prepararla en casa— o *substitution effect*) que, a su vez, se traduce en un *aumento* de las horas totales dedicadas al trabajo. Por lo demás, Becker incluirá las inversiones en CH junto al tiempo de consumo y al tiempo de trabajo a partir del artículo publicado en 1975a: «The Allocation of Time and Goods over Time», recogido luego en las sucesivas reediciones de Becker (1964/1993)

también es una variable que interfiere en el análisis. Más en concreto, respecto a un estudio general del vínculo entre precios (de los bienes y, como acabamos de ver, también del tiempo), ingresos y familia. Y lo hace, sobre todo, en dos espacios: i. estudios sobre fertilidad y ii. estudios sobre el matrimonio.

En el primer caso (i.), encontramos varias posiciones del CH. Por un lado, el capital humano incorporado en los padres explica ciertas dinámicas de fertilidad (un estudio importante, publicado en el libro monográfico antes mencionado, es el de Robert T. Michael, 1974, «Education and the Derived Demand for Children»). Lo mismo ocurre con el CH incorporado en los niños (del mismo monográfico es el estudio de Arleen Leibowitz, 1974, «Home Investment in Children», donde analiza algunas de las inversiones que los padres realizan en sus hijos, la formación de diversos tipos de “childhood capital” y las diversas formas de medirlo). Es decir, la fertilidad está determinada no sólo por los precios y por los ingresos; tampoco solamente por el capital humano de los padres, sino también por el (futuro) capital humano de los (futuros) hijos. La ecuación es sencilla: los costes y los rendimientos de la “oferta” (un niño-capital humano) interfieren en la “demanda” (de niños)⁶¹. Gran parte de los análisis se dirigen precisamente a establecer esa proporción. Para ello se establecerán como criterios del coste el coste combinado de la cantidad (número de niños) y la calidad (que puede identificarse con el CH de cada niño). Hay, por tanto, precios de la cantidad de niños y precios de la calidad de los niños⁶². Como escribe el propio Becker (1981/1993, 156): “la fertilidad es una función de los gastos en la subsistencia y el capital humano de los hijos”. Y hay, también, sustituciones de la cantidad por la calidad en función de esos precios. Además, la relación cantidad/calidad es negativa: a más inversión en cantidad, menor en calidad y viceversa (lo cual explica la planificación familiar de algunas familias). Por lo general, un aumento de los ingresos y un descenso de los precios (costes) del niño implicará un aumento de la natalidad (en cantidad y también en calidad). Ahora bien, los rendimientos futuros de un niño-capital humano pueden representar un descenso de los costes de inversión (por compensación) en la calidad de los niños —lo cual explica que en determinados entornos se apueste por la calidad y no por la cantidad (*ibid.*, 152). Es decir: no son sólo los ingresos presentes de los padres, sino los rendimientos del capital humano incorporado en el niño los que explican las proporciones entre la cantidad y la calidad. Es

⁶¹ El análisis de la “demanda” de niños está ya presente en Becker (1960a) y será completado en Becker (1981/1993), concretamente en el capítulo 5: «The Demand for Children».

⁶² Frente a Malthus, que decía que el precio de la crianza es constante, Becker argumenta subidas en el precio de los niños, entre otras cosas a partir de subidas en el precio del tiempo.

decir: lo que explica la fertilidad, que es (en palabras de Becker), “la tasa de inversión en el *stock* de los descendientes” (*ibid.*, 167). En este caso, decir CH es también decir un objeto que afecta a los costes y a los rendimientos. Por lo general, estos estudios sobre fertilidad presuponen que los niños son una forma de capital humano i) en el que los padres invierten, ii) que produce rendimientos para quien lo incorpora —el niño— y iii) que produce rendimientos para quien lo financia —los padres; como escribe Schultz (1974b, 7): “Los niños son, en un sentido muy importante, el capital de los pobres [the *poor man’s capital*]”.

En el segundo caso (ii.) encontramos al menos dos posiciones del CH. Por un lado, la división sexual de tareas intrafamiliar (para Becker intrafamiliar es sinónimo de intramatrimonial, salvo cuando se explicita lo contrario⁶³) es una división de capitales humanos. Por otro lado, la formación y disolución de matrimonios se pueden explicar en base a complementariedades (y rupturas de esas complementariedades) entre los ingresos, los salarios y los capitales humano de sus miembros. Vayamos al primer caso. La división de tareas dentro de una familia o matrimonio es una división de tareas entre el trabajo en casa (*household activities*) y el trabajo fuera de casa (*market activities*). En tanto que estas tareas tienen productividades y rendimientos específicos, pueden considerarse formas de capital humano específico (*specific human capital*); es más, Becker les asignará diferentes valores — H_1 y H_2 — para operar matemáticamente con ellos). Según Becker, la especialización aumenta los rendimientos. Es decir: el uso especializado de un CH especializado aumenta los rendimientos. En este sentido, la división de tareas es un proceso de especialización de tareas que es una división de capitales humanos: de sus habilidades (a quién se le da mejor una tarea u otra en base al CH ya acumulado previamente) y de ingresos (quien puede obtener más rendimientos de una tarea u otra). Vayamos ahora al segundo caso. Casarse, comenta Becker (seguimos aquí, sobre todo, el artículo antes mencionado: 1973 «A Theory of Marriage: Part I», publicado al año siguiente en el libro editado por Schultz), es el resultado de una decisión entre casarse y seguir soltero. Casarse es, por tanto, el producto de una decisión con unas variables y una esperanza de beneficio. Las variables, de nuevo, incluyen los ingresos, los salarios y el capital humano de cada uno de los miembros. El beneficio del matrimonio —concluye Becker— depende *positivamente* de los ingresos, las diferencias salariales y el capital humano. Y sobre todo de este último, pues en el matrimonio se obtienen una serie de rendimientos específicos (por ejemplo, los que acabamos de analizar en el caso de las inversiones en niños) que configuran

⁶³ Por ejemplo, en «Single-Person Households», capítulo 1 de su *A Treatise on the Family* (Becker 1981/1993)

lo que podemos llamar un “capital humano específico al matrimonio [*marital-specific human capital*]”. Respecto a este capital y estos rendimientos añadidos, casarse representa un beneficio y divorciarse una pérdida.

Para todos estos casos, el CH representa (más bien: sigue representando) un útil estadístico para la estadística económico-sociológica. La estadística de los costes y los rendimientos asociados al CH en estos procesos ayuda a explicar, por ejemplo, la “transición demográfica” (Schultz 1974b, 6) de un mapa con altas tasas de natalidad y mortalidad a otro con bajas tasas de natalidad y mortalidad, pero también la fertilidad rural frente a la fertilidad urbana —es mayor la primera— o por qué el aumento de los ingresos en mujeres implica una reducción de la fertilidad o cómo funciona el reparto por clases sociales del número de hijos —sobre todo: por qué las familias con mayores ingresos tienen menos hijos. O, asimismo, la nueva configuración de la división sexual del trabajo en el hogar, marcada por la incorporación de las mujeres al mercado laboral y por el auge de los hogares monoparentales⁶⁴. El CH como marco operativo se mantiene; lo que cambia es el objeto de su aplicación. Se trata de estudiar no sólo cómo se distribuyen los ingresos (en base al CH), sino cómo un ingreso ya distribuido (también en base al CH) tiene efectos sobre otras pautas económicas y sociales como la fertilidad o el matrimonio. Es decir: el CH sirve para estudiar las causas de la distribución, pero también sus efectos.

2.2. La estadística de la política

Tanto en el estudio de las causas como en el estudio de los efectos, la estadística que ayuda a resolver el capital humano tiene una traducción sociológica que permite una traducción política. Esta doble traducción se plantea ya desde los primeros textos y desde sus premisas básicas. Pensemos en su capacidad para resolver problemas microeconómicos vinculados con las diferencias de ingresos y salarios. Frente a algunas teorías de la época, que explican

⁶⁴ En el mismo orden: el número de hijos es una elección económica, producto de una estrategia de inversiones que tienen en cuenta costes, ingresos y tasas de interés y que se expresa como producto del cruce entre cantidad y calidad de los niños. Es decir, la fertilidad (y por tanto la natalidad) está determinada por una serie de tasas de interés que dependen de cuánto se invierte y cuánto puede invertirse en los hijos. Por otro lado, la división de tareas es una división especializada de capitales humanos, lo cual implica un beneficio mutuo (i.e. un aumento de los rendimientos del capital humano especializado). Por último, el matrimonio (y, por tanto, la forma parental del hogar) responde a un cálculo comparativo entre el “income” de permanecer soltero y el income de emparejarse (por eso, que aumenten, por ejemplo, los hogares monoparentales femeninos, no es sino el producto de un descenso —por ejemplo— del salario medio de los pretendientes masculinos).

esta desigualdad salarial como producto de asimetrías *naturales* en los individuos producto de asimetrías naturales en las *capacidades* de los individuos, la teoría del capital humano permite entender la desigualdad como producto de asimetrías *artificiales* en los individuos producto de asimetrías artificiales en las *habilidades* de los individuos. En el primer caso, la diferencia de capacidades entre un individuo y otro (lo que explica, en definitiva, la diferencia de salarios) responde a criterios presociales como la evolución y predisposición genética⁶⁵; en el segundo caso, esta misma diferencia responde a decisiones formativas y a variables como la calidad y cantidad de los estudios. En tanto que efecto natural de una diferencia natural, en el primer caso el salario no es el producto de una acción. En el segundo caso, en tanto que decisión con rendimientos económicos, la decisión formativa que explica el salario es una inversión. Se trata (podríamos decir) de interpretar una diferencia de capacidad como una diferencia de habilidad.

La explicación que ofrece el CH es, por tanto, antibiologicista y antinaturalista. En palabras de Becker, “la separación entre ‘naturaleza y crianza’ [*nature from nurture*] o entre habilidad y educación y otros factores ambientales” (Becker 1962, 46) es una condición para cualquier análisis sobre la diferencia de ingresos. Y, en tanto que antinaturalista, podría decirse que la explicación es sociológicamente aprovechable. Como escribe Becker unos párrafos antes: “La principal razón por la que nos interesa vincular habilidad e ingreso es para distinguir sus efectos de las diferencias en educación, formación, salud y otros factores similares, y una definición que equipara habilidad e ingreso *ipso facto* impide esa distinción” (*ibid.*, 45). De la misma manera, en el *addendum* al capítulo cuatro de su libro (con el título «Human Capital and the Personal Distribution of Income: An Analytical Approach»), enumera y evalúa algunas interpretaciones sociopolíticas de la relación distribución desigual de ingresos—distribución desigual de inversiones en capital humano (Becker 1964/1993, 120-144). Dos ejemplos básicos: el “enfoque igualitarista”, que defiende que la causa de esta desigualdad se sitúa en el lado de la oferta (las oportunidades, modeladas por un ambiente social que determina, sobre todo, diferentes vías de acceso a la financiación) y no de la demanda (capacidades); y el “enfoque elitista”, que atribuye la desigualdad salarial no a una desigualdad de oportunidades sino a una diferencia de capacidades a la hora de invertir en CH. Respecto a estas alternativas, Becker presenta (siempre en base a proyecciones estadísticas en torno a

⁶⁵ Mincer (1958, 281) se refiere explícitamente a Francis Galton, primo de Charles Darwin y padre de la eugenesia moderna, que en su libro *Hereditary Genius*, de 1869, argumentó en favor de la hereditabilidad de las habilidades. Aún así, como anota Teixeira (2007, 163, nota 1) el primero en correlacionar esta hereditabilidad con la distribución de los ingresos fue Otto Ammon en 1899.

curvas de oferta y demanda proyectadas) una suerte de teoría econométrica de la reproducción social, donde establece una correlación positiva entre las condiciones de la oferta y las condiciones de la demanda (i.e. entre oportunidades y capacidades: a mayores oportunidades, mayores capacidades y a mayores capacidades, mayores oportunidades) que explica la desigualdad⁶⁶. Igualmente, Rosen (1987, 688) comenta que una conclusión general de este tipo de análisis sobre la distribución de ingresos y el CH es que la desigualdad social no es una desigualdad de nacimiento sino (podríamos decir) construida. Podemos anotar otro buen ejemplo de cómo la pregunta económica se puede transformar en una pregunta sociológica, esta vez en palabras de Schultz: “Los negros ganan, de media, sólo una fracción de lo que ganan los trabajadores blancos. ¿No es posible que una parte, o incluso la mayor parte de esta enorme diferencia en los ingresos sea una consecuencia directa de la baja productividad de los negros derivada de la deplorable educación que han recibido?” (1959, 113).

2.2.1 La estadística de las administraciones públicas (I): la *policy*

A partir de esta retórica, la traducción política es natural. En una frase: en tanto que la desigualdad responde a diferencias de habilidades que son diferencias de inversiones en capital (humano), las instituciones (una empresa, un conglomerado de empresas, un Estado) deben garantizar lo último para suavizar lo primero. O, planteado desde el polo contrario: en tanto que las inversiones en capital (humano) son positivas para el individuo y para un conjunto de individuos, estas inversiones deben ser, de una u otra manera, incentivadas. Hay, por tanto, un uso político del ajuste estadístico organizado en torno al capital humano. Así, al final de su artículo en la *American Economic Review* de 1961, Schultz escribe: “Uno procede por su cuenta y riesgo al discutir las implicaciones sociales y las políticas. Lo convencional sería camuflar los valores que uno tiene y vestirse con el manto de la inocencia académica. ¡Déjenme proceder sin cautela! [*Let me proceed unprotected!*]” (1961a, 13). Y pasa a enumerar hasta nueve puntos (a veces un diagnóstico, otras una crítica, otras una propuesta), que resumimos rápidamente: 1. Discriminación fiscal contra el capital humano (en comparación con el capital no humano, por ejemplo). 2. Obsolescencia del capital humano en los desempleados. 3. Falta de libertad en el desarrollo libre del capital humano. 4. Dificultades de financiación del capital humano (que podrían solucionarse con reformas fiscales, leyes

⁶⁶ También establece (es importante mencionarlo) una correlación negativa para los casos concretos donde se invierten las mismas cantidades.

bancarias y préstamos privados y públicos a largo plazo para los estudiantes). 5. Falta de incentivos a la movilidad y la migración del capital humano. 6. Falta de inversiones en la educación y salud de algunos sectores sociales desfavorecidos. 7. Falta de inversiones en las habilidades de la población en general. 8. ¿Quién debe acumular los rendimientos de las inversiones públicas en capital humano? 9. Inversión en el capital humano de los países desfavorecidos (*ibid.*, 13-16). Nueve años más tarde, Schultz presentará un informe largo (casi cien páginas) en el Coloquio de aniversario de la *NBER* —como escribe Claudia Goldin en su investigación sobre la evolución de la bibliografía sobre el capital humano desde 1950 (casi inexistente) hasta 1990 (la época con más publicaciones sobre el concepto), el *NBER* fue la “incubadora” del capital humano (Goldin 2020, 4)—⁶⁷ sobre *Human Resources* donde analizará de forma ampliada (teórica y empíricamente) y actualizada todos los puntos que acabamos de enumerar (Schultz 1972). A su vez, un informe actualizado de este último informe sería el publicado por James Heckman un año antes del cambio de siglo: «Policies to Foster Human Capital» (1999). En cualquier caso, en este y otros textos (de este y otros autores), la pregunta por la financiación del capital humano es la pregunta principal. Quién debe financiarlo, cómo debe financiarse o por qué a una institución le puede interesar financiarlo, son sus variaciones habituales⁶⁸. Se hablará de modelos de financiación exclusiva (para los casos en que los rendimientos del capital humano beneficien en exclusiva a alguna de las partes; por ejemplo, la responsabilidad de la financiación del capital humano general — es decir, el que es válido para varios trabajos en varias empresas— puede recaer en el trabajador individual, mientras que la financiación del capital humano específico —el que solamente es válido para una empresa— puede recaer en la empresa; cfr. Becker 1962, 12-25) y de modelos de financiación combinada o de co-financiación (entre el individuo y una institución, por ejemplo un banco en el caso de un préstamo escolar). Es decir: de financiación privada y de financiación pública. Un ejemplo claro del segundo tipo lo encontramos, por ejemplo, en Becker y Murphy (1988: «The Family and the State»), que argumentan en favor de un sistema de subsidios públicos para financiar el acceso a la

⁶⁷ Bajo el auspicio del *NBER* se publicaron libros, artículos, documentos de trabajo —las primeras investigaciones de Becker desde finales de 1950, (cofinanciadas por la Carnegie Foundation)— y se crearon secciones, talleres, proyectos de investigación —el primer congreso especializado (1961); asimismo, por su 50 aniversario (1970) se organiza el *Human Resources Colloquium*, coordinado por Schultz— en torno al CH. Además, en ese momento, la comunidad investigadora internacional en torno al capital humano se concentraba en el *NBER*, incluso bajo la forma de estancias temporales de investigación (Goldin, 2020, 7-9).

⁶⁸ Además, la naturaleza del CH entraña un problema (irreparable) de financiación: es ilíquido y no puede ser utilizado como aval a la hora de pedir un préstamo para financiarlo. Es algo presente en casi todos los textos sobre CH donde hay referencias a las aplicaciones político-administrativas.

educación en jóvenes desfavorecidos. Otra medida interesante para favorecer las inversiones en capital humano en sectores desfavorecidos sería la implantación de un sistema de vales o cupones (*vouchers*) que den acceso a los servicios básicos de los que se nutre el capital humano. Así lo explica Becker en un artículo del *Business Week* de los años 1990: “probablemente, la mejor manera de garantizar el rendimiento máximo del gasto público sería un sistema de vales [*vouchers*] que las familias pobres pudieran canjear por actividades que mejoren su capital humano. Por ejemplo, la atención médica, los servicios de asesoría y los programas Head Start para niños son candidatos prometedores para un programa de vales” (Becker; Becker 1997, 103).

De hecho, esta tensión sobre los métodos de financiación del capital humano (que marcan, en el fondo, una tensión entre posturas políticas) fue objeto de diversos debates, sobre todo entre Schultz y Milton Friedman a principios de 1960. Como recoge Peter Fleming (2017b), el fondo del debate era la estrategia económica del bloque capitalista en el contexto de la Guerra Fría. En 1959, Kruschew había anunciado que “el crecimiento de la producción industrial y agrícola es el ariete con el que aplastaremos al sistema capitalista”. La pregunta desde el Departamento de Economía de Chicago, donde ambos trabajaban, era, por tanto: ¿cómo contra-fomentar ese crecimiento? La postura de Schultz —que en esos años era tomada en consideración por el Council of Economic Advisors—, como hemos visto, se centraba en la defensa de la inversión pública en sectores estratégicos como la educación, cuyos rendimientos para el país colaborarían en su progreso económico. Por el contrario, Friedman, más cercano al neoliberalismo austriaco de Hayek, defendía que la responsabilidad única de las inversiones en capital humano era el individuo que lo incorporaba. Evidentemente, la política de endeudamiento educativo que dominará en Estados Unidos en las siguientes décadas da una muestra de la impotencia del argumento de Schultz.

2.2.2 La estadística de las administraciones públicas (II): el *report*

Más allá de la redacción de propuestas administrativas concretas (*policies*) asociadas al CH, otro vínculo claro entre los análisis del capital humano y la política está en los informes (*reports*)⁶⁹ sobre el impacto económico de las inversiones en un territorio o en una empresa

⁶⁹ En algunos casos, son la Ford Foundation y la Carnegie Foundation quienes realizan directamente el encargo de un informe. Es el caso, por ejemplo, de Schultz y *El valor económico de la educación* (1968), uno de los primeros textos donde la educación se presenta como un segmento de mercado explotable. En otras ocasiones, los informes son encargados directamente por Comisiones parlamentarias o

(según como vimos ya, en parte, en 1.2.2) También desde principios de 1960, es fácil encontrar evaluaciones del impacto de los beneficios y las pérdidas de tal o cual tipo de capital humano, en tal o cual grupo social o territorio. El formato es siempre el mismo: recopilación de datos y elaboración de tablas estadísticas, curvas proyectadas, predicciones a futuro, etc. Esto se ve muy claramente en los estudios (bastante numerosos, por otra parte) que funcionan como aval estadístico para las políticas de gasto en educación. Por ejemplo, Schultz (1961b) «Education and Economic Growth», que aparece en una de las publicaciones anuales de la National Society for the Study of Education (titulada *Social Forces Influencing American Education*), o el informe que preparó en 1971 para la Comisión Nacional de la Productividad (dependiente del Departamento de Salud, Educación y Welfare estadounidense): «Education and Productivity» (1971b), donde mide la contribución de la educación al crecimiento económico. Otro buen ejemplo lo encontramos en los análisis sobre la inmigración como capital humano. En varios de ellos, medir los rendimientos y los costes de la inmigración a nivel individual es también una forma de medir las pérdidas y las ganancias económicas del país en torno a la emigración e inmigración (respectivamente) de la mano de obra cualificada analizada. Anthony Scott, por ejemplo, evaluará el impacto social y las soluciones políticas de la fuga de cerebros (*brain drain*) desde la perspectiva del CH en (1970) «The Brain Drain—Is a HC Approach Justified?»⁷⁰.

Un buen resumen de esta encrucijada de informes y políticas (y su contexto) en torno al capital humano y su enfoque es el informe *Toward a Social Report*, publicado en 1969. Su historia es, en parte, la historia de los usos estadísticos y políticos del CH. En 1966, el Departamento de Salud, Educación y Welfare (HEW) del gobierno de Lyndon Johnson encarga la elaboración de un “Social Report” a Marcur Olson, miembro de la Secretaría de Indicadores Sociales (una palabra de moda en la época que refiere el método de investigación, entre económico y sociológico, para el análisis de la “salud social” del país) y a Daniel Bell,

Departamentos del Gobierno de los Estados Unidos. Por ejemplo, Becker participa en los 1990 —bajo la administración Bush— en la Comisión sobre la Calidad del Trabajo del Departamento de Trabajo del Gobierno de EE.UU.; también emitirá informes sobre el acceso a la enseñanza universitaria en el marco de la Baker Commission.

⁷⁰ Las conclusiones políticas del texto son muy interesantes. Según el autor, los estudios sobre el capital humano en la inmigración no pueden utilizarse para la evaluación de políticas migratorias como el control de flujos de entrada (por ejemplo, para permitir la entrada de trabajadores a partir de determinado nivel de capital humano —cuyos rendimientos serían para el país de acogida mayores que sus costes) sino más bien para posibles políticas de compensación entre los países que emiten y reciben migrantes cualificados (en concreto, Scott propone compensar económicamente al país de origen que ha formado el capital humano y que ahora se “fuga”, en base a un cálculo simple de los costes de formación de ese capital humano). (Scott 1970, 281-284)

el famoso sociólogo que unos años antes había publicado *The End of Ideology* (1960). El contexto de la petición es bastante transparente: la guerra contra la pobreza (War on Poverty), que era uno de los emblemas políticos de la década de 1960. Hay varios elementos relevantes en este informe para la comprensión del capital humano⁷¹. En primer lugar, la cuestión del método. Olson, economista asociado al nuevo institucionalismo y uno de los impulsores de la llamada Public Choice Theory, representaba la perspectiva economicista del informe. Por un lado, el esquema de comprensión del uso de los servicios destinados a mitigar la pobreza reducía el conflicto a la gestión óptima de los recursos escasos —siguiendo la definición de Robbins que, como escribió Becker en alguna ocasión (1976b, 3), estaba también a la base de su teoría— y confiaba su análisis a la analogía entre la política y la administración de una empresa: ambas cuentan con una serie de *inputs* o recursos y ambas producen una serie de *outputs*, que son una medida del progreso —que es, como hemos visto también, la lógica de la función de producción del capital humano—. En segundo lugar, incluir el fenómeno de la pobreza en este esquema moviliza un enfoque particular: la pobreza es una privación del progreso económico (Fleury 2010, 8). En tercer lugar, el papel de la educación. Una de las preguntas del informe es: ¿es eficiente el gasto en educación? Se trata de una pregunta que, a su vez, se puede dividir en dos: ¿ha mejorado la educación y sus rendimientos en los últimos años? y ¿está aprovechando la administración las inversiones educativas que realiza? Como figura en el informe, para responder a ello es necesario un indicador agregado que mida el “stock” de conocimiento acumulado y que permita establecer correlaciones entre costes y rendimientos y acerca de su distribución social (*ibid.*,11). En tercer lugar, el papel de la salud. Como puede intuirse en torno al análisis del CH que hemos presentado, la década de 1960 representa un momento de especial influencia de los economistas en cuestiones de salud pública. En 1962, por ejemplo, tiene lugar el primer congreso nacional sobre “economía de la salud”, coordinado por Selma Mushkin (*ibid.*, 12). Asimismo, en 1965, se implementa el programa Medicare por primera vez. Por lo general, el enfoque del capítulo dedicado a la salud era similar al de la educación: pensar la gestión de la salud en términos empresariales y analizar sus deficiencias (y futuros programas de eficiencia) en torno a la distribución de recursos económicos. En último lugar, el análisis del crimen. Como anota Fleury (2010), la visión de la delincuencia del informe es ambigua, pues oscila entre el denominado “penal-welfarism”, que atiende a los condicionantes sociales del crimen (es la perspectiva de autores como David Garland) y el análisis economicista basado en el coste y el beneficio, que explica los niveles de criminalidad como un juego de oferta y

⁷¹ Seguimos algunos elementos del análisis del informe que realiza J.B. Fleury (2010)

demanda y de costes de oportunidad —y por tanto, de rendimientos—, presente en autores como Rottenberg, Fleisher y Gary Becker (*ibid.*,14-15). Lo relevante del informe, en cualquier caso, es la manera en que muestra la disolución de las fronteras entre la economía y las ciencias sociales en los EE. UU. de la época (ejemplificada, entre otras cosas, en la formación de los dos autores del informe) y, sobre todo, la creciente influencia de la ciencia económica en la configuración de políticas sociales (*social policy*). Esta aplicación de la economía al estudio de lo social —también desde su vertiente política o institucional— y, más en concreto, al estudio de lo que podemos llamar servicios sociales, es la representación más clara del alcance de las teorías del capital humano. De hecho, como concluye Fleury (2010, 25), el famoso “imperialismo económico” de Chicago no debe entenderse como una exigencia interna (casi autorreferencial) de la teoría económica monetarista, sino más bien a partir de la “expansión de los dominios de intervención gubernamental” y de la influencia en ella de los expertos. Por lo demás, el nudo de las políticas discursivas del capital humano fue ya explicitado por Gary Becker (1964/1993, 25; cursiva nuestra) en su libro sobre el CH: “el análisis acerca del capital humano ha estado motivado por el deseo de evaluar propuestas *que mejoren la calidad de la mano de obra* mediante la educación, la formación, los servicios médicos y el cuidado de los niños”. O, dicho con nuestras palabras, el relato estadístico del capital humano tiene un correlato político y este tiene siempre, a su vez, un correlato económico.

En el fondo, toda esta estructura de sentido se resume en una sola palabra: inversión. Inversión es, por un lado, lo que vincula a un individuo con su salario. Es, también, lo que vincula su formación con el beneficio. Respecto a sí mismo y respecto a un Estado. De hecho, el informe que hemos mencionado contiene ya estos elementos. Es, en cierta manera, una traducción de la teoría del capital humano y su concepto clave; de la dirección política de su estadística; y —sobre todo— una representación de su idea de lo “social” (de sus desigualdades, injusticias, distribuciones, espacios y objetos) que, en cierta manera, expresa una teoría de la justicia. Inversión es, en este sentido, la palabra clave de un diagnóstico de época. (Implícito, por ejemplo, en el esquema social que satirizó Michael Young en *The Rise of Meritocracy*⁷² en 1958: un modelo de reorganización social en función de los méritos

⁷² De aquí proviene seguramente (y paradójicamente, pues Young es una referencia importante en la construcción del sistema de bienestar británico que surge del denominado “espíritu del 45”, año de la victoria del Labour Party, en el que Young trabajaba) el primer uso del término en el sentido que hoy le damos.

educativos —en el caso del CH: las inversiones en capital humano— que redefine la desigualdad y da una medida del progreso económico). ¿Cuál es —superponiendo el objeto del informe y el núcleo del capital humano—, en el fondo, la solución a la pobreza? *Incentivar* (públicamente, pero no sólo) *las autoinversiones*. Esta es, además, la palabra que faltaba (entrecomillas y con algunas excepciones⁷³) en los textos que hemos presentado al trazar su

⁷³ Nos referimos, evidentemente, a la inversión en uno mismo. Seguramente la representación más clara (también referenciada en las genealogías) de este uso temprano del concepto de inversión en torno al capital humano sea el economista J.R. Walsh, quien en su artículo «Capital concept applied to Man», publicado en 1935, habla ya de la posibilidad de “determinar si el dinero que [un sujeto] gasta en formarse [en ciertos niveles educativos y en su preparación laboral] es, estrictamente, una inversión de capital que se realiza en un mercado igualitario [*equalizing*] y con fines lucrativos, por los mismos motivos por los que se invertiría en la creación de fábricas, maquinaria etc.” (Walsh, 1935, 256). Vale la pena desarrollar su argumento. En primer lugar, como resume en el último párrafo del artículo, la respuesta es afirmativa: “en sus aspectos esenciales, las inversiones realizadas en [mejorar] las habilidades profesionales y las realizadas en capital físico actúan de la misma manera. En este campo, la teoría del capital se aplica apropiadamente [*fittingly*] a los hombres” (*ibid*, 285). Como vemos, además de un vínculo claro entre el coste (“el dinero que gasta en formarse”) y el rendimiento (los “fines lucrativos”) *para* el sujeto, el vocabulario de la inversión que ese vínculo representa está ya desarrollado. Y aunque, por momentos, podría parecer que el sujeto de la inversión difiere del objeto (aunque decir padre no es decir Estado, al principio se puede leer: “Altho parents may —and do— send their sons and daughters to college for reasons of custom, social prestige, affection, and the like, they are none the less likely to give increasing thought to costs and the prospects for the remunerative use of the college training in the future”; *ibid*, 256), “a further consideration” aclara el esquema que está en juego: “The student himself invests little if anything during the first years of his education. His time and energy are all he has to bring —and these have but small economic significance in early life. But by the time he is old enough to enter college, he has begun to have a market value. Earning power is his, and he is aware of it. Further education means income foregone; and the longer formal schooling continues, the larger this loss to him will be. Professional training in particular will be at the expense of a substantial opportunity cost, which future income will be expected to repay. The student, in short, will tend to view this cost as the capital investment it undoubtedly is” (*ibid*, 257). La premisa y la conclusión es la misma, y vale la pena citarla también *in extenso*: “the abilities acquired through strictly professional education resemble capital very closely. They are cultivated for gain; and the investment is made in a market where competing uses for savings will tend to force the returns on the cost of training to repay that cost with a profit, equal to that obtainable in other uses” (*ibid*). Otro buen ejemplo (que es también una excepción) de la conjugación de la categoría “capital humano” con la idea de inversión o autoinversión la encontramos en la primera edición de *A Study in Public Finance* (1928), del economista marshalliano Arthur C. Pigou. En ella podemos leer: “There is such thing as investment in *human capital* as well as investment in material capital. So soon as this is recognised, the distinction between economy in consumption and economy in investment becomes blurred. For, up to a point, consumption is investment in personal productive capacity. This is specially important in connection with children: to reduce unduly expenditure on their consumption may greatly lower their efficiency in after-life. Even for adults, after we have descended a certain distance along the scale of wealth, so that we are beyond the region of luxuries and ‘unnecessary’ comforts, a check to personal consumption is also a check to investment in capital interpreted broadly, and, as such, hits the future” (Pigou 1929, 31-32; cursiva nuestra; a partir de la tercera edición, de 1947, este párrafo desaparecerá). Aunque se trata de un estudio (crítico) sobre la política fiscal de los Estados de la época, el sentido en el uso es más o menos claro. La analogía entre el capital humano y el capital material permite deshacer la dicotomía entre consumo e inversión. Lo cual quiere decir muchas cosas, pero sobre todo una: que la economía del individuo es una economía del capital en la que su “capacidad productiva” está determinada por *su* gasto, es decir, por *su* “inversión”. Entre esta economía intangible y la economía del “capital material” no hay, en este punto, diferencia. En cualquier caso, que el individuo sea en este texto una forma de capital para sí mismo no lo indica la palabra “inversión” (recordemos, además, que la retórica de la inversión *en el* individuo no implica necesariamente este segundo sentido del vínculo, sino que es posible decir que un Estado invierte en el individuo sin decir con ello que el individuo invierte *en sí* mismo; de hecho, unos párrafos más adelante, Pigou se refiere ya al “human capital of the country”: *ibid*, p. 32), sino más bien la palabra “consumo”. La inversión no proviene,

genealogía. Aún así, igual que en el informe, la inversión ya estaba implícita en la lógica de las compañías de seguros. Ambas estructuras de sentido (la del CH y la del seguro) se complementan. Por un lado, el capital humano reproduce la lógica del seguro privado: la búsqueda, mediante un pago adelantado (una inversión en el caso del CH) de una recompensa futura (un rendimiento)⁷⁴. Por otro lado, el seguro privado es —desde el punto de vista contrario— un sustituto (por la muerte del solicitante) del capital humano acumulado por su portador, que es el asegurado. El núcleo del complemento es la idea de *compensación*, que empieza y termina con el sujeto. La justicia que construyen ambas estructuras es la misma —la recompensa privada a la organización de la vida (privada) entendida como capital—. Este es el subtexto de lo que podemos llamar la teoría de la justicia del capital humano, cuya manifestación más evidente es la privatización (en el sentido simbólico y no solamente administrativo del término) de la responsabilidad social. Como veremos en el Apartado A, la receta macropolítica de los informes —la gestión y distribución eficiente de recursos (en base al cálculo de los costes de oportunidad) por parte de una administración pública— es la receta micropolítica del discurso subjetivo del capital humano —la gestión eficiente de recursos (en base al cálculo privado de los costes de oportunidad) por parte del hogar-empresa—. Por eso, en cierta manera, recorrer este discurso subjetivo es la manera de reconocer la teoría de la justicia (social) implícita en las teorías del capital humano.

necesariamente, de fuera, sino de una actividad propia al sujeto de la inversión: el consumo que realiza en su economía cotidiana. Es decir, que haya un “capital” que sea “humano” porque el “consumo” de este último es una “inversión”, expresa un vínculo (entre las categorías capital y humano) interno al individuo, que es la *causa* y es además quien recibe el *efecto* de la inversión. Es decir, si es capital es porque él (además del Estado, como dirá en la página siguiente) se beneficia; y si se beneficia es porque realiza un trabajo sobre sí mismo (consume). El circuito de la referencia al capital se inicia y se termina (además de con el Estado) con el individuo. Es capital no sólo —como hemos visto en el primer subapartado— porque beneficie a alguna economía, sino también porque beneficia a la suya propia.

⁷⁴ Un rendimiento siempre es una suma inicial aumentada. Como escribe Léon Walras, “el retorno [*revenu*], como su propio nombre indica, es aquello que vuelve; y, lo que vuelve es aquello que se fue antes” (citado en: Hicks, 1974, 311). *Revenu* en francés, *revenue* en inglés y rendimiento en español, pero traducimos por “retorno” para conservar la referencia a un proceso de ida y vuelta. La traducción es, en este sentido, algo libre: “Le revenu, ainsi que son nom l’indique, c’est ce qui revient; or, ce qui revient, c’est ce qui s’en va”.

Capítulo 3. Hacia el discurso subjetivo del capital humano

“Human capital says you can’t ignore people”

Gary Becker en: Becker; Ewald;
Harcourt, «Becker on Ewald on
Foucault on Becker...» (2012, 11)

Como puede verse a partir de sus aplicaciones básicas, el capital humano es algo que se estudia y algo a partir de lo que se estudia. Es un objeto y *a la vez* un método. Un objeto del que analizar cómo se crea, cómo se transmite, cómo se distribuye o cuándo caduca. Y un método que consta de tres indicadores básicos: i) identificar inversiones (es decir: leer como inversiones diversas situaciones de la realidad económica y social), ii) vincular estas inversiones con rendimientos (para lo cual hay que identificar también sus costes) y iii) expresar estas operaciones mediante fórmulas matemáticas. Es decir, es también una perspectiva (o, como se dice en el mundo anglosajón, un *approach*⁷⁵). Y es un objeto técnico y una perspectiva técnica aplicada a resoluciones técnicas. Ese es su fin. Aún así, como mostraremos en este capítulo y sobre todo en la Parte II, capital humano es —a nuestro juicio— también un discurso sobre el sujeto. Aunque ese no sea su fin, se trata de un discurso que aparece en el medio (una gramática). Más bien: es *su medio*. Si su fin es ajustar la estadística (ajustar estadísticamente —tablas de ingresos, tablas de contribución a la riqueza, tablas de influencia sobre el tiempo, sobre la familia— desajustes estadísticos —la desigualdad salarial, el residual, la desigualdad entre familias), su medio es hablar del sujeto del que habla la estadística. Si su fin es calcular (costes y rendimientos), su medio es hablar de un sujeto que calcula (costes y rendimientos). Es un medio inevitable, porque hablar de ingresos, de tiempo, de hijos, de esposos y de habilidades implica hablar del sujeto. Y es un medio casi siempre

⁷⁵ Esto es transparente, por lo demás, si se observan las aplicaciones de este método a objetos de análisis absolutamente diversos entre sí, como la religión o el crimen. Cfr. Laurence R. Iannaccone (1990) «Religious Practice: A Human Capital Approach» y Lance Lochner (2004) «Education, Work, and Crime: A Human Capital Approach», por mencionar algunos ejemplos presentes en el *reader* (Teixeira, ed., 2014) más completo —cuatro volúmenes— hasta la fecha. En estos casos, “capital humano” es, simplemente, un modelo reproducible analógicamente. Así, tanto Iannaccone (1990) como Azzi y Ehrenberg (1975) «Household Allocation of Time and Church Attendance» hablan de “religious capital” como una estructura de inversiones y rendimientos no económicos que permite explicar los ciclos de asistencia a la iglesia como parte de una estrategia de gestión (productiva) del tiempo.

implícito⁷⁶. Es decir, aunque está desde el principio de la teoría, no es un objetivo teórico. En este sentido, nuestro objetivo es explicitar ese sujeto entre líneas. Más en concreto: las operaciones del sujeto que se describen en los textos que hemos mencionado. Como veremos, distinguir entre el sujeto y sus operaciones no es gratuito. Al no ser un fin del texto, la imagen del sujeto (su posición) se construye a partir del comentario de sus operaciones (disposición). Por otro lado, tanto estas operaciones como la imagen final que crean suponen una reescritura, una redefinición del sujeto que tienen como objeto. Un ejemplo: en el cálculo de los rendimientos de la escuela o de los procesos migratorios, el capital humano reescribe al individuo que estudia y al individuo que migra como individuos que invierten en sí mismos. Esta es, por lo demás, la tónica general de los textos y de nuestra lectura de los textos. Por último, es importante comentar que este sentido (esta lectura) es el sentido que deja entrever Foucault en sus análisis de la clase del 14 marzo (1979) de *Nacimiento de la Biopolítica*. Además de una extensión de esta intuición de forma, nuestra lectura es, por un lado, una extensión de algunas de sus intuiciones de contenido (salario como renta, migración como inversión, consumo como producción, a las que Foucault dedica apenas unos párrafos) y, por otro lado, y sobre todo, una ampliación, más allá de Foucault, de contenidos y formas no presentes en su análisis (el tiempo y los espacios del capital humano, el ingreso psíquico, o el cuidado del cuerpo, por mencionar otros tres ejemplos).

Pero ¿cuál es el contenido de este discurso acerca del sujeto? Como hemos visto al analizar el discurso estadístico, la categoría central de las teorías del capital humano es la de inversión. Como escribe Becker (1964/1993, 109), todo el proyecto es una aplicación “de un marco de sentido tradicionalmente utilizado para analizar la inversión en otro tipo de capital...”. Lo mismo ocurre respecto a los elementos subjetivos que queremos explicitar. Como escribe Schultz, la teoría del capital humano es “una teoría de la inversión que incluye a la gente” (1962, 3). La gramática es común. En un caso, la gramática de la inversión crea una nueva gramática para la estadística. En el otro, la gramática de la inversión crea una nueva gramática

⁷⁶ La única vez que se da a entender que las TCH pueden leerse como una teoría del sujeto es retrospectivamente, cuando en 1993 Becker imparte su conferencia Nóbel, a la que llama “the economic way of looking at behavior” (Becker, 1993) y bajo la cual incluye la teoría de la discriminación, la teoría del crimen, la teoría de la familia y la teoría del capital humano. Es decir, un encaje retrospectivo motivado por las exigencias “editoriales” de dar un título unificado a su obra. Por lo demás, en el libro de 1978, *The Economic Approach to Human Behaviour* el capital humano sólo está presente en los artículos sobre la distribución del tiempo que hemos mencionado antes; en general, aquí y en otros espacios, capital humano funciona como herramienta para el análisis de algunos objetos sometidos al “economic approach”, pero no como objeto de un estudio del “human behaviour”. Y aunque es evidente que el objetivo sociológico de algunas investigaciones (sobre todo las de economía de la familia y del tiempo) abarca, *de facto*, al sujeto, narrar las operaciones de este último es algo que no se contempla, *de iure*, como un objetivo del análisis.

para el sujeto. No se trata de dos textos diferentes, sino de dos niveles dentro del mismo texto. Como escribe a veces el propio Becker (1964/1993, 88), la inversión en capital humano es una inversión “en uno mismo” (*in oneself*). No hay, por tanto, que inventar esa gramática aplicada al sujeto. Está *ya* ahí (solamente hay que *aislarla*). Dicho de otra manera: todos los ejercicios estadísticos que hemos comentado (en el capítulo 2) incluyen *ya* un discurso sobre el sujeto.

Por ejemplo, los análisis sobre el cálculo de los costes y los beneficios económicos de la educación o de la experiencia y la formación en el trabajo (*on-the-job training*) implican *ya* una redefinición de las decisiones formativas y laborales de un individuo, que ahora oscilan entre el cálculo del coste como coste de oportunidad y el cálculo del beneficio como rendimiento asociado. Una retórica cambiada que cambia también el título general de la acción (inversión) y que reorganiza (por ejemplo) el criterio del éxito y del fracaso: un éxito es un equilibrio entre costes y rendimientos y un fracaso un exceso del coste respecto al rendimiento. Pero también el criterio de la planificación, a corto y a largo plazo, y que ahora depende de un ajuste a los momentos óptimos de inversión y de acumulación (o a un distanciamiento de los momentos de rendimientos escasos o de encarecimiento de los costes). O, por ejemplo, el criterio de intelección de una biografía, que, en base a los análisis de Ben-Porath (1967; 1970) que hemos comentado ya, puede establecerse como sucesión de fases de apreciación, estabilización y depreciación de los rendimientos del capital humano. Es decir, se da (o se construye) una nueva imagen del sujeto en sus operaciones económicas.

Por lo general, esta reescritura del sujeto se organiza en torno a políticas de compensación. Por un lado, la tasa compensatoria entre inversión y salario —formalizada en la función de ingresos de Mincer— puede leerse como un criterio general de evaluación de las inversiones, tanto de lo que viene antes (una evaluación de la acción) como de lo que viene después (una evaluación del resultado). O, en un sentido más abstracto, el cálculo general de la tasa de rendimiento (*rate of return*) es un cálculo de lo que se puede perder y lo que se puede ganar. Por otro lado, el cálculo del rendimiento asociado a una entrada temprana o tardía al mercado laboral es un cálculo de la ganancia o la pérdida que se obtiene *a cambio de* continuar invirtiendo en uno mismo (compensación que recogía el concepto de foregone earnings, por ejemplo). La traducción de un nivel (el estadístico) a otro (el subjetivo) es más o menos sencilla. Siguiendo este último caso, calcular —según la gramática del nivel estadístico— la “tasa interna de rendimiento” (Becker 1964/1993, 61) o las proporciones de los flujos de

ingresos, comparando los ingresos medios de un individuo con educación secundaria (y por tanto, con una entrada “anterior” al mercado de trabajo) y los ingresos medios de un individuo con educación superior (y, por tanto, con una entrada “posterior”) es calcular — según la gramática del nivel subjetivo— cuánto compensa una estrategia frente a otra. Es decir, se calcula una posición de sujeto.

Vayamos, por ejemplo, a los textos sobre el tiempo que hemos analizado en el capítulo anterior. En tanto que el tiempo siempre es el tiempo de un sujeto, lo que se dice del nexo entre el tiempo y el capital humano es algo que se dice también del nexo entre el tiempo y el sujeto. Tanto en la idea abstracta de tiempo, que se redefine como coste (y el coste como coste de oportunidad), como en la distribución concreta de sus usos o de sus clasificaciones, donde el tiempo del trabajo compite con el tiempo del consumo y con el tiempo de las inversiones (y viceversa). También en la proyección del tiempo vital (*lifetime*) como tiempo ordenado por los ingresos (de nuevo: las TCH como teorías del ingreso acumulado en una vida en los textos de Ben-Porath, 1967 y 1970 o de Rosen, 1976, «A Theory of Life Earnings»)⁷⁷.

En lo que rodea al ingreso, el subtexto subjetivo es también claro. Como supo ver Foucault, vincular los ingresos con las inversiones y vincular el salario con los rendimientos es ya una forma de redefinir la remuneración (objeto) y quien la recibe (sujeto). En sus propias palabras, salario deja de ser un “precio de venta” y pasa a ser una “renta”, la renta “de un capital”.

Resumamos otros dos casos más. La redefinición del consumo como inversión y de los gastos como posibles rendimientos, resitúa al portador de estas categorías, el consumidor, en un esquema diferente. Ya no estamos (como comenta el propio Becker; Stigler 1977, 26) ante la imagen del consumidor como agente pasivo y actor final del ciclo económico, sino ante un consumidor activo que gestiona y calcula —que invierte. Consumir es una inversión (deliberada) y, por tanto, una acción intermedia respecto al proceso económico. La lógica es

⁷⁷ De nuevo: no estamos diciendo que Ben-Porath o Gary Becker no reconozcan que hablar del tiempo del capital humano sea hablar del (tiempo del) sujeto o que la clasificación de la distribución del tiempo sea una clasificación de los tiempos del sujeto. Es, simplemente, que no es ni un objeto explícito del análisis ni un objetivo (implícito o explícito) del análisis. Por ello, nuestra tarea no consiste en *descubrir* algo oculto, sino en *destacar* ese relato que está ya ahí. Dicho de otra manera: no es que Becker no reconozca que detrás de una inversión en capital humano hay una decisión y, por tanto, un individuo o un sujeto. Es una cuestión de prioridades de la lectura. El texto es suyo, pero la lectura es nuestra y difiere de la suya (que está centrada en el resultado estadístico y en el proceder estadístico).

la misma en el caso de la inmigración. En tanto que esa acción (el movimiento migratorio) repercute en un ingreso, sus beneficios asociados expresan los rendimientos de una inversión (migratoria) y sus costes asociados expresan el coste de oportunidad de una inversión (migratoria). Moverse, de país o de región, pero también de trabajo, es una inversión. Igual que el uso del tiempo o el consumo de bienes, analizar la migración como uso combinado de un tiempo, un espacio y un entorno que son inversiones, implica una (nueva) forma de hablar del sujeto.

Por lo demás, no se trata de un doble registro (el estadístico y el subjetivo) presente sólo en las categorías o acciones que acabamos de mencionar—educación, consumo, migración, tiempo, etc.—, sino también en el vocabulario que las estructura. “Tasa de interés”, “tasa de rendimiento” (*rate of return*), “coste de oportunidad”, “anticipación”, “tasa de depreciación” son también elementos de esa narración subjetiva. Como comentamos al principio, este desplazamiento general de la gramática analítica a la gramática del sujeto no es sino un efecto general de otro desplazamiento: el de los marcos de sentido de la inversión en capital físico al capital humano. Por eso Becker (1962, 41) escribe que “una persona informada y racional invertirá solo si la tasa de rendimiento esperada es mayor que la suma de la tasa de interés en los activos seguros y de las primas de liquidez y de riesgo asociadas a la inversión” para explicar los riesgos asociados a la inversión en capital humano. O que la “tasa marginal de retorno” debe igualar “los costes de oportunidad” y que el equilibrio entre la inversión realizada y la renta futura se logra cuando el valor actual (descontado) de estas corrientes de ingresos es igual. El discurso sobre el capital físico y el discurso sobre el capital humano son indistinguibles. Por eso el sujeto del que habla este último se construye también con el vocabulario del primero. Por ejemplo: una falta de talento para el desarrollo de cierta habilidad (i.e. una limitación estructural de un capital humano frente a otro) representa una tasa de interés en el cálculo del ciclo de la inversión (Rosen 1987, 684).

Este doble desplazamiento (de la gramática del capital físico a la gramática del capital humano y de su gramática estadística a su gramática subjetiva) es el que vamos a analizar en la Parte II.

PARTE II

Dos lenguajes en el capital humano

Introducción a la Parte II.

“We thus see in the mind of man a microcosm of the objective economic world, consisting of desires, efforts, and satisfactions, corresponding respectively in the objective world to capital, outgo and income”

Irving Fisher, *The Nature of Capital and Income* (1906/1919, 326)

El análisis de este juego de gramáticas al que nos hemos referido tiene como objetivo aislar el discurso subjetivo del capital humano. A su vez, para aislarlo, hay que identificar, en primer lugar —Apartado A—, las *operaciones* económicas de ese sujeto que describe: la inversión en educación, el uso del tiempo, el consumo, la producción de ingresos o la migración (por mencionar algunos ejemplos) o, en términos abstractos, la gestión, producción y distribución del capital humano. Dicho de otra manera: operaciones que expresan diversas formas de obtención de beneficio. De esta descripción de las relaciones económicas de la vida de un individuo (lo que podemos llamar la economía subjetiva del capital humano) nosotros realizaremos a su vez una descripción. Para organizar estas descripciones (la de los textos del CH y la de nuestro texto) hemos considerado como criterio de la exposición de este primer apartado (A) una imagen y un *lenguaje* más o menos explícito en las teorías: la estructura y las acciones de la vida de un individuo son la estructura y las acciones de una *empresa*. En segundo lugar, —Apartado B—, hay que identificar su *posición* en un sistema de relaciones económicas. El *lenguaje* con el que se expresa (en los textos del CH y en el nuestro) esta posición es el del *capital*, y —igual que en el caso de la empresa— se puede resumir en una frase: la estructura y los ciclos de la vida de un individuo son la estructura y los ciclos del capital. Cada una de estas *analogías* (individuo-empresa e individuo-capital), que están presentes en los textos, representan cada uno de los sentidos en que puede expresarse el vínculo humano-capital. Concebir al individuo como empresa y como empresario reproduce la idea del capital humano respecto a sí mismo (por eso la analogía se aplica sobre todo al hogar y al tiempo cotidiano) y concebir al individuo como capital reproduce, por lo general, la idea del capital humano respecto a un espacio externo (por eso la analogía explica sus relaciones laborales y su tiempo biográfico). Aún así, este último sentido se establece siempre *a partir* del primero. Por poner dos ejemplos: el espacio laboral y la sustancia del salario (que representan un

espacio externo de rendimientos) se construyen como espacios subjetivos: el trabajo es trabajo sobre uno mismo y el salario su recompensa. Lo mismo ocurre con la interacción del individuo con los mercados: aunque el sujeto del capital humano participa en mercados laborales, esa participación está siempre mediada por sus acciones en “mercados” privados o subjetivos (por ejemplo, el mercado matrimonial). Es por este motivo que nuestra exposición empieza por el relato de las operaciones empresariales y el sentido autorreferencial (para sí) del capital humano —aunque “cronológicamente” sea posterior (pues, como hemos visto, es su sentido específico respecto a otros episodios históricos) es “lógicamente” anterior—. Es importante aclarar, empero, que este primer sentido no hace referencia al proceso de autoanálisis del sujeto. Se trata, más bien, de la manera en que *el* mundo económico del sujeto se establece en función de *su* mundo económico (privado). Es decir: de cómo lo otro se construye a partir de lo subjetivo. Por ello, el para sí no refleja una psicología, sino más bien una antropología.

Apartado A: El lenguaje de la empresa.

Introducción al Apartado A

“If people are assets or stocks of human capital, what would you expect children to be in Becker’s view?”

Febrero; Schwartz (1995)
«Introduction» a *The Essence of Becker*, la selección de artículos de Gary Becker más completa a día de hoy, publicada en Hoover Institution Press con ocasión de su 65 cumpleaños.

¿En qué medida el capital humano se dice con el lenguaje de la empresa? En los textos del capital humano, la construcción de esta imagen proviene —sobre todo— de la nueva economía del hogar (*new household economics*) desarrollada por Schultz y por Becker desde la década de 1960. Según esta perspectiva, los hogares son “como *empresas* económicas” (Schultz 1975, 837; cursiva nuestra) porque producen, gestionan y distribuyen una serie de bienes y capitales de manera productiva y eficiente. Como hemos mostrado ya, este tipo de analogía era más o menos habitual en la época. Y por motivos similares⁷⁸. Aún así, esta identificación (hogar-empresa) es más bien una conclusión —y no una premisa— del análisis. Además, el proceso de ese análisis, que aparece en una serie de textos (en el caso de Becker, sobre todo en «A Theory of the Allocation of Time», de 1965 y en sus desarrollos posteriores y en *A Treatise on the Family*, de 1981/1993, que es —según él mismo— su “mayor esfuerzo intelectual”: Becker 1993, 643; en el caso de Schultz, sobre todo en sus contribuciones al monográfico del NBER editado por él mismo sobre *Economics of the family*, de 1974a) y en una serie de contextos (no sólo académicos sino también sociales, como comentaremos más adelante) y que responde a unos fines concretos, se presenta como un capítulo del estudio del capital humano. ¿En qué medida, entonces, esta imagen sirve para explicar *todo* el capital humano?

⁷⁸ Por ejemplo, como recoge Fleury (2010), la analogía empresa-hospital figura en el informe de Olson y Daniel Bell para analizar (también con fines políticos) la eficiencia económica del servicio de salud en función de la asignación óptima de sus recursos disponibles (Fleury, 2010, 13). Otro ejemplo, esta vez de Schultz: aunque hay diferencias importantes, “a las escuelas se las puede considerar como empresas que se especializan en ‘producir’ instrucción. Al establecimiento educativo, que abarca la totalidad de las escuelas, puede considerársele como una industria” (Schultz, 1968, 6)

Un principio de respuesta está, sin duda, en la teoría neoclásica de la distribución y usos del tiempo, desarrollada sobre todo por Gary Becker a partir de una serie de artículos publicados entre 1965 y 1975 aproximadamente⁷⁹. Según esta teoría, el tiempo es un recurso productivo, en el hogar y fuera de él, y por un motivo sencillo: porque a su uso se vinculan una serie de rendimientos. En el caso del hogar, los rendimientos asociados —como veremos— a las mercancías que produce mediante el empleo conjunto de tiempo y bienes. Fuera del hogar, a los rendimientos asociados a las inversiones en capital humano, que son una inversión *en* (el) tiempo, y a los rendimientos asociados al trabajo. Estos son, por lo demás, los tres espacios de distribución del tiempo productivo: “non-market time” o tiempo de consumo y ocio, “investment time” o tiempo dedicado a la obtención de habilidades, y “labor market time”, el tiempo empleado en el empleo (Becker 1964/1993, 5, 77). Y, entre estos tres usos hay una distribución *competida*: el uso del tiempo en uno (y los ingresos obtenidos en ese uso) es el tiempo no dedicado a otro. Es decir, hay un uso competitivo de los tiempos que se traduce en una producción competitiva de los rendimientos. Si partimos de un techo de ingresos totales (*full income*) que se corresponde con la medida hipotética de los ingresos si se dedicara todo el tiempo (24/7) a obtenerlos, entonces todo uso del tiempo expresa un cálculo de pérdidas y ganancias respecto a esa medida. Así, el tiempo no dedicado al trabajo y a la obtención directa de ingresos (por ejemplo, para formarse e invertir en capital humano) representa un ingreso perdido (*foregone earning*). Es decir: que el tiempo sea productivo porque determina los ingresos implica que su uso representa un cálculo de costes y beneficios. Y este cálculo y esta competencia temporales inscriben al capital humano en un horizonte *común* (de decisiones, rendimientos y sacrificios codeterminados) al resto de usos, tareas, funciones y espacios del hogar-empresa. Por un lado, gran parte de estas tareas (que son tareas empresariales) y gran parte de los beneficios que producen (que son beneficios empresariales) son tareas y beneficios respecto al capital humano. Es decir, los usos productivos del tiempo, tanto en el consumo del hogar como en el trabajo que tiene lugar fuera de él, son *inversiones* —de tiempo y, por tanto, de dinero— en capital humano. Y, por lo mismo, los rendimientos del capital humano provienen de rendimientos que tienen lugar en el hogar y fuera de él o, dicho de otra manera, de espacios de inversión *transversales* al hogar y al trabajo. Por ejemplo, el “capital-salud”, que es una especie del capital humano general, se produce dentro y fuera del hogar y repercute en la acumulación general de capital por parte del individuo. De la misma manera, las inversiones en capital educativo (que se producen generalmente fuera del

⁷⁹ Becker, (1965), «A Theory of the Allocation of Time»; Becker (1975a) «The Allocation of Time and Goods over Time» y Becker; Ghez (1975), «A Theory of the Allocation of Time and Goods Over the Life Cycle».

hogar) representan un uso productivo del tiempo que repercute en la distribución del tiempo (dentro y fuera del hogar) y que contribuye asimismo al capital humano general.

Además, aquello que hace al hogar ser una empresa es lo mismo que hace al individuo ser una forma de capital: una serie de tareas productivas y distributivas y los rendimientos asociados a ellas. Un hogar es una empresa porque produce bienes mediante una serie de recursos (tiempo y dinero). Un individuo es una forma de capital (humano) porque produce capital mediante una serie de recursos (tiempo y dinero). De la misma manera, los procesos de obtención, gestión o distribución de esos bienes refuerzan la imagen empresarial de un hogar. Y, a su vez, los procesos de obtención, gestión o distribución del capital humano refuerzan la imagen empresarial del individuo que lo posee. El criterio de aplicación de la imagen es equivalente. La empresa del capital humano está, por tanto, dentro y fuera del hogar (porque todo lo que ocurre en el hogar repercute en lo que ocurre fuera y todo lo que ocurre fuera repercute en lo que ocurre dentro y porque sus tareas son, en ambos casos, tareas de producción, gestión o acumulación empresariales). Por eso, como escribe Becker, en general “las *personas* que invierten en capital humano pueden considerarse *empresas*...” (1964/1993, 116; cursiva nuestra)⁸⁰.

En cualquier caso, ¿qué es exactamente una empresa? Una empresa es muchas cosas. Aún así, una empresa siempre es un espacio dedicado a la acumulación de capital en el que se desarrollan una serie de tareas y en el que participan una serie de individuos. En el caso de la empresa asociada al capital humano (la descrita, implícitamente, en los textos del CH, como veremos a lo largo de esta Parte II), una empresa es una corporación (*corporation*) con, al menos, tres funciones o unidades más o menos diferenciadas: inversión, producción y gestión de bienes y capital. Este formato de la empresa corporativa es más o menos reciente. Seguramente el primer texto en que se analiza sea el clásico *The Modern Corporation and Private Property* (1932/1991), escrito en el año 1932 por el jurista Adolf Berle y el economista Gardiner Means. En él se describe, a partir de un estudio de sus representaciones jurídicas,

⁸⁰ Con independencia del tipo de registro (explícito, como en la teoría del *household as factory*; o implícito, como en el caso de las inversiones laborales-formativas), las inversiones empresariales de un sujeto responden a un orden de prioridades evidente, pues toda operación económica cotidiana, desde el cuidado del cuerpo o la salud hasta el capital humano encarnado en los hijos, representa una acción intermedia respecto al objetivo final, que se sitúa en las inversiones formativas y laborales de las que se espera un rendimiento directo bajo la forma salario. Por ello, entre las operaciones del *household* y las del ámbito laboral-formativo se establece un corte, pero también una dependencia clara. Construir un esquema claro de las operaciones empresariales del capital humano implica, por tanto, tener presentes las relaciones entre ambos espacios.

el nuevo contexto empresarial que domina en los Estados Unidos: el nacimiento de la corporación “moderna” que, a diferencia de la (ya) antigua empresa familiar unipersonal, escinde el espacio de la “propiedad” del espacio del “control” y la gestión. Esta escisión de las funciones, argumentan los autores, implica también una escisión de sus figuras responsables —un propietario del capital y un gestor o *mánager* del capital— y, sobre todo, de sus intereses y capacidades —hay una diferencia entre “los intereses de la propiedad y los poderes del control”—. Aunque los objetivos del texto son jurídicos y políticos⁸¹, se trata de un documento histórico con fuerza descriptiva. Este principio de estructura empresarial, que distingue no sólo al propietario (capitalista) del productor (trabajador) sino también del gestor u organizador (*mánager*), dominará desde entonces en las empresas modernas del capitalismo del siglo XX. Uno de los textos más influyentes de la teoría empresarial moderna, *The Visible Hand of Managers*, escrito por Alfred Chandler cuatro décadas más tarde (1977), reproduce el mismo esquema. La “gran empresa moderna, administrada por *mánagers* asalariados”, que substituye a la “tradicional empresa familiar”, representa una nueva “institución empresarial” y una nueva “clase empresarial” (Chandler 1977, i). Se trata de una “empresa multiunidad (*multiunit*)”, basada en una “jerarquía *managerial*” (*ibid.*, 7) cuya profesionalización consolidó la “separación del *management* de la propiedad” (*ibid.*, 9) y que es diferente a la empresa del “capitalismo financiero” y del “capitalismo emprendedor o familiar” (*ibid.*) presente hasta finales del siglo XIX. De nuevo, el peso de la diferencia está en la separación de lo que antes estaba reunido, es decir, del tiempo en que “los propietarios dirigían y los directores poseían [*owners managed and managers owned*]” (*ibid.*, 9). Y aunque —

⁸¹ El peso de la novedad no está, como podría parecer, en el de la creación del *mánager* o en el nuevo peso otorgado al simple control, sino en el de la desprivatización de la propiedad, que ahora es “semi-pública” o compartida (*shareholded*). Es decir, el peso está en el propietario, que ahora es un accionista entre otros y no un director. El objetivo del análisis es mostrar cómo esta nueva división de figuras representa una división de intereses, así como sus —problemáticas— consecuencias económicas y legales. El diagnóstico a futuro es igualmente interesante, pues aventura que la nueva “*corporate form*” alcanzará un poder económico superior al de los Estados. Por lo demás, se trata de un análisis muy influyente en políticas empresariales y políticas gubernamentales. Como escriben en el prefacio a la edición revisada, “the translation of perhaps two thirds of the industrial wealth of the country from individual ownership to ownership by the large, publicly financed corporations vitally changes the lives of property owners, the lives of workers, and the methods of property tenure. The divorce of ownership from control consequent on that process almost necessarily involves a new form of economic organization of society” (Berle; Means, 1932/1991, liii). Por último, es interesante anotar, asimismo, que el análisis de la nueva corporación de Berle y Means se convirtió, con el paso de los años, en un modelo heurístico para el análisis de las transformaciones históricas del mundo de la empresa (la denominada “Berle-Means corporation”). Hay, por lo demás, algunas voces críticas que, a partir de los nuevos procesos de concentración empresarial y la creciente influencia de los macrofondos de inversión, han certificado su caducidad como herramienta del análisis. Cfr. Benjamin Braun y Adrienne Buller (2021), con traducción nuestra para *Sin Permiso*.

también de nuevo— los objetivos del análisis sean otros⁸², la imagen corporativa que describe, que es la de la empresa moderna del siglo XX, nos permite clasificar (pedagógicamente) las funciones y tareas de la empresa del capital humano.

Por un lado, como veremos en el *Capítulo 4. Invertir*, la estructura de sentido del capital humano se expresa por la propiedad del capital y los capitales (que posee) en los que *invierte*. Esta misma estructura se expresa también, como veremos en el *Capítulo 5. Producir*, en torno a la *producción* y, como veremos en el *Capítulo 6. Gestionar*, a la *gestión* del capital y los capitales (que produce y que gestiona). Al mismo tiempo, estas funciones o espacios empresariales se corresponden (tanto en el formato de la corporación que hemos descrito, como en el formato de la empresa del capital humano que describiremos) con una serie de tareas y de figuras subjetivas responsables de estas tareas: en primer lugar, —de nuevo: Capítulo 4— un *capitalista* propietario del capital que diversifica sus inversiones; en segundo lugar, —Capítulo 5— un *trabajador* que produce (de diversas maneras) ese capital; y, por último —Capítulo 6— un *mánager* que controla y gestiona ese mismo capital. El objetivo de estas tareas (y figuras y funciones o espacios) es común y definen el sentido de la empresa del capital humano: acumular capital (humano). Y están —como veremos con más detalle— presentes en los textos. Así resume Becker en cierta ocasión los espacios de esta analogía:

“El marco de la función de producción del hogar hace hincapié en los servicios paralelos que prestan empresas y hogares en tanto que unidades organizativas [*organizational units*]. Al igual que la típica firma analizada en la teoría estándar de la producción, el hogar *invierte* en activos de capital (ahorros), en bienes de capital (bienes duraderos) y en capital incorporado en su mano de obra (el capital humano de la familia). En tanto que entidad organizadora, el hogar, igual que la empresa, *produce [engages in production]* utilizando este trabajo y capital. Se considera que cada una *maximiza su función objetiva, que está sujeta a limitaciones tecnológicas y de recursos*” (Becker; Michael 1973, 141; cursiva nuestra).

Por lo demás, si la corporación moderna es el contexto general de la analogía, falta por aclarar el contexto sociológico que justifica su aplicación. O, dicho de otra manera: ¿qué explica que la vida del individuo deba ser analizada como una empresa y sus operaciones como las tareas de un empresario? La respuesta (esta vez sociológica) está, de nuevo, en el tiempo. Como hemos visto, el tiempo tiene un valor y un precio asociados a su productividad (“la única cosa que evoluciona —escriben Becker y Stiegler— es el precio del tiempo”). ¿Cuál es la

⁸² La tesis básica de Chandler es que la empresa multidepartamental con cuadros manageriales múltiples es el resultado de i) el crecimiento de la producción y sobre todo ii) de una política de compensación y ahorro de los costes frente al protagonismo de las transacciones de mercado.

productividad del tiempo en la segunda mitad del siglo XX? En un contexto de estabilidad salarial, de aumento progresivo de los ingresos reales de las familias medias norteamericanas («An Economic Analysis of Fertility» (1960a, 245), y donde los salarios representan la principal fuente de ingresos de los hogares, la productividad del tiempo laboral es muy alta, lo cual repercute también en la del tiempo de no trabajo. Dicho en una línea: el tiempo es más caro porque tiene más valor (Becker 1965, 508 y 513-514). Y por ello hay que gestionarlo empresarialmente: “...no es sólo que los consumidores vendan tiempo en los mercados de trabajo, sino que compren tiempo bajo la forma de ciertos bienes de consumo y servicios: el asesor fiscal, el consejero médico, el mecánico del coche, al igual que el libro de cocina, las comidas congeladas, la aspiradora y la televisión, son todos ellos, en cierta manera, ahorradores de tiempo [*time-savers*]” (Becker; Michael 1973, 142)⁸³. Además, un correlato de este contexto es la ampliación —cuantitativa y cualitativa— del espacio de las decisiones (“decision making”) familiares: desde el avance en el control artificial de la fertilidad (si, hasta entonces, la mayoría de sociedades y culturas debían elegir entre el aborto y la abstención, en la sociedad americana moderna “el aumento del conocimiento sobre la contracepción ha ampliado el rango de las decisiones, pues ha separado el control de los nacimientos de la decisión de mantener relaciones sexuales”: Becker, «An Economic Analysis of Fertility», 1960a, 242) hasta la incorporación creciente de la mujer al mercado laboral, pasando por el aumento de las tasas de divorcio o de las familias monoparentales⁸⁴. El contexto de la analogía, por tanto, es doble.

⁸³ De lo que se trata, en definitiva, es de analizar cómo se usa o invierte el tiempo en una serie de espacios como el ocio, las tareas del hogar, o la inversión en CH, lo cual, traducido a términos econométricos, no es sino calcular los costes (Becker; Michael, 1973, 90) o el valor (*ibid*, 87) del tiempo.

⁸⁴ Este contexto demográfico y sociológico (intra e interfamiliar), que avala estadísticamente lo que podríamos llamar la decadencia de las familias occidentales, se completa también con los descensos de la natalidad, del tamaño de las familias y de la confianza en la educación de los hijos. La mejor reinterpretación de este contexto lo ofrece sin duda Melinda Cooper (2017) en *Family Values*: pérdida de la centralidad de la riqueza heredada y, por tanto, de la importancia económica de la familia a partir de 1970 (*ibid*, 119-123), importancia creciente de los ingresos laborales (*ibid*, 136) y de la transferencia de rentas por parte del Estado, democratización del crédito (*ibid*, 143) y, en general, “crisis de la familia” —según los términos del movimiento conservador americano— respecto a la cual, como analiza Cooper, el CH representa una propuesta de reconstrucción social y económica. Por otro lado, la importancia de ese contexto (es importante aclararlo) marca una diferencia de intereses entre los textos de Becker y nuestro texto en esta Parte II. En su caso (de nuevo, y como ya vimos en la Parte I) el objetivo es económico-sociológico: predecir algunos comportamientos en base a determinadas estadísticas, establecer correlaciones entre casos y, en general, dar respuesta a algunos fenómenos particulares (por ejemplo, por qué, de media, una familia rica tiene menos hijos que una familia pobre). En el nuestro, el interés está más bien en los pasos intermedios que llevan a esas conclusiones (y no, por tanto, en la conclusión en sí misma). Es decir: nuestro interés está en el proceso del análisis (en el vocabulario, en la estructura de sentido, etc.).

Antes de pasar al desarrollo de estos tres espacios, es importante aclarar que su distinción no se explicita en los textos de las TCH. Tampoco la distinción de sus figuras⁸⁵ (aunque a veces se hable de un “capitalista” y otras de un “empresario”). Y tampoco la de sus tareas (aunque a veces se hable de algunas de ellas: “...los conflictos en torno a la *distribución* del ingreso familiar no implican ni deben confundirse con los conflictos en torno a la *producción* de ingresos”: Becker 1981/1993, 292). Si bien, de una u otra manera, están presentes, están, asimismo, difuminadas. En cierto modo, hablar del capital humano es hablar de todas estas operaciones en base a un criterio transversal: que todas son *una*. Se posee el capital humano producido y gestionado mediante inversiones. Estas tareas y estos tipos subjetivos expresan, en definitiva, una misma cosa (una misma empresa, una misma actividad, un mismo sujeto). El objetivo de nuestras distinciones es, por tanto, organizativo (es decir: pedagógico).

⁸⁵ Es difícil saber si Foucault (2009) tenía en mente esta distinción cuando, omitiendo las expresiones literales de los textos de las TCH —aquellas que lo nombran un “capitalista”—, identifica al individuo de estas teorías con un *empresario* de sí. A partir, sobre todo, de la publicación de sus cursos en el Collège de France, este será el vocabulario del reconocimiento ‘analítico’ general del individuo asociado al Capital Humano.

Capítulo 4. Invertir

“Sooner in fact than own children, they preferred to concentrate on the ownership of themselves, conforming to the growing tendency —*fin de siècle*, as it was called”

Galworthy en su novela *The Forsyte Saga*, de los años 1920. Citado en Becker, *A Treatise on the Family* (1981/1993, 7).

La primera de las funciones de la empresa moderna (del capital humano) es la desarrollada por el capitalista. Su posición y su tarea se construyen en base a la relación de *propiedad* que mantiene con el capital. En el caso del capital humano, este capital en propiedad lo representan las habilidades y conocimientos adquiridos. Por eso el individuo que trabaja, escribe Schultz, es en el fondo un capitalista:

“Los trabajadores se han convertido en capitalistas [*laborers have become capitalists*] no por la socialización de la propiedad de los activos empresariales, como se podría vulgarmente entender, sino por la adquisición de conocimiento y habilidades que poseen valor económico. Este conocimiento y estas habilidades son en gran medida el producto de inversiones y, en conjunto con otras inversiones humanas, son los primeros responsables de la superioridad productiva de las sociedades técnicamente avanzadas. Omitir esto al estudiar el crecimiento económico es como intentar explicar la ideología soviética sin Marx” (Schultz 1961a, 3; cursiva nuestra)

Es decir: es capitalista porque posee el capital que representan sus habilidades. Es propietario de aquello en lo que *invierte*. Este vínculo propiedad-inversión (que es lo que define al capitalista) resume el primer espacio de la empresa del capital humano. La primera pregunta a la que responderemos en este capítulo es: ¿en *qué* invierte el capitalista del capital humano? La respuesta más evidente a esta pregunta es: en capital, en el capital que posee. A esto dedicaremos el primer subcapítulo (4.1 Capital y capitales). En el segundo subcapítulo (4.2 La política inversora del capital humano) analizaremos las relaciones que las inversiones guardan entre sí y el papel que juega el riesgo en las operaciones del inversor en capital humano.

4.1 Capital y capitales

¿En qué se invierte? En el capital que el individuo posee. ¿Qué forma a este capital? Una diversidad de capitales. Podemos dividirlos en dos grandes grupos: capitales personales (i.), que provienen de inversiones en cuyo proceso interviene solamente un individuo, y capitales sociales (ii.), que provienen de inversiones mediadas por el contacto con otros individuos⁸⁶. Del capital humano personal (i.) (que aquí no debe confundirse con el “personal capital” al que Becker hará referencia a partir de *Accounting for tastes*, 1996 y que no es, estrictamente, un subgrupo del capital humano que estamos analizando⁸⁷) hemos hecho ya varios comentarios. Incluye el capital educativo, tanto el formal como el informal, y el capital obtenido en el puesto de trabajo (*on-the-job training*), también formal o informal y general o específico, todos ellos analizados en el Capítulo 1. También el capital-salud, del que sólo hicimos un comentario. Vale la pena, por tanto, desarrollarlo ahora. Aunque Schultz ya hace referencia en 1961 a que “los gastos directos en (...) salud” son una inversión en capital humano (1961a, 1) y Becker, unos meses más tarde, a que “una manera de invertir en capital humano es mejorar la salud emocional y física” (Becker 1962, 27), no será hasta el artículo publicado por la economista Selma Mushkin en 1962 (en el ya mencionado suplemento monográfico del *JPE*) cuando aparezca por primera vez el concepto “capital salud” (*health capital*). En este artículo, Mushkin se propone obtener estimaciones de la “formación de capital mediante el cuidado médico” y de los “rendimientos de la inversión en salud” (1962a, 130). Aún así, se trata de una tarea difícil, pues no es lo mismo establecer una medida positiva del “nivel de salud” (*ibid.*, 133) que del nivel educativo. La analogía con los años de formación educativa, por ejemplo, no es sólida. E, igual que los primeros artículos sobre el capital humano, hay que pensar primero cómo delimitar qué es y qué no es una inversión en salud. ¿Por qué decir

⁸⁶ En cierto modo, analizar los capitales que forman el capital humano es siempre analizar los espacios de obtención de estos capitales. Decir que el capital humano “está formado por” y que “proviene de” es decir lo mismo. Se trata de una ambigüedad del lenguaje y está —por lo tanto— presente en los textos fuente y en el nuestro. Aún así, nos limitamos aquí a rescatar aquellos espacios que han sido designados como un tipo específico de capital y que no hemos analizado hasta ahora. Por ejemplo, aunque la migración es una inversión en capital humano, no hay textos que hablen de un “migration capital”. Lo mismo ocurre con el consumo. Por lo demás, la distinción que empleamos aquí entre capitales personales y capitales sociales es una distinción nuestra.

⁸⁷ Aunque forma parte, junto con el “social capital” del “stock total de capital humano del individuo” (Becker, 1996, 4), en este libro “personal capital” es una categoría sin traducción monetaria, que incluye “the relevant past consumption and other *personal experiences* that affect current and future *utilities*” (*ibid.*). Se trata de un concepto psicológico que explica el comportamiento y el “estilo de vida” (*ibid.*, 17) (“current behaviour may raise future personal capital, or this capital may fall over time because of psychological and physiological depreciation of the effects of past behaviour”; *ibid.*, 7) en función de los beneficios y los costes abstractos que se derivan de él. Por eso incluye, por ejemplo, las adicciones como “fumar” o experiencias negativas como “childhood abuse” (*ibid.*)

entonces que la salud puede considerarse una inversión? Porque “los gastos en salud mejoran el producto del trabajo y continúan rindiendo a lo largo de los años. El producto del trabajo creado por este cuidado de la salud y por el ahorro que éste supone respecto a futuros gastos en salud (...) en tanto que evitan enfermedades, es el rendimiento” (*ibid.*, 136). Y esto permite hablar, entre otras cosas, de un “stock de capital salud” (*ibid.*). Es decir, de un capital intangible, también “incorporado” (*embodied*) en el individuo a lo largo de su vida. Mushkin propone dos métodos de medida: uno en base al coste o al precio, otro en base al valor presente del producto añadido en el trabajo (cuántas horas de trabajo se ganan, por ejemplo, y qué valor añadido les corresponde), es decir, al valor presente de los ingresos futuros. E, igual que con el análisis básico del CH, este cálculo debe incluir la perspectiva temporal: cómo y cuando aumenta su capitalización y cómo y cuándo aumenta su depreciación.

Otro análisis basado en el concepto de capital-salud es el que realiza el economista Michael Grossman en 1972: «On the Concept of Health Capital and the Demand for Health»⁸⁸. A diferencia de Mushkin, cuyo interés es más político o administrativo que académico, Grossman trabaja en el Departamento de economía de Chicago en estrecha colaboración con Becker⁸⁹. Esto se refleja, por lo demás, en su artículo, donde el análisis reproduce la estructura del análisis del capital humano. Además de un estudio de caso, Grossman ofrece un modelo. “La salud —escribe— puede ser vista como un stock duradero de capital que produce un output de tiempo saludable (...) Los individuos heredan un stock inicial de salud que se deprecia con la edad y que puede aumentarse mediante inversiones” (1972, 223). Si la salud es una forma de capital, la “buena salud” será el *stock* que produzca un tiempo “saludable” y la mala salud, por tanto, el *stock* que produce un tiempo no saludable. Y, en tanto que *stocks* asociados a un tiempo productivo, tienen una serie de precios. Por un lado, un precio directo (el del “cuidado médico”) y, por otro, un precio indirecto que depende de sus tasas de apreciación y depreciación y también del capital humano —por ejemplo, el educativo— acumulado. Aún así, comenta Grossman, hay una diferencia fundamental entre el capital-salud y “otras formas de capital humano”: el hecho de que “el stock de conocimiento de una persona afecta a su productividad en el mercado y fuera de él, mientras que su stock de salud determina la cantidad total de tiempo que puede gastar en producir

⁸⁸ Junto a los textos de Mushkin y Grossman, que incluyen referencias explícitas a la salud como forma de capital, cabe mencionar la obra de Herbert Klarman (1965) *The economics of health* y la de Cooper y Culyer (eds.) (1973) *Health economics: selected readings* como ejemplos que incluyen —aunque no siempre de manera protagonista— la idea de la salud como inversión.

⁸⁹ A partir de sus análisis, Becker incluirá en sus textos la salud “como forma de capital humano” (Becker 1964/1993, 98) y reorganizará y evaluará sus modelos avanzados (Becker 2006).

ingresos monetarios y mercancías” (*ibid.*, 224). Es decir, su vínculo con los ingresos (según Grossman) es indirecto. Lo cual no lo hace menos importante: es el criterio de la cantidad y la calidad del tiempo; una condición de posibilidad del ingreso. La (buena) salud es una medida del tiempo (disponible) y, por tanto, de la posibilidad de su capitalización. Como resume Lepage, la salud es capital invertible porque representa una constante toma de decisiones entre lo que beneficia y lo que perjudica (Lepage 1978, 348).

El stock de capital humano que el individuo obtiene mediante inversiones personales es, por tanto, un *stock* de capital educativo, unido a un *stock* de capital que proviene de la experiencia laboral, unido a un *stock* de capital salud, etc. O, más en detalle, un *stock* de capital obtenido en la enseñanza secundaria o en la enseñanza superior (pero también, incluso, en la primaria), un *stock* de capital obtenido en cursos de formación laboral gratuitos o en estancias de prácticas no remuneradas, con contenidos específicos o con contenidos transversales, un *stock* de salud adquirido mediante el pago de seguros privados, o también mediante el cuidado del cuerpo, etc. Además, respecto a estas series de *stocks*, se observan —por lo general— correlaciones positivas. Así lo argumenta Becker (2006, 393), por ejemplo, en un estudio largo de 2006 sobre el capital-salud del que se pueden concluir “complementariedades generales entre diferentes clases de capital humano”⁹⁰.

Por otro lado, entre los capitales sociales (ii.) podrían incluirse los *stocks* asociados a lo que el economista James Coleman (y luego Becker) llama “capital social” (Coleman 1988). Esta categoría, introducida como reflexión sobre el contenido del capital humano por Coleman, pero utilizada unos años antes por Glenn Loury como sustituto crítico de ese mismo capital humano (cfr. Loury 1977, «A Dynamic Theory of Racial Income Differences», donde critica la ausencia de análisis del *background* sociofamiliar en las TCH a la hora de explicar la configuración de las habilidades para el mercado laboral; según Coleman (1994, 300) y Becker; Murphy (2000, 7) se trata del primer uso del concepto “capital social”) es especialmente interesante. Así la define Coleman (en diversos pasos):

“el capital social es un recurso particular a disposición de un actor (...) Igual que otras formas de capital, el capital social es productivo, pues permite alcanzar ciertos fines que, en su ausencia, serían inalcanzables (...) A diferencia de otras formas de capital, el capital social es inherente a la estructura de las relaciones entre diversos actores” (S98).
“Si el capital físico es totalmente tangible, estando incorporado en formas materiales

⁹⁰ Aunque se trata de un estudio sobre salud y capital humano, la correlación positiva se da no sólo entre capital salud y capital educativo, sino también respecto a “other forms of human investment” (*ibid.*, 393).

observables, y el capital humano es menos tangible, estando incorporado en las habilidades y el conocimiento adquirido por un individuo, el capital social es incluso menos tangible, pues existe en las relaciones entre personas. E igual que el capital físico y el capital humano contribuyen a la actividad productiva, también lo hace el capital social” (Coleman 1988, S100-101).

Así lo hace Becker unos años más tarde: “el capital social [es un *stock* de capital que] incorpora la influencia de las acciones pasadas de otros individuos o compañeros [*peers*] en el entorno social o en un sistema de control” (1996, 4). Es decir, es el capital humano del espacio sociológico⁹¹. En tanto que capital (social), tiene un valor (social) y un precio (social) y también un ingreso (social) asociado. Unos años antes de la introducción del concepto por Coleman, Gary Becker hace ya referencia a un “ingreso social [*social income*]”, producto de las “interacciones sociales” y que representa “la suma de los ingresos propios de un individuo (sus salarios, etc.) y el valor monetario para él de las características relevantes de otros individuos, a lo cual llamo su entorno social” (1974, 253). Y, asociado a este valor, comenta Becker, está su precio, que equivale a su escasez y que hace referencia, por ejemplo, al coste de cambiar de entorno social (*ibid.*, 257). Como ejemplos de este capital social, Becker incluye el “consumo de bienes sociales” como el “respeto, el reconocimiento, el prestigio, la aceptación y el poder de la familia, los amigos, compañeros y demás” (1996, 12). En el caso de Coleman, las tres “formas” de capital social analizadas son “las obligaciones y las expectativas, los canales de información y las normas sociales” (1988, S95).

Hay, además de capitales personales (i.) y capitales sociales (ii.), otros espacios y tipologías del capital que, en cierto modo, son *híbridos* de ambos procesos: los capitales que se obtienen en el ámbito doméstico. Como ya hemos visto, entre ellos destacan el “marriage-specific human capital” (Becker 1981/1993, 229), que hace referencia al capital que se acumula y se valoriza durante un matrimonio, y el “child capital” (Schultz 1971a, vii), es decir, el capital acumulado en los hijos e invertido por los padres. Pero también el capital que se acumula a partir de acciones cotidianas como el consumo. “Mucho de lo que llamamos consumo”, escribe Schultz en 1961, “constituye una inversión en capital humano. Los gastos directos en educación, salud, y migración interna para tomar ventaja respecto a nuevas y mejores

⁹¹ James Coleman es sociólogo, muy cercano a Becker (este último le dedica al primero su libro *Social Economics*, 2000, por ejemplo; además, organizaban juntos un seminario desde 1983 hasta la muerte de Coleman) y presenta la sociología como una ciencia del individuo gobernado por normas en contraposición a la economía como ciencia del individuo maximizador movido por el egoísmo (lo cual recuerda a la afirmación de Duesenberry, citada por Becker, según la cual “economics is all about choice, while sociology is about why people have no choices”, Becker, 1996, 17). Respecto a esta dualidad, el capital social es un concepto intermedio entre ambos espacios y disciplinas.

oportunidades laborales son ejemplos muy claros. Los ingresos perdidos [*earnings foregone*] por los estudiantes adultos que acuden al colegio y por los trabajadores en prácticas [*on-the-job training*] son igualmente ejemplos claros” (1961a, 1) ¿Por qué?⁹² Porque esos actos de consumo producen un rendimiento (*return*). Es decir, el “gasto” (aquello que —podríamos decir— hace al consumo ser consumo) no es un gasto (una acción final) porque produce un beneficio. Dicho de otra manera: todo coste asociado al consumo es un coste de una inversión. Consumir *es* invertir. La pregunta que cabe hacerse es: ¿hay algo, entonces, a lo que podamos llamar propiamente consumo? En la medida en que el consumo como gasto es el consumo que produce un “rendimiento cero” [*zero return*] (*ibid.*, 12, nota), este esquema, que es el esquema del capital humano, suprime, en cierto modo, la idea misma de consumo. O, al menos, la idea de consumo no productivo (una conclusión, por lo demás, de todo menos novedosa⁹³).

⁹² La argumentación intermedia es la siguiente. “¿What are human investments? Can they be distinguished from consumption?” (Schultz 1961a, 7). Se trata de un problema o, más bien, de un desafío: ¿es posible distinguir el gasto destinado al consumo y el gasto destinado a la inversión? Al gasto destinado a satisfacer necesidades humanas y que no implica una mejora de las capacidades humanas lo podremos llamar, comenta Schultz (*ibid.*, 8), “consumo puro”. A la inversa, al gasto que implica solamente una mejora de las habilidades humanas pero que no satisface necesidades relacionadas con el consumo, lo llamaremos “inversión pura”. Pero hay un tercer grupo, que incluye los gastos que combinan ambos efectos: mejoran las habilidades humanas y satisfacen necesidades relacionadas con el consumo. Bajo esta categoría es donde se encuentran, escribe Schultz, “las actividades más relevantes”. Llegados a este punto, ¿cómo distinguir qué parte se debería contabilizar como consumo y qué parte como inversión? “Hay un método alternativo”, continúa Schultz, “para determinar qué es una inversión en capital humano”: abordarlo por su “rendimiento [*yield*] y no por su coste [*cost*]” (*ibid.*, 8, 12). Es decir, por su valor futuro y no por su gasto presente. La manera de juzgar si cierto gasto debe leerse como *yield* o como *cost* depende de la manera en que afecte a los ingresos del individuo: “the resulting increase in earnings is the yield on the investment” (*ibid.*, 8), lo que, en términos contables se llamará “positive rate of return” (*ibid.*, 8). En desarrollos posteriores, sobre todo en textos de Becker, se puede ver en detalle en qué medida los costes no son simplemente «costes», sino que dependen de los ingresos, y se calculan en base a una deducción de estos (Becker, 1964/1993, 54). Coste no es entonces «gasto final» sino coste de oportunidad. Así, en las explicaciones formalistas, el coste es equivalente a la tasa de interés (*ibid.*, 111) de la inversión, la cual debe mostrar unos valores equivalentes al “capitalized value of returns” (*ibid.*, 64). De la misma manera que el coste total de las inversiones en capital humano es la suma de los *costes* directos (tuition) e indirectos (foregone earnings), el precio del consumo es la suma de *precios* directos (bienes de mercado) e indirectos (tiempo) (Becker, 1965, 497)

⁹³ En efecto, las conclusiones de esta nueva definición del consumo se entienden mejor desde el análisis de una distinción presente, al menos, desde Marx. Como escribe Marx (2017, Libro I, 245), “el trabajo consume sus elementos materiales, su objeto y sus medios, los devora y es también, por consiguiente, proceso de consumo. Ese consumo productivo se distingue, pues, del consumo individual en que el último consume los productos en cuanto medios de subsistencia del individuo vivo, y el primero en cuando medios de subsistencia del trabajo, de la fuerza de trabajo de ese individuo puesto en acción”. Esta misma idea aparece unos capítulos más tarde (*ibid.*, 660): “El consumo individual y el consumo productivo del obrero difieren esencialmente. En el uno, el obrero pertenece como fuerza de trabajo al capital y está incorporado al proceso de producción; en el otro, se pertenece a sí mismo y ejecuta actos vitales individuales al margen del proceso de producción”. En el caso del CH, todo consumo es productivo (Becker, 1965, 503-504). Es decir, todo consumo es una acción intermedia respecto a la intención (consumir *para*) y respecto a su producto (un rendimiento de una inversión). Consumir productivamente es, en definitiva, representar el ciclo de la inversión. Y, frente a esto, la idea de consumo improductivo representa la idea (más o menos cotidiana) de consumo como acción final, cuya representación monetaria

Es decir (de nuevo): consumir *es* invertir. Y, como hemos sugerido antes, invertir determina ya (también) la forma de consumir. Como escribe Becker (1981/1993, 27), por ejemplo, “algunas inversiones, como la formación en el trabajo, aumentan principalmente la productividad del tiempo mercantil [*market time*]; otros, como los cursos sobre cuidado infantil, cocina o historia del arte, aumentan principalmente la productividad del tiempo del hogar”, y, al mismo tiempo, “el tiempo gastado en el trabajo o en el consumo es una medida de (...) la intensidad en el uso del capital y afecta a la tasa de rendimiento de las inversiones en el capital específico a esa actividad”.

es el gasto. Ahora bien ¿hay entonces alguna diferencia entre el planteamiento marxiano y el de las TCH? De nuevo, es una cuestión de referencia. En el caso de Marx, la productividad del consumo refiere al capitalista (consumo productivo para otro); en el caso del capital humano, esa misma productividad se establece respecto al sujeto que lo posee (consumo productivo para sí). Es decir, los fines del ciclo de la producción (en términos marxianos: de la reproducción simple) son autorreferenciales: las inversiones y los gastos del individuo son productivos respecto al rendimiento de su capital humano. En el libro segundo de *El Capital* se aclara esta diferencia (*avant la lettre*) de posición. Así, en el capítulo 18, la dualidad del consumo (productivo e individual o improductivo) es una expresión de las posiciones cambiantes de los individuos en el capitalismo (Marx, 2017, Libro II, 398): “Este proceso global [se refiere al ciclo del capital social] abarca tanto el consumo productivo (el proceso directo de producción) y las transmutaciones formales (...) que lo median, como el consumo individual (...). Abarca por una parte la conversión de capital variable en fuerza de trabajo, y por ende la incorporación de la fuerza de trabajo al proceso capitalista de producción. Aquí el obrero se presenta como vendedor de su mercancía, de la fuerza de trabajo, y el capitalista como comprador de la misma. Por otra parte, empero, la venta de las mercancías implica la compra de estas por la clase obrera, o sea, su consumo individual. Aquí la clase obrera hace su posición como compradora, y los capitalistas como vendedores de mercancías a los obreros”. Es decir: las posiciones de *comprador* y *vendedor* se intercambian entre capitalista y trabajador, siendo este último siempre comprador (de bienes de consumo) y vendedor (de su fuerza de trabajo) y el primero siempre vendedor (de bienes de consumo) y comprador (de fuerza de trabajo ajena). Por un lado, entonces, el consumo (productivo o improductivo) es un agente mediador de las relaciones capitalistas (siempre se es comprador y vendedor; siempre se es sujeto *en* el mercado). Esto es algo que se refleja también en el caso de las TCH: el consumo productivo cambia o redefine las posiciones del trabajador y el capitalista (tanto como para poder llamar “capitalista” —cita— al trabajador, como ya hemos visto), pues capital humano no es sino una expresión de este. Eso sí, con un apéndice: es productivo *respecto a uno mismo*. Una pregunta que cabría hacerse, con Marx y, en parte, con las TCH es: ¿hay, en condiciones capitalistas algún consumo que *no* sea productivo? A nuestro juicio, la ambigüedad de Marx respecto a este tema es notable. Hay ocasiones en que parece que la distinción es exclusivamente ideal o heurística, y que no es representable históricamente; pero, al mismo tiempo, la idea de reproducción simple que aparecen en el capítulo 21 del Libro I de *El Capital*, parece satisfacer esta idea cíclica del consumo como consumo siempre productivo: “el examen de la jornada laboral nos hizo ver, ocasionalmente, que a menudo se fuerza al obrero a convertir su consumo individual en un mero incidente del proceso de producción. En este caso, él suministra medios de subsistencia, para mantener en funcionamiento su fuerza de trabajo, de la misma manera que se suministran carbón y agua a la máquina de vapor, aceite a la rueda, etc. Sus medios de consumo son entonces meros medios de consumo de un medio de producción, y su consumo individual pasa directamente a ser consumo productivo. Esto, no obstante, se manifiesta como un *abuso* accidental del proceso capitalista de producción” (Marx, 2017, Libro I, 661). Más allá de Marx, las relaciones entre el consumo y la productividad del consumo, o —lo que es lo mismo— entre el consumo y la inversión, han estado siempre presentes en la reflexión económica. Por ejemplo, en Adam Smith o Senior, invertir es el efecto de una ausencia de consumo (de una “abstinencia”) (Hennings, 1987). Algo parecido se observa en los textos de Marshall sobre la acumulación de capital (Boldizzoni, 2008, 114-115), en la idea de abstinencia de Keynes (*ibid*, 154) o en la definición de empresario de Robinson (aquel que destina “profit” para invertir frente a consumir).

Capital humano es, en definitiva, un conjunto de capitales incorporados en el individuo. Desde el capital educativo de un máster universitario hasta el reconocimiento social que se obtiene en el proceso de estudio de ese máster universitario; desde el cuidado del cuerpo que forma el capital-salud hasta el prestigio que ese mismo cuidado puede representar en determinados círculos sociales. Pero también la serie de acciones cotidianas que, como el consumo, colaboran en el aumento de sus rendimientos. Los capitales del capital humano son todos los espacios de capitalización del individuo que lo posee. Tan es así que, de una u otra manera, capital humano ya no hace referencia a una posesión (y otra, y otra) del individuo, sino al individuo mismo. Ya no es tanto (o no sólo) una propiedad del sujeto sino (todo) el sujeto. Por lo demás, esta identificación (del capital del individuo *con* el individuo) o este desplazamiento (del capital que se posee al capital que se *es*) no es producto de la evolución cronológica de la categoría, sino de una aplicación lógica, interna a la categoría. Es decir: está desde el principio.

Esto escribía Schultz acerca de las “actividades que aumentan las capacidades humanas” en el segundo artículo que publica sobre el capital humano, en 1961:

“Centraremos nuestra atención en las siguientes (...): (1) instituciones y servicios sanitarios en sentido amplio, lo cual incluye todos los gastos derivados de la esperanza de vida, la fuerza y la resistencia, y el vigor y la vitalidad de las personas [grupo en el que estarían también la comida, la “vestimenta, el refugio y quizás los servicios médicos”]; (2) la formación y experiencia en el trabajo (...); (3) la educación formalmente organizada en los niveles primarios, secundarios y superiores; (4) programas de estudio para adultos (...); (5) la migración de individuos y familias con el fin de adaptarse a oportunidades laborales cambiantes” (Schultz 1961a, 9).

Podemos superponer esta lista de (auto)inversiones con la que redacta Becker apenas un año más tarde: “Las muchas maneras de invertir incluyen la escuela, la formación en el trabajo, el cuidado médico, el consumo de vitaminas, adquirir información sobre el sistema económico” y también (unas páginas más adelante) “sobre el sistema político o social” o incluso (como ya comentamos) “mejorar la salud emocional” (Becker 1962, 9, 27). Además, si volvemos al artículo de Schultz, recordaremos que, en general, “mucho de lo que llamamos consumo constituye una inversión en capital humano” (1961a, 1), que distinguir ambas acciones es “difícil a nivel conceptual y práctico” pero que un “método alternativo” es realizar las estimaciones en base al “rendimiento y no en base al coste” (*ibid.*,8) y que, por consiguiente el “puro consumo” sólo sería equivalente a un “rendimiento cero” (*ibid.*, 12, nota).

Es decir, esta identificación del capital con el sujeto (del capital) no sólo está al principio, sino que es más bien una cuestión *de* principio. En cierto modo, incorporar al sujeto una definición abstracta de capital implica que todo espacio o actividad del sujeto que produzca un rendimiento es un espacio o una actividad de un capital. Y si, además, rendimiento no es necesariamente un rendimiento “máximo” sino cualquier rendimiento “mínimo” (es decir: algo superior al “rendimiento cero” que representa el consumo puro), entonces capital es (al menos potencialmente) todo espacio y toda actividad del sujeto, pero también todo rasgo del que (potencialmente) pueda obtener un rendimiento. Esta es la lógica que explica que, en paralelo al avance de los estudios de caso, Gary Becker (por ejemplo) reescriba la definición de capital humano en estos términos: “el capital humano adopta muchas formas, incluyendo las habilidades y destrezas [*skills and abilities*], la personalidad, la apariencia, la reputación y las credenciales oportunas”⁹⁴ (Becker 1981/1993, 243). Ya no sólo “habilidades y destrezas” objetivas sino también una serie de habilidades subjetivas como la “reputación” o “la apariencia”. Es decir: la personalidad.

Podemos mencionar dos ejemplos lingüísticos (dos efectos de lenguaje) que muestran la actualización de esta lógica identificativa (con el sujeto) interna a la categoría. El primero es la reconsideración de lo que, desde el inicio, se presentaba como lo otro del capital humano: las habilidades innatas o habilidades no adquiridas. El segundo es la identificación de las habilidades que forman el *stock* de capital humano con cualidades intrínsecas del sujeto. En tanto que estos dos desplazamientos irán apareciendo a lo largo de nuestra investigación, del primero diremos, solamente, que “pensar el stock de capital humano como la suma de dos componentes: habilidad innata y habilidad adquirida”, como escribe Schultz en 1972 (p. 69), supone (aunque sea correcto solamente al nivel “formal”: *ibid.*) una ruptura con uno de los eslabones que permite distinguir al individuo de su stock de habilidades: el hecho de que *invierte* en ellas⁹⁵. Respecto al segundo, Gary Becker ofrece una pista explícita en su libro *Social*

⁹⁴ Lo cual, como veremos en los dos capítulos siguientes, es una ampliación del contenido que amplía también las formas de obtención de ese contenido: no sólo las inversiones conscientes del adulto, sino también los “endowments inherited from parents and by parental (*x*) and public (*y*) expenditures on the child's development”, es decir —en cierta manera— el propio capital humano de los padres —las “Ability, early learning, and other aspects of a family's cultural and genetic ‘infrastructure’”. Todo eso es lo que “usually raise the marginal effect of family and public expenditures on the production of human capital” (Becker, 1981/1993, 243)

⁹⁵ Además de esta referencia en Schultz, encontramos en algunas revisiones secundarias posteriores la misma redefinición del capital humano como conjunto de habilidades adquiridas e innatas. Cfr. el manual de Labour Economics del MIT escrito por Acemoglu y Autor (s.f., 6). Es también el sentido de algunos informes de la OECD recientes (cfr. Nahapiet, 2011, 2.3). Aún así, es de justicia anotar que Becker siempre fue consciente (así lo hizo constar en muchos artículos) de que la especificidad del análisis capital humano descansa sobre la separación de “nature from nurture” (Becker, 1962, 46) y que todas las explicaciones

Economics, coescrito con Kevin Murphy, cuando escribe que “los hombres y las mujeres realizan inversiones eficientes en su capital humano para *cambiar sus características*” con el fin de ser eficientes —en este caso, en un mercado matrimonial— y que “la pregunta más complicada es si hay incentivos eficaces para invertir en mejor educación, en cirugía plástica para mejorar la apariencia, en mejor vestimenta y en otro capital humano para casarse con un individuo mejor” (Becker; Murphy 2000, 42-3; cursiva nuestra). Que para el individuo del capital humano formarse no sea solamente formar su posesión, sino también formarse a sí mismo (como capital) queda también claro en la redefinición —que aparece, igualmente, entre líneas en los textos— de la habilidad como *competencia*, como pone de manifiesto (por ejemplo) el hecho de que su capacidad de trabajar dependa de “cualidades distintivas del ser humano” como la educación (Mushkin 1962a, 132) o en general, de autoinversiones como la “salud física y emocional” (Becker 1962, 27) o la obtención de “información” (Schultz 1972, 4)⁹⁶

En este proceso de identificación, que es, como veremos en el capítulo 10.3, común a la literatura de recursos humanos y al análisis académico de Schultz o Becker, el capital humano deja de representar solamente un esquema rígido de inversiones y rendimientos (pues, ¿cómo se invierte, por ejemplo, en salud emocional? ¿cómo se calculan sus rendimientos? ¿pueden acaso acumularse las denominadas *soft skills*? ¿cómo produzco y acumulo mi propio carácter, mi propio desarrollo personal?). No es sólo, por tanto, un método explicativo, sino un formato semivacío (tanto como “recurso humano”) al que dotar de contenido: disposiciones, inteligencias, saberes, manifestaciones culturales, habilidades emocionales. Y este formato es el sujeto. Además de algo que se posee, el capital humano es —por tanto— algo que se es⁹⁷.

que ofrece son explicaciones contra la correlación ingreso-inteligencia —lo cual no quiere decir que la inteligencia no influya en el desarrollo de las habilidades que conforman el CH, asunto al que Becker dedicará gran parte de sus análisis sobre el CH intrafamiliar (cf. 1981/1993, por ejemplo) ni que, en cierto modo, la distribución de ingresos esté determinada por una distribución de capitales humanos que también está determinada por una distribución de inteligencias; en cualquier caso, la influencia de estas últimas sobre las primeras es mucho menor—.

⁹⁶ “En un mundo conexionista, la distinción entre vida privada y vida profesional tiende a difuminarse bajo el efecto de una doble confusión: por un lado, entre las cualidades de la persona y las de su fuerza de trabajo (indisociablemente mezcladas en la noción de *competencia*); por otro, entre la posesión personal — y, en primer lugar, la posesión de uno mismo— y la propiedad social, depositada en la organización. Resulta entonces difícil establecer la distinción entre el tiempo de la vida privada y el tiempo de la vida profesional, entre las cenas con los amigos y las comidas de negocios, entre los vínculos afectivos y las relaciones útiles” Boltanski; Chiapello (2002, 235)

⁹⁷ Cuando decimos que, además de una posesión, el capital humano es una referencia del sujeto del orden del “ser” no nos referimos a que este sujeto se identifique (subjetiva o psicológicamente) con el capital, sino que, además de poseerlo, *funciona como* un capital: es un capital. En resumen, el capital humano es i) algo que explica la economía, ii) algo que el sujeto posee (y que modifica la comprensión de sus

4.2 La política inversora del capital humano

Si el capitalista es aquel que posee un capital y si, como hemos visto, el capital del capital humano *es* la serie de acciones que realiza quien lo posee (*es* el individuo mismo), podemos decir que el sujeto del capital humano es un capitalista respecto a sí mismo. No es que sea capitalista porque posea capital, en abstracto. Es capitalista porque se posee a sí mismo...en tanto que capital. El economista Harry Johnson, al que seguramente se deba esta idea y al que Schultz cita, marca implícitamente esta diferencia en un artículo de 1960 titulado «The Political Economy of Opulence».

“Si bien no es cierto —escribe— (a pesar de los esfuerzos de los apologetas de la empresa corporativa por persuadirnos de lo contrario echando mano de las estadísticas sobre la propiedad de los stocks) que las masas se estén convirtiendo en capitalistas en el sentido de que posean y controlen los medios de producción que utilizan, sí es cierto que se están *convirtiendo en capitalistas* en una escala creciente por otras dos razones: en tanto que propietarios de capital de consumo y en tanto que poseedores de habilidades cultivadas. Así, aunque la estructura productiva siga siendo jerárquica, los sistemas políticos y sociales pueden avanzar en la dirección de una sociedad libre democrática ideal”. Y, en nota al pie: “El argumento es que la propiedad del capital en estas dos formas, y también en la forma de los activos financieros, promueve la independencia necesaria para una ciudadanía democrática efectiva; además, la participación en el sistema capitalista es pluralista”. (Johnson 1960, 564 y 564, nota; cursiva nuestra)

Es decir, el individuo (el trabajador) no es capitalista sólo porque posea ciertos capitales, como los “bienes que consume” o los “activos financieros”. Aunque también. El individuo (el trabajador) es capitalista, además, porque posee “habilidades cultivadas” que son una forma de capital. Es decir: porque se posee a sí mismo y él mismo es (o en él mismo hay o incorpora) un capital. Un capital al que, apenas un año más tarde, Schultz llamará capital humano.

En tanto que capitalista de su propio capital (como, en parte, hemos visto) el sujeto del que habla el capital humano invierte siempre, como escribe Schultz, “en uno mismo [*in oneself*]” (Schultz 1971a, 48). Toda inversión en capital humano es una autoinversión. La formación académica, la formación en el trabajo, el cuidado de la salud, los hijos y la formación de los hijos o el consumo son inversiones en uno mismo. Hay, aún así, una suerte de jerarquía implícita entre ellas. Aunque representan lo mismo, no todas estas acciones *son* lo mismo. Si

operaciones) y iii) algo que el sujeto es (y que modifica la comprensión de lo que es). *Explicar, tener, ser*. El capital humano es una categoría que explica, que se tiene y que se es.

tomamos como criterio transparente del rendimiento los ingresos que se obtienen en el trabajo (la remuneración salarial), la contribución de cada una de estas inversiones es cuantitativa y —en cierto modo— cualitativamente diferente. Por ejemplo, la contribución económica de una acción como el cuidado del cuerpo no está al mismo nivel que la contribución del estudio de un máster respecto al *stock* general de capital humano y sus ingresos totales. El primero es una condición de posibilidad del segundo, pero no una condición suficiente para el tramo que vincula una inversión directa con un ingreso directo. Podemos expresarlo de otra manera: en la empresa del capital humano (que configura a su propietario como capitalista) hay inversiones directas en capital, que se corresponden con las que se producen en el ámbito formativo y laboral, e inversiones indirectas en ese mismo capital, que se corresponden con los espacios y las decisiones cotidianas. Aunque ambas contribuyen a lo mismo (ambas son formas de capital), no contribuyen lo mismo. Respecto a esta empresa, el espacio (el departamento) de las inversiones es doble. De un lado, hay *macroinversiones* curriculares que repercuten directamente en el rendimiento laboral. La forma de este rendimiento puede identificarse (como veremos en el siguiente capítulo) con la forma salario. De otro lado, hay *microinversiones* cotidianas que atañen a decisiones de consumo y de distribución y uso del tiempo. La forma de sus rendimientos es siempre indirecta: repercuten en lo que repercute el primer tipo de inversiones. La idea de *foregone-earnings*, que es la medida de los ingresos perdidos respecto a una línea general de los ingresos totales posibles (*full income*) es una de sus representaciones. La posición del capital-salud, que expresa una condición de posibilidad del uso del tiempo productivo, es otra de ellas. Y a ambos tipos de inversión (micro y macro) les corresponde una política de cálculo (micro y macro), una política de riesgos asociados (micro y macro) y una estadística de rendimientos (micro y macro).

Esta política de diversificación de las inversiones —a todos los niveles, en todos los espacios, pero con un objetivo común: la acumulación de capital— reproduce la estrategia del inversor ideal en capital tangible (no humano), que se resume en una imagen, la cartera de activos (*asset portfolio*). Igual que el inversor en capital no humano, el inversor en capital humano diversifica las inversiones en activos plurales para compensar los rendimientos y los riesgos. Es decir, para ampliar los primeros reduciendo los segundos⁹⁸. Aunque se trata de una imagen

⁹⁸ Como escribe precisamente Posner en un libro coescrito con Becker que reúne algunas de las entradas que publicaron en un antiguo blog común, www.becker-posner-blog.com, “Risk and return are positively correlated (...) the investors can lower their risk by diversifying their portfolio” (Becker; Posner 2009, 199)

implícita, casi entre líneas, en los textos (un producto secundario de la aplicación global de la teoría de la empresa y de la inversión al caso del capital humano, con pocos ejemplos literales: por ejemplo, hablando de las inversiones en hijos como formas de inversión en capital, Schultz —1974b, 12— escribe que “yo esperaré que, a medida que la educación de los padres aumenta, observaremos un efecto positivo significativo en la adquisición de fondos prestados a menor precio y en la efectividad con la que los padres gestionan sus *portfolios* de inversión, incluyendo las inversiones en sus hijos”; asimismo, Becker; Ghez 1975, 31, en su análisis sobre la distribución productiva del tiempo, escriben, sin especificar si se refiere a activos humanos o no humanos, que “los beneficios en forma de eficiencia aumentada en la gestión del *portfolio* se ponderan por la previsión en la tenencia de activos; así, cuanto mayor sea el *portfolio* previsto, mayores serán los beneficios de las inversiones actuales”; por último, hablando de las “pocas inversiones en sí mismos” que hacen los jóvenes en “formación y experiencia” específicas y de la proporción de las inversiones en personas mayores —que proviene sobre todo de habilidades y experiencias vinculadas a un empleo específico— Larry Sjaastad 1962, 88, se refiere a un “*intangible portfolio*”), en algunos artículos de la década de 1970 se establece una analogía explícita. Es el caso de James Coleman (sociólogo del capital humano que colaboró con Becker y con Bourdieu), que explica en estos términos su teoría general de las relaciones sociales como relaciones de inversión en un artículo titulado «Inequality, Sociology and Moral Philosophy»:

“todos los recursos residen individualmente en personas físicas, y estas personas toman decisiones de inversión. Las inversiones son inversiones en agentes corporativos, que van desde un agente corporativo que sólo tiene un miembro más (como un matrimonio, o un par de amigos) hasta ese amplio actor corporativo que es el Estado. Entre ambos extremos se encuentran las diversas entidades corporativas a través de las cuales se desarrolla gran parte de la acción en la sociedad (...) Los recursos que se invierten son de todo tipo, desde los más alienables, como la riqueza monetaria, hasta los más inalienables, como el derecho a controlar nuestro propio tiempo o nuestro discurso (...) Sus intereses son, al igual que los de las personas físicas, a veces acordes, a veces conflictivos y en ocasiones entran en conflicto con los intereses personales de sus miembros. Sin embargo, lo que protege a los miembros es la propia multiplicidad de los actores corporativos en los que se invierte (...)” (Coleman 1974, 759-760)

Y, en nota al pie:

“El carácter del marco teórico, en el cual las personas físicas invierten en un conjunto de actores corporativos, proporciona la base para una suerte de ‘teoría del *portfolio*’ análoga a la teoría del *portfolio* de las inversiones financieras, en las cuales el inversor puede maximizar ciertos objetivos si consigue un *portfolio* adecuado” (*ibid.*, 760, nota)

Es el caso asimismo de algunos textos del economista de Chicago Joseph T. Williams, publicados en *The Journal of Business* entre 1978 («Risk, HC, and the Investor's Portfolio») y 1979 («Uncertainty and the Accumulation of HC Over the Life Cycle»), donde investiga el “riesgo diversificado” (1978, 71) de los *portfolios* de activos vinculados a la educación y la influencia de la incertidumbre financiera en el ciclo vital de sus ingresos asociados. Por lo general, estas inversiones (sobre todo en capital educativo) comportan una serie de riesgos: el riesgo consustancial al proceso educativo —es decir, a la correspondencia entre estudio e ingreso laboral y a la decisión entre seguir invirtiendo o empezar (ya) a recibir ingresos por la vía del trabajo (*ibid.*, 77) —; el riesgo de su depreciación; y el riesgo de la obsolescencia de las habilidades. Sus rendimientos asociados son, por tanto, “rendimientos arriesgados” (*op. cit.* 1979, 522). Diversificar las inversiones (crear un *portofolio*) es diversificar el riesgo y el rendimiento. Aunque el objetivo del texto es otro⁹⁹, la analogía entre estas “teorías gemelas” (las teorías de la inversión en capital humano y las teorías del “management de activos comerciales” o “*portofolio* managing”: *op. cit.* 1978, 65) permite explicar la estrategia calculada de las inversiones en capital humano. La inversión en capital humano reproduce el modelo del “portofolio comercial tipo” (*ibid.*, 77). Su “*estructura*” es común (*ibid.*).

Por otro lado, el riesgo es otro de los elementos clave de la política inversora en capital humano que figura en los textos. Como escribe Becker (1964/1993, 91-92):

“Una persona informada y racional sólo invertiría si la tasa de rendimiento esperada es mayor que la suma del tipo de interés de los activos sin riesgo y de las primas de liquidez y de riesgo asociadas a la inversión. No hace falta decir mucho sobre la tasa ‘pura’ de interés, pero sí sobre el *riesgo* y la liquidez (...) El rendimiento real del capital humano varía en torno al rendimiento esperado debido a la *incertidumbre* en torno a diversos factores. Siempre ha existido una gran incertidumbre sobre la duración de la vida, un determinante de peso en la rentabilidad. También hay incertidumbre sobre la habilidad de las personas, especialmente las más jóvenes, que son las que más invierten. Además, hay incertidumbre en torno a la rentabilidad de una persona de una edad y capacidad determinadas debido a numerosos acontecimientos impredecibles. El largo periodo de tiempo que se necesita para obtener rendimientos de una inversión en capital humano reduce el conocimiento disponible, ya que se requiere un conocimiento del entorno en el momento de obtención de los rendimientos, y cuanto más largo es el periodo medio entre la inversión y el rendimiento, menos se dispone de ese conocimiento”

⁹⁹ El objetivo del artículo es menos la analogía (que es un medio) y más analizar cómo interactúan el *portofolio* de inversiones en capital humano y el portofolio de inversiones en “marketable assets” (es decir, en capital no humano). O, dicho de otra manera: la analogía es un presupuesto que nosotros aprovechamos. Es decir, se trata de analizar cómo el riesgo de unas inversiones determina o impacta en las otras, así como de analizar una codeterminación de riesgos de inversiones diversas.

En cierto modo, el vínculo entre la figura del capitalista y el riesgo es más o menos habitual en la historia del pensamiento económico. Por sus funciones —capitalista es quien arriesga un capital— y por sus rendimientos —el beneficio del capitalista es una compensación del riesgo que asume al avanzar o invertir capital— y desde, por ejemplo, John Stuart Mill, quien, al explicar en sus *Principles of Political Economy* la composición de los “beneficios (*profits*) del capitalista” escribe que el excedente (*surplus*, la diferencia entre el beneficio total y la tasa de interés) es una “compensación por el riesgo (...) Por este peligro, éste [el capitalista] debe ser recompensado; sino, no incurriría en él” (Mill 2004, Book II, ch. XV, 163)¹⁰⁰, hasta, más recientemente, Joan Robinson, que define al empresario como el individuo que se “autofinancia y acepta el riesgo” (Boldizzoni 2008, 160-1)¹⁰¹. En esta misma línea, Schultz (1980a, 443) escribe que “cualquier decisión empresarial en torno a la distribución de recursos entraña un riesgo. Lo que hacen los empresarios tiene valor económico. Este valor les corresponde como una renta i.e. una renta que es la recompensa por su ejercicio empresarial. Esta recompensa es ganada [*earned*]”. Y, en esta misma medida, todos los individuos que invierten en capital humano pueden considerarse empresarios del riesgo:

“En varios puntos a lo largo del ciclo vital, toda persona es un empresario porque el valor del tiempo humano aumenta con el tiempo (...) Los procesos de una economía dinámica hace el *desequilibrio* inevitable. No sólo los hombres de negocios sino también los trabajadores, los estudiantes, las amas de casa, los consumidores y los granjeros perciben, evalúan y —cuando lo consideran oportuno— actúan para recuperar el equilibrio. Cualquier acción empresarial comporta un riesgo (...) La experiencia, la educación y la salud potencian la habilidad empresarial. El retorno de la inversión en educación es un ejemplo bien documentado” (Schultz 1975, 448)

¹⁰⁰ Por otro lado, Manuel Santos (1997) recoge más ejemplos en la obra de J.B. Say o de Schumpeter, que identifica el riesgo con el propietario del capital y no con el empresario (no forma parte de la función estrictamente empresarial), identificación duramente criticada por Menger.

¹⁰¹ Además, como recoge Melinda Cooper en el prólogo a la edición inglesa de Ewald, *The Birth of Solidarity*, el riesgo se vincula —incluso etimológicamente— con un stock de capital: “Tellingly the word risk derives from the early modern italian *risco* (reef), which in turn references the ever-present danger of shipwreck that confronted traders in their travels to the New World. The word encapsulates the technical innovation of early insurance contracts, which drew on the established probabilistic logic of gambling but applied it for the first time to the practical question of how to compensate for economic loss while making a profit. The concept of risk thereby acquired a very specific meaning at the interface of the economic and the mathematical: more than a simple calculus of probability, it came to designate the future likelihood of an event as it related to a specific stock of capital. And more than a punctual accident or roll of the dice, risk was understood to be collective by its very nature, since the insurer’s calculus was based on the intuition that profits could be made only as long as risk was shared. Hence, the three features of risk as defined by Ewald: risk belongs to the future, yet is calculable in probabilistic terms; risk is always collective in nature, a quality of populations; and risk translates all loss into a capital loss” (Cooper, 2020, xxii). Es decir, exactamente el sentido del riesgo del capital humano. Con un pero: la ausencia de interpelación a lo colectivo.

De hecho, esta capacidad de asumir el riesgo y el desequilibrio (presente en las “economías dinámicas”) es “una parte del stock de capital humano” (*ibid.*, p.437). Como escribe en otro texto, toda inversión en capital humano comporta un riesgo, “con independencia de la forma que tome”. Porque, en la medida en que toda inversión “es un compromiso de futuro y de largo alcance (...) está, por tanto, plagada de *riesgos* e incertidumbres”¹⁰² (Schultz 1981, 42). El sujeto del capital humano es capitalista porque posee, invierte en lo que posee y calcula las maneras de aumentar lo que posee (mediante inversiones en aquello que posee). Y este cálculo es un cálculo de costes y rendimientos, pero también de riesgos. La imagen de estas operaciones y de la figura subjetiva que las reúne aparece bien resumida en un texto posterior de Harry Johnson, citado por Schultz en un artículo de mediados de los 1970:

“La categoría capital humano tiene un tremendo poder integrador, pues proporciona un principio unificador para la explicación rigurosa de diversos fenómenos del mercado de trabajo. Quizás su implicación fundamental sea, desde el punto del pensamiento social, el hecho de que el trabajador en una economía industrial avanzada puede ser considerado un capitalista (...) Una segunda implicación, extremadamente relevante para la pregunta más amplia de la desigualdad económica y social, es que las recompensas económicas en función de la ocupación y la carrera formativa deben compararse en base a perfiles de ingresos a lo largo de una vida y no en base al mayor ingreso anual obtenido en el curso de una carrera laboral (...) Una tercera implicación, también relevante para el estudio de la desigualdad, es que *en sus decisiones entre posibles carreras alternativas, los que se incorporan al mercado laboral se enfrentan a los mismos problemas de cómo reunir información, evaluar riesgos y rendimientos y obtener los recursos para la inversión, igual que lo hacen los inversores en bienes materiales de capital o en activos y participaciones*” (Johnson 1968, 7; cursiva nuestra)

¹⁰² Aunque “riesgo” e “incertidumbre” resuenan inevitablemente a la teoría del beneficio empresarial elaborada por Frank Knight, el uso que hacen tanto Schultz como Becker de estos conceptos no es analogable. Es relevante aclararlo. En su obra clásica *Risk, Uncertainty and Profit*, Knight (1921), distingue entre el riesgo, que es “the measurable uncertainty” y la incertidumbre, que es “the unmeasurable one”. Es decir, el riesgo mide una probabilidad “objetiva” y la incertidumbre la probabilidad “subjetiva”. En el primer caso, la probabilidad se conoce (“either through a calculation a priori or from statistics of past experience”); en el segundo “es imposible to form a group of instances, because the situation dealt with is in high degree unique” (Knight, 1921, 233). Según Knight, el beneficio empresarial se forma siempre porque hay incertidumbre. Como puede intuirse, se trata de una teoría sobre los límites del conocimiento económico y empresarial. La crítica de Chicago (pues Schultz se limita a reproducir la crítica de Milton Friedman y Leonard Savage 1948) se dirige a la distinción básica entre riesgo e incertidumbre: el cálculo económico de los individuos es siempre un cálculo de probabilidades (re)conocibles y cuantificables. Si el cálculo de esta probabilidad es común a varios individuos, puede decirse que es una probabilidad objetiva; si difiere, es subjetiva. Pero en ambos casos hay un cálculo de “probabilidad personal” representable numéricamente (Friedman 2008, 282). Aunque no se aplica esta crítica al caso del CH, la idea —que acabamos de resumir— de que los individuos son empresarios porque sus acciones comportan un cálculo de riesgos, está ya presente en estos textos: “Whether or not they realize it and whether or not they take explicit account of the varying degree of risk involved, individuals choosing among occupations, securities, or lines of business activity are making choices analogous to those that they make when they decide whether to buy insurance or to gamble (Friedman; Savage 1948, 279).

Capítulo 5. Producir

“According to one promising approach, the stock of health is ‘produced’ by combining medical care, exercise, proper diet, environmental variables and other inputs in household production functions (...) Health, including life itself, may be an ‘inferior’ commodity in rich countries, but I am inclined to believe that the ‘pure’ effect of income on health is positive”

Becker, *Economic Theory* (1971, 161)

En un artículo publicado en 1958 en el *Scottish Journal of Political Economy*, el economista A.K. Cairncross escribía lo siguiente:

“También se nos dice que el trabajador americano tiene a su disposición un mayor *stock* de capital en su casa que en la fábrica en la que trabaja. ¿Qué atención se le ha prestado a la acumulación de capital en este sector esencialmente privado? ¿No tiene acaso sentido observar el hogar medio americano como una *pequeña fábrica*, altamente equipada con instrumentos que ahorran trabajo y donde el ama de casa tiene una semana laboral muy larga y su marido una bastante más corta?” [*Anexo 4: Traducción*. Por su contenido y por el tono con el que está escrito, el texto de Cairncross es un documento muy relevante para el estudio de los procesos históricos de empresarialización de las clases medias, motivo por el cual se recomienda su lectura íntegra; cursiva nuestra]

El artículo, titulado «Economic Schizophrenia», expresa una gramática muy presente en los textos del capital humano: la concepción del hogar como espacio *productivo*. De nuevo, decir hogar (o decir empresa o decir fábrica) es decir el espacio transversal de la toma de decisiones. Tanto dentro como fuera de la casa (*household*). En el caso de la retórica de la producción, este espacio lo representa no sólo el hogar como “fábrica (...) equipada con instrumentos” sino también la puesta en circulación de las habilidades adquiridas en un trabajo. En ambos casos, el individuo es un *trabajador* que produce bienes y capital. Lo mismo aplica para sus rendimientos: trabaja en el hogar para obtener ingresos indirectos y trabaja fuera del hogar para obtener ingresos directos —generalmente bajo la forma salario. Esta retórica productiva representa la segunda función de la empresa del capital humano. Igual que el hogar empresarial es un espacio de inversión en capital, también es un espacio de producción de mercancías. Algunas de estas mercancías pueden considerarse (como en el caso de los hijos)

un tipo de capital; otras son la representación de bienes cuyo consumo o uso median en la acumulación de esos mismos capitales. En el capítulo 5.1 —La doble producción de capital—, analizaremos el doble proceso productivo del sujeto del capital humano, tanto dentro como fuera del hogar. Es decir, el doble uso productivo del tiempo que realiza. En el capítulo 5.2 —La doble remuneración del capital— analizaremos las dos formas principales de remuneración que rinde la producción alrededor del capital humano.

5.1 La doble producción de capital

¿Cómo y por qué se expresa la retórica de la producción y lo productivo? El inicio del recorrido (del suyo y del nuestro) está en la teoría del tiempo. Como ya explicamos, en 1965 («A Theory of the Allocation of Time») Becker presenta un modelo general de la “función de producción del *household*”. Se trata, dicho rápidamente, de incluir el tiempo como recurso productivo en una función. Por un lado, está el tiempo de trabajo; por otro lado, el tiempo dedicado al consumo. Y, *a cada uno* de ellos, se le puede asignar un uso (un consumo) y un precio y una productividad asociadas. Este precio y esta productividad se derivan de una hipótesis reguladora, que ya hemos comentado antes: el ingreso máximo que se obtendría si se dedicara todo el tiempo disponible (24/7) a producir ingresos (*full income*, que es, a su vez, una adaptación de la idea de “ingreso permanente” o “ciclo vital del ingreso” de Milton Friedman; cfr. Lepage 1978, 326). Respecto a este horizonte, el tiempo no dedicado a la producción de ingresos es un tiempo no productivo; y el tiempo dedicado a la producción de ingresos es un tiempo productivo. Por lo mismo, su precio o coste es una medida del uso no productivo (de lo que se podría haber obtenido y no se obtuvo). Es decir, su precio es un ingreso perdido (*foregone earning*)¹⁰³. La lógica que vincula el tiempo con la productividad y los precios es la del descuento. Respecto a un techo de ingresos, el precio del tiempo es una resta de lo que pudo ser y no fue: se descuenta de ese ingreso la cantidad empleada en la adquisición directa de bienes o en la adquisición indirecta (o uso) de tiempo para realizar una actividad. Por eso, el precio o coste del tiempo es siempre indirecto. Es decir, es siempre un coste de oportunidad. Lo cual implica, entre otras cosas, que su uso presupone un cálculo y

¹⁰³ Es decir, el ingreso perdido en *ese* tiempo no dedicado al trabajo. Un buen ejemplo de las cuantías de los *foregone earnings*: “unemployed workers not only have lower incomes but also lower forgone costs, and thus lower relative prices of time and other earnings-intensive commodities. The propensity of unemployed workers to go fishing, watch television, attend school and so on are simply vivid illustrations of the incentives they have to substitute such commodities for others” (Becker 1965, 509)

que usar el tiempo es siempre *invertirlo*¹⁰⁴. Se trata de un esquema unificado (entre el consumo y el trabajo; entre el tiempo del consumo y el tiempo del trabajo) que puede resumirse en una conclusión simple: el consumo de bienes y de tiempo (en ciertas actividades) que tiene lugar fuera del trabajo es, en realidad, una *producción* de ciertos bienes a partir del uso de ese tiempo y de esos bienes (Becker 1965, 498). Es decir: en tanto que modifica los ingresos, el tiempo es un recurso productivo que compite (y colabora) con los bienes en la maximización de la utilidad. Y, respecto a este esquema y a esta conclusión, el hogar (la casa, el espacio o la unidad familiar, el “household”) está en el centro. Dicho de otra manera: un hogar produce. Y por eso puede pensarse como una “pequeña fábrica”, en palabras de Cairncross, como una “unidad de producción” (además de una unidad maximizadora de la utilidad), en palabras de Becker (1965, 495), o como una “pequeña empresa” (igual que una “granja”) en palabras de Schultz (1975, 836).

Pero ¿qué “produce” exactamente este hogar-empresa? Con el uso de recursos como el tiempo y algunos bienes (o dinero, directamente), el hogar produce otros bienes. O, mejor: “mercancías” (Becker 1965, 495). Porque aquello que produce el hogar no son (solamente) los bienes que podría obtener en el mercado. Por ejemplo, un hogar produce mercancías no mercantiles como “la salud o el prestigio” (Becker 1976a, 87). También produce (por poner otro ejemplo) la mercancía “ver una obra de teatro” o la mercancía “dormir” (Becker 1965, 495)¹⁰⁵. Esta última se produciría con tiempo, una cama, una casa y pastillas (*ibid.*). Es decir: el hogar es una unidad productiva de mercancías mediante el uso de una serie de recursos

¹⁰⁴ Por ejemplo, que los gastos en salud aumenten en paralelo a los ingresos del hogar no se explica “porque los titulares de salarios elevados tengan necesariamente más medios que los pobres para curarse sino porque, dado el mayor coste de su tiempo individual, tienen un interés más inmediato de consagrar una parte más importante de sus recursos ‘sociales’ a evitar los costes más importantes que representan para ellos la enfermedad” (Lepage 1978, 349). O, dicho con nuestras palabras: cuanto más alto sea el valor de nuestro tiempo (lo cual sí está relacionado con el dinero que ganamos), mayor será nuestro interés en asegurar que tenemos el menor número posible de interrupciones laborales (de interrupciones del tiempo de trabajo). Dicho de nuevo con Lepage, “el valor de este raro recurso que es el tiempo es su ‘coste de oportunidad’, es decir, el *revenu sacrificado* por unidad de tiempo consumida” (*ibid.*, 329). En este mismo sentido, el célebre economista Mark Blaug resume así la radiografía sociológica que construye el Capital Humano: “...una amplia gama de fenómenos del mundo que parecen desconectados son el resultado de una pauta definida de decisiones individuales, que tienen en común el hecho de que *sacrifican* los ingresos presentes por los que pueden obtener en el futuro” (Blaug 1976, 849-850; cursiva nuestra). Todo es una elección entre ventanas de oportunidad dirigida por el cálculo de la inversión más rentable; es decir, dirigida en función de la cantidad que se decide asignar a la diferencia entre tiempo de trabajo y de no trabajo. Esto, de nuevo, es un espacio teórico resultado de un contexto práctico: “the allocation and efficiency of nonworking time may now be more important to economic welfare than that of working time” (Becker 1965, 493).

¹⁰⁵ Otro ejemplo radical igualmente recurrente es el tratamiento de “the commodity called leisure” (Becker, 1965, 502) que el individuo produce en el hogar. Tan es así que llamarle “free” al tiempo no dedicado al trabajo es absurdo (*ibid.*, 513). Ese tiempo es de todo menos *free*: no es ni gratis ni libre.

disponibles (bienes, tiempo, dinero) y en base a un objetivo maximizador de la utilidad y del beneficio¹⁰⁶. Esto implica, entre otras cosas, que el hogar no debe analizarse como un espacio de consumo pasivo de bienes disponibles en el mercado, sino más bien como un espacio activo de producción de bienes (en general) mediante la combinación, a su vez, de “bienes y servicios de mercado, el propio tiempo de los miembros del hogar, educación, habilidad y otras variables ambientales” (*ibid.*) y en base a coordenadas analíticas de eficiencia empresarial (hay, por ejemplo, un “pico” de producción a la que puede suceder una fase de “decadencia”, etc: Becker 1975a, 125). Y, por lo mismo, que el sujeto del que hablan las teorías no es un consumidor pasivo sino un consumidor tan activo que es productor de los bienes (y las satisfacciones) que consume. Esto implica, asimismo, que la formalización¹⁰⁷ de sus funciones cambia. La economía del hogar no se representa solamente con una función de utilidad (en tanto que hogar o unidad familiar consumidora) sino sobre todo con una función de producción (en tanto que hogar o unidad familiar productora)¹⁰⁸. En el primer caso —la representación del método “tradicional”— la función de utilidad mide la utilidad de una decisión entre el consumo de una u otra mercancía; en el segundo caso —la representación del método beckeriano— la función de producción mide la utilidad de una decisión empresarial.

Ahora bien, ¿qué relación guarda todo esto con el capital humano? ¿cuál es —dicho de otra manera— el papel del capital humano en esta nueva economía productiva del hogar? El vínculo entre un análisis (el del hogar como empresa) y otro (el del capital humano) es, podríamos decir, triple: i. la función de producción de las mercancías y la función de producción del capital humano son similares (Becker 1975a), ii. el capital humano determina la producción en el hogar y es determinado por la producción en el hogar, iii. el capital humano es (en cierta manera) una mercancía más —la mercancía general— que se produce en el hogar.

Recordemos, en primer lugar, (i.) la función de producción del capital humano. Como avanza Ben-Porath en un artículo (ya comentado en el capítulo 2.1.2) de 1967 («The Production of

¹⁰⁶ A la diferencia entre utilidad y beneficio económico y la posible transformabilidad de la primera en el segundo dedicaremos el siguiente subcapítulo.

¹⁰⁷ En este caso, formalizar hace referencia a la representación de las condiciones óptimas de producción (del CH en este caso), es decir, a la representación de la función de producción.

¹⁰⁸ “This reformulation transforms the family from a passive maximizer of the utility from market purchases into an active maximizer also engaged in extensive production and investment activities” (Stigler; Becker, 1977, 26)

HC and the Life Cycle of Earnings», que reproduce explícitamente el modelo del hogar de Becker que acabamos de resumir) y como desarrolla Becker unos años más tarde (1975a: «The Allocation of Time and Goods over Time»), el capital humano es producto (*output*) de una serie de inversiones en bienes y en tiempo (*inputs*). Así se representa en la ecuación:

$$\varphi_i = \psi_i(t_{ei}, x_{ei}),$$

donde φ_i es la cantidad final de capital humano, t_{ei} son los recursos temporales y x_{ei} los bienes utilizados (Becker 1964/1993; ecuación 45). Entre los recursos temporales del capital humano (y aquí hay una diferencia notable entre el primer modelo de Ben-Porath y este de Becker, que incluye el consumo¹⁰⁹) se encuentra el tiempo no dedicado al consumo y el tiempo no dedicado al trabajo. Y, de nuevo, este recurso que es el tiempo representa un coste indirecto (*foregone earning*) y los recursos no temporales (ya sean “purchased inputs” o bienes adquiridos, desde “la matrícula” a “cápsulas de vitaminas”, o “bienes propios”, es decir, bienes como el propio CH ya acumulado) un coste directo¹¹⁰. Es decir, ambos tipos de recursos tienen un precio y representan un límite o un espacio presupuestario en la producción del capital humano (una “restricción [*constraint*]”, aquello con lo que se cuenta) —*ibid.*, ecuaciones 47 y 48—. En cualquier caso, el elemento interesante es la representación común en estas funciones: tanto en la producción del hogar como en la producción del capital humano el tiempo es un recurso cuyo uso compite con el uso (la distribución) del tiempo que se dedica a otras actividades¹¹¹. Es decir: hay una co-determinación *en* los usos del tiempo. O, lo que es lo mismo, *en* los espacios o tareas en que se usan esos tiempos: el consumo, la producción laboral y la inversión. Y, en la medida en que ese uso del tiempo es —como vimos ya al inicio de la argumentación— siempre productivo (siempre rinde), hay también una co-determinación *en* los rendimientos de esos usos en esas tareas. Así, invertir,

¹⁰⁹ Aún así, su objetivo es común: a partir de la representación de la función de producción, mostrar los periodos de auge y declive de los rendimientos, de apreciación y depreciación del CH, etc. a lo largo del tiempo (“over time” en el caso Becker, 1975a) o de la vida (“over the life cycle” en el caso de Becker; Ghez, 1975)

¹¹⁰ Ben-Porath (1967) y Becker (1975a). Es decir: estarían los costes de oportunidad o foregone earnings, que serían el tiempo de la inversión en CH multiplicado por la cantidad de ch y los costes directos de los bienes y servicios adquiridos (Ben-Porath, 1967; Ecuación 5)

¹¹¹ Es decir, el uso de tiempo es siempre un uso *compensatorio* del tiempo: el tiempo disponible para invertir en CH es un tiempo total menos el tiempo dedicado a consumir y el tiempo dedicado a trabajar; a su vez, el tiempo disponible para consumir es un tiempo total menos el tiempo dedicado al CH y el tiempo dedicado a trabajar; y el tiempo disponible para trabajar es un tiempo total menos el dedicado al CH y al consumo.

trabajar y consumir (tres tareas, tres usos del tiempo, tres espacios de rendimientos) son parte de una misma economía productiva.

Para el caso que nos ocupa, esto significa (ii.) que el capital humano no sólo determina *las* tareas productivas que ocurren en el hogar (como ya habíamos visto), sino —y sobre todo; como acabamos de ver— que es determinado *por* estas mismas tareas¹¹². Es decir, por un lado, la gestión económica eficiente de un hogar depende del capital humano acumulado (es un recurso en la función de producción de este hogar). Y, por otro lado, la gestión eficiente del hogar determina la producción del capital humano (es un producto de la función de producción de este hogar)¹¹³. El capital humano está presente en las tareas productivas del hogar y, al mismo tiempo, la producción del capital humano es una de las tareas del hogar. Es decir, recuperando el vocabulario inicial, (iii.) el capital humano es, en cierto modo, una mercancía producida (también) en el hogar. Por lo demás, esto se ve claramente en el tipo de mercancías que se producen en este mismo hogar. Entre otras, “...la calidad de las comidas, la calidad y cantidad de hijos, el prestigio, el ocio, la compañía, el amor o el nivel de salud” (Becker 1975b, 207)¹¹⁴. O, incluso, “los hogares (...) pueden producir una educación superior” (Becker; Michael 1973, 146). Es decir, mercancías que *son* parte del capital humano. Tan es así que, como ya hemos visto, a estas mismas mercancías se les llama en ocasiones capitales (“capital-hijo [*child capital*]”, “capital matrimonial [*marriage capital*]”, “capital-salud [*health capital*]”, etc.). Lo cual quiere decir muchas cosas, pero sobre todo una: que el capital humano se forma fuera del hogar y, *al mismo tiempo*¹¹⁵, dentro del hogar.

¹¹² Recordemos que de la co-determinación entre el capital humano y el trabajo nos ocuparemos en el Apartado B.

¹¹³ Aunque lo veremos con detalle a lo largo de este Apartado, podemos anotar esquemáticamente algunos ejemplos de (i.) la determinación del CH sobre el hogar: por un lado, los rendimientos del CH influyen directamente en los rendimientos del trabajo (market activities) y en la productividad del tiempo de trabajo (market time); por otro lado, los rendimientos del CH influyen indirectamente en los rendimientos del consumo (non market activities returns del CH) y en la productividad del tiempo de consumo. Y (ii.) algunos ejemplos de la determinación del hogar sobre el CH: el precio o valor del tiempo influye directamente en los costes y rendimientos del CH (cuanto más forgone earnings haya y cuanta menor elasticidad haya entre el tiempo y otros inputs, más costes acarrearán las inversiones en CH); como escribe Becker, “Investors [se refiere a inversores en CH] may try to economize on their most costly time by substituting other inputs for time” (Becker 1964/1993, 114-115), lo cual se observa por ejemplo en individuos con mayor inversión en capital educativo, que adquieren recursos de mayor valor para ahorrar tiempo (cfr. asimismo, Becker 1981/1993, 60).

¹¹⁴ En *A Treatise on the Family* (1981/1993, 128) se referirá a estos grupos de mercancías como “family commodities” y pondrá como ejemplos “housing space, children, conversation, and love”. Es decir: todo son mercancías cuyo objetivo es aumentar la función de utilidad del yo-capital.

¹¹⁵ Se trata de un proceso complementario: el capital humano se nutre de inversiones fuera y dentro del hogar (incluso, podría decirse, toda inversión fuera del hogar es siempre ya una inversión previa en el hogar y —por ejemplo— el pago de la matrícula de un máster depende de un trabajo productivo previo o paralelo en el hogar o, al menos, de un cálculo previo entre uso del tiempo y uso del dinero).

Por ello, podemos expresar esto mismo de otra manera: el capital humano es una mercancía (producida también en el hogar) que está formada por mercancías (producidas en el hogar). Es —parafraseando el título del libro de Piero Sraffa (1966)— una mercancía producida por medio de mercancías. Uno de los ejemplos más claros de las mercancías producidas que producen el capital humano son los hijos.

Igual que ocurre con el resto, que los hijos sean mercancías (o una forma de capital) deriva de su capacidad de producir rendimientos o beneficios económicos. Esto no quiere decir que los hijos no sean una fuente de satisfacciones no económicas. Es, simplemente, que, *además*, son una fuente de ingresos. Becker lo aclara perfectamente en una contribución («An Economic Analysis of Fertility») a un libro sobre transformaciones económicas y demográficas publicado en 1960:

“Para la mayoría de los padres, los hijos son una fuente de ingresos psíquicos o satisfacciones y, según la terminología del economista, los hijos se podrían considerar un bien de consumo. Pero los hijos también *proveen ingresos económicos* en ocasiones, y pueden ser también considerados un bien de producción. Más aún, ni los gastos en hijos ni los ingresos que éstos rinden son fijos, sino que varían en cantidad en función de la edad del hijo, lo cual los convierte en un bien de consumo y de producción duradero. Puede parecer raro, artificial o incluso inmoral clasificar a los hijos junto a los coches, las casas o la maquinaria” (1960a, 242-243; cursiva nuestra)¹¹⁶

Además de satisfacciones o ingresos “psíquicos”, los hijos producen rendimientos o ingresos “monetarios”¹¹⁷. Y, por ello, además de un “bien de consumo”, los hijos pueden considerarse una “mercancía producida” (*production good*). Por el mismo motivo —y como llevamos analizando prácticamente desde el principio— que los hijos produzcan un rendimiento económico es otra forma de decir que los hijos son una forma de capital y que hay un “child capital” (Schultz 1971a, vii) que debe ser analizado. Ahora bien, que sean capital no se debe solamente (como ocurre con cualquier individuo) a que inviertan en sí mismos y obtengan resultados de esas inversiones. Son capital en tanto que *hijos*: porque sus padres invierten en ellos. Es decir, son “una forma de capital humano” incluso “antes de tener edad para ir a la escuela” (Schultz 1970, 304). Antes, por tanto, de que puedan invertir en ellos mismos. Son capital no sólo porque son sujetos de inversiones sino (y, sobre todo) porque son objeto de

¹¹⁶ Traducimos siempre “children” por hijo (y no por niño) porque dependen siempre de un padre: es decir, expresan una relación familiar y no social.

¹¹⁷ Esta dualidad entre el ingreso psíquico y el ingreso monetario reproduce la dualidad entre la satisfacción o utilidad no económica y la utilidad económica que comentamos en una nota anterior y que (como también anunciamos) analizaremos en el siguiente capítulo.

las inversiones que realizan sus padres. Son, en resumen, capitales o mercancías que los padres producen (mediante inversiones) en el hogar.

Acerca de todo esto hicimos ya algunos comentarios en el capítulo 1.2.3. Comentamos cómo la fertilidad, en general, era una “función de los gastos de la subsistencia y el capital humano de los hijos” (Becker 1981/1993, 156). Comentamos también cómo, en esa misma medida, la economía de la fertilidad era un cálculo de rentabilidades de inversiones (pues la fertilidad es, en el fondo, “la *tasa de inversión en el stock de los descendientes*”: *ibid.*, 167; cursivas nuestras). O cómo las estrategias reproductivas respondían a juegos entre la oferta (lo que pueden ofrecer) y la demanda (lo que se pide y lo que se está dispuesto a pagar) de niños. Pero no explicamos exactamente cómo —y por qué— se invierte en (los) hijos. Recordemos el esquema básico. En tanto que mercancía o capital, cada hijo tiene un coste y un rendimiento. O, dicho de otra manera, su “adquisición (...) tiene un precio” (Schultz 1971a, 199). Por lo demás, estos precios, costes y rendimientos dependen de la cantidad y de la calidad de los hijos. La cantidad expresa el número de hijos que ha producido o puede producir un hogar-empresa. La calidad expresa cuánto gasta o cuánto invierte ese hogar-empresa en *cada* niño. Por ejemplo, la calidad de unos niños que viven en “habitaciones separadas”, que son enviados a “guarderías y colegios privados” o que reciben “clases de danza y música” (Becker 1960a, 243) no es la misma que la calidad de unos niños que comparten habitación, que se educan en instituciones públicas y que no asisten a actividades extraescolares. Y esta diferencia de calidad se traduce, obviamente, en una diferencia de precios o costes, pero también de rendimientos (que se miden, por lo general, en función de los ingresos que el hijo recibe cuando es adulto: Becker 1981/1993, 180, 230). Un hijo de alta calidad (*sic.*) cuesta más, pero rinde más. Un hijo de baja calidad (*sic.*) cuesta menos, pero rinde menos. Algo parecido puede aplicarse a la variable cuantitativa: cuantos más hijos más gastos directos y también más espacios posibles de rendimientos. Y viceversa¹¹⁸. Ahora bien, entre una y otra variable (entre la calidad y la cantidad) hay relaciones proporcionales e inversas. Por un lado, cuanto mayor sea el número (cantidad) de hijos, mayores serán, proporcionalmente, los costes o los precios de esas inversiones cualitativas. (Es decir, hay una proporcionalidad

¹¹⁸ Algunos ejemplos de las diferencias de costes de la variable cualitativa y la cuantitativa son esclarecedores: los gastos en contracepción y prenatales, como los cuidados en maternidad son costes o precios de la cantidad (pues no dependen de la cualidad: son siempre los mismos); en cambio, los gastos en “family goods”, como “training at home and clothing” son precios sobre todo cualitativos (pues admiten una escala de grados bastante amplia) (Becker; Lewis 1973, 199)

directa entre los precios de la cantidad y los precios de la calidad¹¹⁹). Por otro lado, el espacio de las inversiones cualitativas dependerá negativamente de la cantidad de hijos: cuantos menos hijos, mayores serán las posibilidades de gasto en la calidad de esos hijos. Al mismo tiempo, los rendimientos futuros de un hijo reducen (retrospectivamente) los costes de calidad a la hora de producir ese hijo, lo cual explica, por ejemplo, que algunas familias apuesten (en base a una política de eficiencia doméstica antimalthusiana¹²⁰) por la calidad y no por la cantidad (*ibid.*, 151, 152).

En base a estos elementos se puede comprender mejor cómo funciona “la producción de hijos” (Schultz 1971a, 199). Como ya hemos comentado, los hijos-mercancía no se obtienen en el mercado, sino que se (auto)producen en el hogar (Becker 1981/1993, 138). Cada hogar cuenta, igual que una fábrica o una empresa, con un “restricción presupuestaria”, que es equivalente al ingreso total disponible (*full income*, como vimos ya, es el nivel máximo de ingresos si se dedicara todo el tiempo a obtenerlos) y que incluye los “recursos” temporales y el dinero. Además de este presupuesto, hay otras variables, exógenas y endógenas, que determinan la producción (i.e. la estrategia reproductiva). Por ejemplo, el potencial económico futuro del hijo, que reduce sus costes marginales; el valor del tiempo de la madre, que aumenta o disminuye el coste de la crianza (*ibid.*, 138-149), etc. Y, en base a este presupuesto y estas variables, se determina el nivel (cuantitativo y cualitativo: cuántos hijos y de qué calidad) de la producción. Por ejemplo, si el “coste de crianza de un hijo” es menor que el “valor presente de sus ingresos vitales” la estrategia (re)productiva será exitosa; si, por el contrario, la medida de los costes es superior a la medida de los ingresos, esta misma estrategia será ineficiente y el hijo representará una “carga financiera [*a financial burden*]” (*ibid.*, 163). (Como puede suponerse, todo lo que se expresa con el vocabulario de la mercancía y de los precios puede expresarse asimismo con el vocabulario del capital y de las inversiones. Así, los costes —gastos— son costes de oportunidad de la inversión; los precios expresan también los rendimientos; las mercancías son capitales o formas de capital; decir producción es lo mismo que decir inversión; y, en general, un hijo es tanto un objeto que se produce como un capital en el que se invierte)

¹¹⁹ “The economic interpretation is that an increase in quality is more expensive if there are more children because the increase has to apply to more units; similarly, an increase in quantity is more expensive if the children are of higher quality, because higher-quality children cost more” (*ibid.*, 196)

¹²⁰ “Rapid advances in education and other training accompanied the sharp declines in fertility. Parents did more on children when their incomes rose—as Malthus predicted—but they spent a lot more on each child and had fewer children, as human capital theory predicts” (Becker 1992, 90-1)

Más allá de los hijos y más allá de la fábrica que es (*sensu stricto*) el hogar, hemos sugerido — también— que la producción del capital humano es doble. No sólo se produce a sí mismo en el hogar (como hemos visto), sino que, además, *produce*. Es decir: trabaja. Ambas producciones son, en cierto modo, una, pues tanto una (la producción de sí) como otra (la producción simple) representan el espacio de la producción —conjunta— de capital bajo la forma de los rendimientos. Ambas rinden productivamente (ambas representan el capital del capital humano). Por otro lado, igual que en el caso de las inversiones, la producción de sí representa una condición de la producción simple. De hecho, la primera está (por lo general) al servicio de la segunda: la producción simple es el uso productivo de las habilidades producidas en el hogar. Aún así, este uso productivo del capital humano que es el trabajo no aparece descrito en los textos. Las TCH no son una teoría del proceso laboral. La única forma de retener este espacio de la producción (esta fase de la empresa del capital humano) es atender a las explicaciones generales sobre los rendimientos del capital humano, que incluyen, entre otros, su rendimiento específico: la remuneración salarial.

5.2. La doble remuneración del capital

Rendimiento es la categoría clave del capital humano. Es lo que explica que se pueda concebir al individuo como una forma de capital (pues el individuo produce rendimientos). Y es lo que explica, asimismo, que sus acciones puedan concebirse como inversiones (pues sus acciones producen rendimientos). Toda la estructura del capital humano descansa sobre una concepción y una redefinición particular del rendimiento. En cierta manera, las TCH pueden pensarse como una (nueva) *teoría de la remuneración*, siempre y cuando por remuneración se entienda una compensación económica en sentido amplio. Aunque, de nuevo, la (re)presentación de esta teoría en los textos no es sistemática, es posible, en base a una reconstrucción posterior de sus fragmentos, establecer una clasificación mínima (una suerte de glosario). Hay tres categorías que hacen referencia al rendimiento y la remuneración: de la más particular a la más general, 1. salario (*wage*), 2. ganancias (*earnings*) y 3. ingresos (*income*).

El salario (1) refiere únicamente al pago recibido al final del curso laboral (semanal o mensual). Representa el rendimiento directo —y transparente— del capital humano. Las ganancias (2) se dividen en ganancias monetarias (*monetary earnings*: Becker 1964/1993, 95) y ganancias psíquicas (*psychic earnings*: *ibid.*, 60, 98). De las segundas nos ocuparemos más adelante. Las primeras representan los beneficios económicos generales de un individuo.

Cuando se vinculan al capital humano —que es nuestro caso— se reducen al salario. Pero, en otras ocasiones, incluyen también la monetización de las acciones en propiedad y, en general, el rédito de los activos financieros. En el caso del capital humano —de nuevo: nuestro foco de atención— estas ganancias se expresan como una tasa de rendimiento (*rate of return*), es decir, como la tasa de rendimiento de la inversión en capital humano. Su cálculo distingue entre ganancias brutas (*gross earnings*), es decir, los rendimientos de la inversión (*investment returns*) y ganancias netas (*net earnings*), es decir, las ganancias brutas menos los costes de la inversión (*ibid.*, 52, 60, 66). Esta última es, por lo demás, una medida útil para el cálculo de la tasa de rendimiento del capital humano sin tener en cuenta los años de la inversión. La categoría de ganancias reales (*real earnings*) expresa la suma de esta dualidad cualitativa (entre las ganancias monetarias y las psíquicas). La categoría de ingreso (3) es la categoría más amplia de las tres. Aunque a veces opera como categoría homónima de ganancia (es decir, como referencia de ingresos monetarios y psíquicos), cuando se expresa como ingreso total (*full income*) incluye los rendimientos del trabajo (salario) y también el tiempo como recurso. Esto explica la ambigüedad de algunas definiciones: aunque hay ingresos psíquicos (*psychic income*) además de monetarios, el ingreso total (*full income*) es “el máximo ingreso monetario [*money income*] que un hogar puede alcanzar mediante una distribución apropiada de su tiempo y otros recursos” (Stigler; Becker 1977, 27, nota).

5.2.1 El salario

Comencemos por el salario. Por lo general, en la teoría económica, el salario es el pago por el trabajo. En base a qué se decide y cómo se calcula ese pago, de donde proviene o cuáles son sus leyes de movimiento ha sido objeto de análisis desde diferentes perspectivas. Algunos economistas clásicos como David Ricardo o Malthus argumentaron que el salario paga la reproducción del trabajador y tiende, por ley, al nivel de la subsistencia. Según esta perspectiva (conocida como ley de hierro de los salarios), su precio natural, que representa la subsistencia, y su precio de mercado coinciden. El vínculo del salario con la reproducción está también en Marx, si bien con varias diferencias fundamentales, como pueden ser la influencia central de la correlación de fuerzas o, en general, el hecho de que el pago que representa no es un pago por el trabajo sino por la disponibilidad de la fuerza de trabajo (el salario es su precio de *venta*, que no representa exactamente su valor), por mencionar algunas. Otros economistas como Adam Smith o Nassau Senior (y también, en parte, Stuart Mill: Roncaglia 2018, 326) defendieron que el salario proviene de un fondo de capital (la

denominada teoría del fondo de salarios) y —por ello— sus cuantías son el producto de la división entre ese fondo y el número de trabajadores. El salario sube cuando la división tiene un saldo superior y disminuye cuando el saldo es inferior. El vínculo no es ya entre el salario y la reproducción sino entre los niveles de acumulación de capital y la cantidad de la mano de obra. Aunque es difícil homogeneizar estas perspectivas, hay algunos elementos más o menos transversales que permiten establecer una diferencia con la revisión neoclásica. Según el enfoque clásico, la consideración del salario depende de la consideración del valor, ya sea del valor del trabajo (economía política) o del valor de la fuerza de trabajo (crítica de la economía política). En cambio, según el enfoque marginalista, “salarios, beneficios y rentas [son] recompensas por los servicios de los factores de producción: trabajo, capital y tierra” (Roncaglia 2018, 307). Es decir, aunque en ambos casos el salario es una expresión de lo que ocurre en el trabajo, en un caso depende del valor y en el otro del producto o la productividad. Lo cual, además, se traduce en una diferencia sociológica: “la distribución de la renta no era más que un caso específico de la teoría de los precios [i.e. de la teoría de la distribución general] en el contexto del enfoque marginalista (en el que se refería a los precios de los factores de producción), mientras que para el enfoque clásico era un problema con características autónomas, que se refería al papel de las diferentes clases sociales y sus relaciones de poder” (*ibid.*, 374). Aunque la naturaleza del vínculo sea distinta (no es lo mismo el ejercicio del trabajo que su producto), clásicos y neoclásicos establecen un nexo *compensatorio* entre el salario y el proceso de trabajo.

Según lo que hemos analizado hasta el momento, desde la perspectiva del capital humano el salario es el rendimiento (monetario) principal de las habilidades que lo forman. Su cuantía se corresponde con la tasa de rendimiento de la inversión (es, entonces, un producto de las decisiones de un individuo) y el registro de sus diferencias (entre individuos o entre grupos de individuos) expresa una diferencia de estrategias de inversión. El salario del capital humano es, en resumen, una compensación (un pago) por *un* trabajo. Como escribió Rosen, “la aportación más relevante de la teoría del capital humano” es, precisamente, esta “naturaleza compensatoria del salario” (1987, 683). Ahora bien, el salario del capital humano no es una compensación por el *trabajo* (por su valor, como en la teoría clásica o por su producto o su productividad, como en la teoría marginalista), sino por el *trabajo sobre sí mismo* del individuo. Es decir: por las habilidades que construye mediante inversiones. La especificidad de la comprensión del salario en el capital humano está en este desplazamiento hacia el sujeto (del trabajo al trabajo de sí).

Esto no quiere decir que la comprensión del salario del capital humano no exprese (implícitamente) un vínculo con el trabajo. Es decir: con su proceso. Es algo que se sobreentiende (pues, en el fondo, la productividad del capital humano es una productividad en el trabajo). Pero este vínculo es un espacio vacío de la teoría. No está presente porque no es importante. O, dicho de otra manera, porque las teorías del capital humano no son una teoría del proceso laboral. Son, más bien, una teoría del *antes* (inversiones en CH) y el *después* del trabajo (rendimientos de esas inversiones), pero no *del* trabajo. Es decir: una teoría de la preparación *para* el trabajo y de la jubilación *respecto al* trabajo; o, incluso, de la preparación paralela al trabajo (como recogen, por ejemplo, los análisis beckerianos sobre el capital humano general y específico que se forman en la empresa). Pero nunca del trabajo *realizado* (ya sea de su valor, de su cantidad o de su ejercicio mismo). Y esto condiciona la manera en que en los textos se moviliza la categoría de salario. Por otro lado, que esta prioridad del discurso represente una especificidad (respecto a otros discursos) tampoco implica que sea un invento discursivo. El vínculo salario-habilidad es rastreable en algunos textos de la historia de la teoría económica, sobre todo a partir de la síntesis marshalliana (que, como escribe Roncaglia, representa “un compromiso incierto entre el enfoque objetivo de los economistas clásicos y el subjetivo de los teóricos de la revolución marginalista” y que, en el caso del salario, reúne la definición de salario como “subsistencia de los trabajadores” y como “incentivo por su esfuerzo y sacrificio”) y el posterior desarrollo marginalista de la mano de autores como Francis Walker o John Bates Clark (que vinculan el salario no sólo al producto o la productividad del trabajo, sino también al desempeño cualitativo —no cuantitativo— del trabajador; es decir, de la eficiencia de sus capacidades [*skills*]¹²¹). Si hubiera que trazarla, la genealogía del discurso salarial del capital humano se dirigiría (seguramente) hacia esta tradición marginalista. Pero una cosa es que el cálculo del salario incluya una medida del desarrollo de las habilidades de quien lo recibe (un elemento de la tasa de reproducción del trabajador; argumento rastreable incluso en la obra de Marx) y otra cosa es que la categoría salario sea la expresión del nexo entre ingresos y habilidades.

En este sentido, analizar el salario según la perspectiva del capital humano es analizar un discurso aislado del proceso de trabajo. La categoría que permite este aislamiento es, sin duda, la de inversión. En tanto que los “ingresos observados son los rendimientos brutos del capital humano” (Becker 1962, 45) —como escriben habitualmente los teóricos del capital

¹²¹ Cf. McNulty (1980), para Walker, p.116; para Marshall, p. 124; para Clark, p. 119, en especial su crítica, económico-filosófica, al cuantitativismo gris de la economía clásica.

humano— el salario representa una compensación por una inversión. *Es* su tasa de rendimiento. Aquello que compensa un salario es, por tanto, una decisión previa al trabajo (la otra cara de la compensación por el riesgo que asume el capitalista). No el trabajo, sino más bien un cálculo (subjetivo) al margen del trabajo que repercute en el trabajo¹²². Es decir: un cálculo que vincula inversión, habilidades y rendimientos. No un ejercicio (el trabajo) o un producto de ese ejercicio sino una estrategia (privada y empresarial). En tanto que rendimiento personal de una inversión personal, no hay que llegar al proceso de trabajo para entender lo que es el salario. Tampoco para decidir su cuantía (la decide el individuo y las condiciones que se da a sí mismo). En el fondo, el salario del capital humano responde a una decisión (privada) sobre el dinero y sobre el tiempo. Se trata de calcular i) si el coste monetario de la inversión compensa el salario que produce —invertir algo o no invertir nada— y ii) si el coste temporal de la inversión compensa el salario que se retrasa —invertir más o dejar de invertir para incorporarse ya al mercado laboral—. Igual que en algunas teorías económicas clásicas, el salario se establece en función del tiempo. Pero el contenido de ese tiempo es diferente: no es el tiempo de trabajo sino el tiempo previo al trabajo. Es decir, el salario del capital humano no es una medida del tiempo que se trabaja, sino del tiempo que se trabaja *en uno mismo*. No paga, por ejemplo, las horas trabajadas en el trabajo (cantidad de trabajo asociada a un precio)¹²³, sino más bien las horas trabajadas en uno mismo (años de la inversión asociados a sus rendimientos). Y, por lo mismo, el salario del capital humano no se establece por lo que ocurre en el interior del espacio laboral, sino por lo que ocurre en el *exterior* de ese mismo espacio: en la vida al margen del trabajo —que es la vida del trabajo sobre uno mismo— donde se deciden las inversiones. Es decir, se establece en base a un exterior (al trabajo) interno (al sujeto).

¹²² Decir rendimientos, que es decir también resultado de la inversión, es, en cierto modo, decir la proporción entre costes e ingresos. Si retomamos la definición básica del capital humano, que vincula salarios con habilidades, obtenemos que las inversiones de los individuos y grupos sociales producen un rendimiento cuyo cálculo responde a una ecuación que tiene en cuenta los costes (de la inversión) y los ingresos (de la inversión).

¹²³ Además de este vínculo teórico entre la cantidad de trabajo y el salario, el CH rompe también con el vínculo práctico o sociológico que implementa el taylorismo entre la norma en el desempeño de la tarea y el salario, entendido como prima por el desempeño de esa tarea en función de esa norma. Para el CH, el salario es, en cambio, una expresión del vínculo entre la inversión y la *prima* de la inversión (su rendimiento). Es decir, no es una recompensa por el desarrollo de una tarea productiva (ni responde a la “pasión adquisitiva” (Díez Rodríguez, 2014, 578) que lleva a realizar esa tarea en base a una norma de producción preestablecida) sino de un cálculo individual previo a cualquier tarea productiva. Son, si se quiere, dos formas de *americanismo* en el siglo XX —dos pautas de comprensión del vínculo entre los ingresos y el individuo que trabaja. La primera reproduce la norma de la producción del trabajo; la segunda reproduce la norma de la autovalorización del capital.

5.2.2 Los ingresos psíquicos.

La categoría de ingreso psíquico (*psychic income*) sugiere, de entrada, una verdad: no todos los ingresos se deben al trabajo. Esta dualidad de los ingresos (monetarios y psíquicos) responde a una dualidad de naturaleza en las actividades que forman el capital humano. En la medida en que “una manera de invertir en capital humano es mejorar la salud emocional y física”, o que “una dieta mejor da fuerza y resistencia y, por tanto, capacidad de generar ingresos; o una mejora de las condiciones de trabajo —salarios más altos, descansos para el café, etc.— puede afectar a la moral y a la productividad” (Becker 1962, 27-28), los rendimientos son (inevitablemente) dobles. Así, “la salud es una actividad con un gran componente psíquico”, mientras que la formación en el trabajo “es una actividad con un gran componente monetario” (*ibid.*, 31). Y, al mismo tiempo, la salud es una actividad que contribuye a producir “ingresos monetarios” (por eso es una forma de capital humano) y el conocimiento o la experiencia adquirida (en el trabajo o fuera de él) representan también una ganancia psíquica (*psychic earning*). Distinguirlos es difícil. Sobre todo porque es una diferencia interna a todas las actividades que conforman el capital humano (desde el consumo hasta la educación).

Esta dualidad en los ingresos fue teorizada por primera vez por Irving Fisher. Recordemos las definiciones básicas de su teoría del capital y la renta (*income*) en *The Nature of Capital and Income*. El capital es un fondo o riqueza en acto; la renta es el movimiento (*flow*) de ese capital, la serie de sus servicios (*services* o *outgo*). Ahora bien, ¿qué representa, en el fondo, ese servicio? Una satisfacción. La riqueza o el capital, argumenta Fisher, no es sino la representación de una utilidad abstracta, más allá de lo monetario. Y la renta de esa riqueza, la representación final de esas utilidades. Así, un rendimiento positivo no es sino un servicio (*service*) que presta el capital; y un rendimiento negativo es un *disservice* de ese mismo capital. En cierto modo, la renta es la satisfacción (*satisfaction*) del deseo (*desirability*) que es el capital. El esquema de los beneficios se decide, entonces, en función de la utilidad o satisfacción que el capital produce en el sujeto. Es una cuestión de placeres y displaceres. Es más, “los servicios objetivos [del capital] sólo importan en la medida en que permiten satisfacciones subjetivas” (Fisher 1906/1919, 166). Y, por ello, la categoría de ingreso o de renta no puede reducirse a lo monetario. Toda renta del capital (todo *income*) representa, entonces, un componente objetivo o físico y un componente subjetivo o psíquico (*ibid.*, 169). El argumento último de este circuito lógico está —sorprendentemente— en el cuerpo. Vale la pena mostrar el tono de la exposición fisheriana (que reproduce, dicho sea de paso, el tono del maquinismo corporal

cartesiano). Todo “servicio subjetivo —escribe Fisher— llega a través del cuerpo humano” (*ibid.*, 166). “Un libro instructivo, por poner un ejemplo, presta su servicio simple y llanamente porque la luz se refleja en el ojo del lector. Así, es necesario que estos *stimuli* en el nervio óptico sean transmitidos por el sistema nervioso antes de que tenga lugar cualquier orden mental” (*ibid.*) Ese servicio, por tanto, representa una renta externa que sólo puede “absorber el cuerpo” (*ibid.*).

“Dicho con otras palabras, para que el mundo externo sea efectivo para el hombre, hay que considerar al cuerpo humano como el último instrumento transformador. De la misma manera que hay una transformación gradual de los servicios desde la granja hasta la panadería, pasando por el molino de harina, hay también una transformación final a través del cuerpo humano. Es una suerte de fábrica, cuyos productos son el único ingreso final no cancelado del consumidor. Una imagen completa de los procesos productivos debe incluir al cuerpo humano al mismo nivel que las máquinas que procesan el trigo” (*ibid.*, 168).

El desarrollo de esta dualidad del ingreso (y de todos sus elementos, incluyendo al cuerpo-máquina) aparecerá unos años más tarde, en *The Theory of Interest* (1930). Aunque no lo exprese de esta manera, la clave de estas identificaciones está en el orden del circuito: el capital es capital *porque* produce satisfacciones. Su función está determinada por la (in)satisfacción *final* que produce. Y, de nuevo, el servicio que rinde el capital es, en último término, psíquico¹²⁴. Así, una casa es, *sensu stricto*, un “ingreso o renta real [*real income*]” (es decir, una expresión monetaria del rendimiento de un capital) pero el disfrute de esa casa es un “ingreso o renta psíquica [*psychic income*]” (Fisher 1930a, 12-15). Además, si bien en muchos casos los ingresos objetivos y subjetivos coinciden (“una rebanada de pan cuyo rendimiento objetivo se calcula en 10 céntimos es equivalente al cálculo de su rendimiento subjetivo”: Fisher 1906/1919, 169), hay otros en los que *no*. Por ejemplo, cuando el trabajo del cuerpo es elevado (condiciones laborales particulares, dificultad del trabajo etc.: habría que descontar ese esfuerzo al salario recibido, de manera que “el trabajador que gana 500\$ pero con un esfuerzo valorable en unos 250\$, está en realidad ingresando la mitad que un capitalista que recibe (...) 500\$ sin realizar esfuerzo alguno”: *ibid.*, 172).

El tratamiento de esta dualidad del ingreso es parecido en los teóricos del capital humano. La categoría que suele gobernar esta distinción es la de utilidad. Ya en 1965 (498-499) Becker

¹²⁴ Kevin Holmes (2001, 36 y ss.) muestra otros ejemplos de la época (incluso previos) en que se vincula el ingreso con sensaciones y satisfacciones subjetivas. De todas maneras, Fisher es el más sistemático.

distingue entre una utilidad monetaria de las actividades en las que se invierte tiempo, que expresan un ingreso monetario (*monetary income*) y una utilidad adicional, “no monetaria”, que produce ingresos psíquicos (*psychic income*). Esta dualidad se aplica sobre todo a las mercancías producidas en el hogar. Por ejemplo, pasear (que, en base a la abstracción que representa la economía del hogar, puede considerarse una mercancía producida) produce una satisfacción o ingreso psíquico y, además, (la posibilidad de) un ingreso económico futuro (Grossman 1972, 226-7). De la misma manera, la salud, como escribe Grossman (*ibid.*, 231), rinde “rendimientos monetarios”, motivo por el cual puede considerarse una mercancía de inversión (*investment commodity*), y también “rendimientos en términos de utilidad”, motivo por el que puede pensarse también como una mercancía de consumo (*consumption commodity*). Es, de nuevo, una cuestión de enfoque. Ahora bien, no sólo estas mercancías y, por tanto, no sólo el hogar, producen rendimientos psíquicos. También se obtienen a partir de las inversiones generales en capital humano. Como escribe Schultz, “no toda inversión en capital humano se realiza para obtener exclusivamente *ingresos monetarios* en el futuro. Algunas se realizan para obtener bienestar en el futuro, en formas que no pueden ser capturadas por la línea de ingresos del individuo en quien se invierte. Los beneficios que no figuran en los ingresos monetarios son difíciles de identificar y medir. Aún así, son importantes y merecen un análisis e investigación cuidadosos” (Schultz 1962, 7). Y, como escribe Becker:

“En tanto que muchas personas parecen creer que el término ‘inversión en capital humano’ debe restringirse a los costes y rendimientos monetarios, déjenme enfatizar que, en esencia, todo el análisis se aplica independientemente de la división de los ingresos reales [*real earnings*] en sus componentes monetarios y psíquicos. Así, el análisis se aplica a la salud, que tienen un gran componente psíquico, y también a la formación en el trabajo, que tiene un gran componente monetario. Cuando los componentes psíquicos dominan, suele considerarse más apropiado utilizar el lenguaje asociado a los bienes de consumo duraderos que el lenguaje asociado a los bienes de inversión; para simplificar nuestra presentación, *el lenguaje de la inversión se utiliza en todos los casos*” (Becker 1964/1993, 60; cursiva nuestra).

Esta dualidad del ingreso aplicada al capital humano (en base a la dualidad natural de las inversiones que lo forman) implica muchas cosas respecto a la teoría y al estudio de la teoría. Por un lado (i.), pensar el capital humano como un espacio de inversiones y rendimientos no sólo monetarios implica deshacer, en parte, su definición inicial: un *stock* de habilidades de las que puede esperarse un rendimiento económico. Es decir, aquello que permitía asociar al individuo la categoría de capital. Desprovisto de lo que hace capital al capital, capital humano es (en algunos textos y como escribe Becker) solamente el “lenguaje de la inversión”. Se trata,

por lo demás, de una ampliación (por la vía de la desmonetización) paralela al éxito hermenéutico de la categoría, sobre todo durante la década de 1990. Así, en la introducción que escribe Becker a la edición de 1993 de su libro *Human Capital*, titulada «Human Capital Revisited», escribe: “Amigos míos en el ámbito de las humanidades, como Dick Stern, se quejan de que sólo he hecho referencia al ‘dinero’ o, como dirían ellos, al ‘simple dinero’. ¿Hay algún lugar en la teoría del capital humano para la apreciación de la literatura, la cultura y la buena vida? Afortunadamente, nada en el concepto de capital humano implica que los incentivos económicos sean más importantes que los culturales y los no-monetarios” (1964/1993, 21). Un año antes, en el resumen retrospectivo sobre el tema que incluye en la lectura de recogida del premio Nóbel, capital humano es ya una gramática abstracta que incluye tanto “los buenos hábitos” como las “adicciones”¹²⁵ (1993, 640). La consolidación de esta perspectiva es, sin duda, *Accounting for Tastes* (1996), un libro-recopilatorio sobre la teoría socioeconómica del gusto de Becker donde el capital humano aparece como una categoría sociológica (no económica) que reúne el “capital cultural” y el “capital social”. Más allá de esta evolución del concepto en los textos, la dualidad de los ingresos del capital humano representa (ii.), ya desde el inicio, un conflicto en torno a los criterios de representación (numérica) y de medida. Por ejemplo, el balance de los rendimientos del capital humano en una curva de demanda, ¿debe incluir los ingresos psíquicos junto a los ingresos monetarios? (Becker 1964/1993, 116). En la medida en que, por ejemplo, “los ingresos reales son la suma de los ingresos monetarios y del *equivalente* monetario de los ingresos psíquicos” (*ibid.*, 60), ¿cómo se establece ese equivalente?¹²⁶. Se trata de un problema ya presente en Fisher. Como se sugiere al inicio de *A Theory of Interest*, aunque la economía “hedonista” (Veblen 1908) del capital de Fisher se aplica a todas sus formas (y se expresa —también aquí— en el texto con

¹²⁵ El siguiente fragmento de Becker (1993) —«Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behaviour»— confirma este proceso de ampliación y de cambio de sentido del CH: “Human Capital analysis starts with the assumption that individuals decide on their education, training, medical care, and other additions to knowledge and health by weighing the benefits and costs. Benefits include cultural and other nonmonetary gains along with improvement in earnings and occupations, whereas costs usually depend mainly on the forgone value of the time spent on these investments. The concept of human capital also covers accumulated work and other habits, even including harmful addictions such as smoking and drug use. Human capital in the form of good work habits or addictions to heavy drinking has major positive or negative effects on productivity in both market and nonmarket sectors. The various kinds of behaviour included under the rubric of human capital help explain why the concept is so powerful and useful. It also means that *the process of investing or disinvesting in human capital often alters the very nature of a person: training may change a lifestyle from one with perennial unemployment to one with stable and good earnings, or accumulated drinking may destroy a career, health, and even the capacity to think straight*” (*ibid.*, 640; cursivas nuestras). En general, esta transformación del significado del CH (cuya capacidad de ampliación es un valor intrínseco para Becker: *ibid.*, 649) ocurre en paralelo al éxito hermenéutico del concepto en los círculos académicos.

¹²⁶ Se trata de una pregunta que se puede reescribir en los términos de Bourdieu, como veremos en otra ocasión: ¿son los diversos tipos de capital convertibles en capital económico?

el formato argumental de un tratado de filosofía mecanicista¹²⁷), operar matemáticamente con ella implica “ir un paso atrás”. El motivo es evidente: la “entidad psicológica” que representa el ingreso psíquico “no puede medirse directamente”. Es decir: hay que retroceder al “denominado ingreso real”, que incluye los “salarios reales” y que consiste, en resumen, “en esos eventos físicos en el mundo externo que movilizan nuestros placeres internos” (Fisher 1930a, 12). Por otro lado (iii.) —aunque en cierta manera vinculado a lo que acabamos de comentar— esta dualidad plantea también una pregunta por el régimen de convivencia de los ingresos del capital humano. No nos referimos ya a un problema técnico, sino a los efectos discursivos (y aquí está lo interesante) de la representación conjunta de lo monetario y lo psíquico como rendimientos de una inversión (en capital humano).

Por un lado, ambas utilidades son irreducibles entre sí (la psíquica respecto a la monetaria y viceversa). Por eso son dos categorías (y no una) en los textos. Por otro lado, a cada género de utilidades no le corresponde un género específico de inversiones, sino que a toda inversión le corresponde una dualidad de utilidades. Es decir, se trata de una distinción interna al objeto en el que se invierte: el capital (ya sea una mercancía producida en el hogar o una inversión a largo plazo). Todo es objeto de inversión y de todo objeto se obtiene un rendimiento monetario y uno psíquico. Hay bastantes ejemplos. Los más claros son, sin duda, los hijos, de los cuales se pueden obtener “rentas” físicas (monetarias) y psíquicas, el consumo y la salud (Becker 1964/1993, 15-16; 21). Es decir, la dualidad es una dualidad de los capitales y las mercancías que forman el capital humano. Ahora bien, aunque la alerta de Becker se dirige siempre al espacio que el capital humano le deja a lo psíquico (“¿Hay espacio en la teoría del capital humano para la apreciación de la literatura, la cultura y la buena vida?: *ibid.*, 21) la novedad real está en lo que presupone la alerta (que el espacio natural de la “apreciación de la literatura, la cultura y la buena vida” sea el del capital humano en su sentido monetario).

¹²⁷ Así empieza el libro: “INCOME is a series of events. According to the modern theory of relativity the elementary reality is not matter, electricity, space, time, life or mind, but events. For each individual only those events which come within the purview of his experience are of direct concern. It is these events—the psychic experiences of the individual mind—which constitute ultimate income for that individual. The outside events have significance for that individual only in so far as they are the means to these inner events of the mind. The human nervous system is, like a radio, a great receiving instrument. Our brains serve to transform into the stream of our psychic life those outside events, which happen to us and stimulate our nervous system. But the human body is not ordinarily regarded as an owned object, and only those events in consciousness traceable to owned objects other than the human body are generally admitted to be psychic income. However, the human machine still plays a role in so far as, through its purposeful activities, it produces, or helps produce, other owned objects which are material sources of desirable events—food, houses, tools, and other goods, which in their turn set in motion a chain of operations whose ultimate effect is registered in our stream of consciousness. The important consideration from this point of view is that human beings are ever striving to control the stream of their psychic life by appropriating and utilizing the materials and forces of Nature.” (Fisher 1930a, 11)

Esto es: que, aunque no todo tiene un rendimiento exclusivamente monetario, todo tiene un (posible) rendimiento monetario. La novedad (que tanto los críticos como Becker en su defensa de los críticos parecen pasar por alto) está en el *además*. Pero no del lado de lo psíquico, sino del lado de lo monetario. Todo tiene una traducción monetaria. Y aunque en los textos la traducción se presente en el sentido inverso (de lo monetario a lo psíquico) la traducción es previa (de lo psíquico a lo monetario). Basta un ejemplo para reconocer esta mistificación del orden. En su análisis de la fertilidad, Becker se propone calcular el “coste neto de un niño” en función de los rendimientos monetarios y psíquicos que produce. Este coste se corresponde (1960a, 244-245) con el valor actual de los desembolsos directos sumado al valor de los “servicios prestados” por el niño menos su “rentabilidad [*value return*]”. La única manera de conservar la dualidad es desdoblar el objeto (el niño) en “bien de consumo” (el niño tiene unos “costes positivos” que son los beneficios psíquicos que produce) y en “bien de producción” (el niño tiene unos “costes negativos” que son los ingresos monetarios que produce). Aunque el texto representa un esfuerzo por incluir lo psíquico en lo físico (la utilidad no económica en la economía), se trata de un esfuerzo condicionado por un esfuerzo previo: aquel que representa la estructura económica del capital humano. Esta ambigüedad (que proviene del formato: por un lado, de la exigencia de operar matemáticamente y, por otro, de la exigencia de operar con objetos extramatemáticos o no cuantificables, como la familia, el hogar o el individuo mismo) pasa por alto el orden —real— del complemento: lo que añade la teoría es lo monetario. Dicho de otra manera: lo que se presupone (lo monetario) es lo que, de hecho, pone el capital humano. Su traducción empieza en el momento en que empieza la teoría.

Por lo demás, lo interesante no es exactamente el orden de la traducción. Tampoco si esa traducción representa un reduccionismo (de lo psíquico a lo monetario). Lo interesante es que se traduce *dos* veces. Primero de lo psíquico a lo monetario y luego de lo monetario a lo psíquico. Y que en esa segunda traducción se cambia *ya* el sentido de lo que se traduce. ¿Por qué? Porque se traduce con los términos de la primera. Así, que pasear o tener un hijo produzca un ingreso psíquico (además de monetario) es decir *ya* que pasear o tener un hijo produce un ingreso y que es producto de una inversión. Dicho de otra manera, el sujeto del capital humano es consumidor en tanto que (también) produce las satisfacciones que consume¹²⁸. Lo que permite esta traducción (doble y ambigua) es un registro común que

¹²⁸ Se trata de un motivo común a las recepciones francesas del capital humano, desde Lepage (1978, 27), hasta el propio Foucault (2009, 229) pasando por la crítica de Jean-Jacques Rosa (Lepage 1978, 27) a la crítica izquierdista de la ideología consumista, según la cual la distinción entre verdaderas y falsas

afecta a ambos lenguajes: la gramática de la inversión. Por encima de su traducción concreta, las satisfacciones y la monetización de las satisfacciones son, ambas, representaciones de rendimientos *abstractos*. Ambas rinden (a su manera). Respecto a esta gramática general que afecta a ambas utilidades, la monetización es (simplemente) una posibilidad particular de traducción¹²⁹. Por encima, opera un sentido común de la comprensión del dinero y su otro: el vocabulario y los objetivos de la valorización. Este es el principio de inteligibilidad (de la vida-empresa) del sujeto, que *acumula* y *produce* satisfacciones igual que acumula y produce capital.

necesidades es ilusoria. Por lo general, que el “consumidor” produzca las satisfacciones que consume implica que el circuito del consumo se inicia y se cierra *en* el sujeto y que, por tanto, el consumo sea un circuito cerrado mediado exclusivamente por la voluntad racional.

¹²⁹ Francisco Vázquez (2005, 93) resume perfectamente esta perspectiva: “La exigencia de maximizar los recursos personales no significa, como puede parecer a simple vista, una exaltación del logro material y de la ganancia económica. Para enriquecer espiritualmente al propio yo, para obtener beneficio y equilibrio afectivos en la familia o en el trabajo, para dar forma a un estilo de vida auténticamente personal, es necesario hacer de la propia vida una vida de empresa. Un desempleado, por ejemplo, ya no será considerado ‘en paro’, sino trabajando sobre sí mismo para aumentar su ‘empleabilidad’”

Capítulo 6. Gestionar

“Most (if not all!) deaths are to some extent ‘suicides’ in the sense that they could have been postponed if more *resources* had been invested in prolonging life”

Becker, «The Economic Approach to Human Behaviour» (1976b, 9-10; cursiva nuestra)

Además de invertir (Apartado A) y producir (Apartado B), el sujeto del capital humano controla y *gestiona* el capital que posee. Por un lado, invierte y diversifica las inversiones; por otro, produce la mercancía capital mediante la producción de otras mercancías; y, al mismo tiempo (en paralelo) distribuye tareas, recursos y evalúa el presupuesto disponible según criterios de eficiencia. Esta tercera gramática, que representa una tercera función empresarial, reproduce el sentido de algunos discursos sobre el *management* de la corporación. También de la figura subjetiva que lo coordina: el *mánager*. Como ya dijimos en la introducción, la aparición histórica de la figura del *mánager* a principios del siglo XX responde, sobre todo, a la distinción jurídica entre la “propiedad” y el “control” de la empresa. Como analizaron Berle y Means, en la corporación americana de la década de los 1930 el propietario del capital ya no es quien gestiona y organiza la producción. Lo cual implica que, además de una diferencia jurídica entre el propietario (capitalista) y el gestor (*mánager*), hay también una diferencia de funciones y tareas¹³⁰. El *mánager* (y, por consiguiente, el cuerpo de todos los

¹³⁰ Esta distinción jurídica y operativa, que es una distinción que atañe a la historia de la corporación como institución social, tiene, en cierto modo, un correlato en la historia del pensamiento económico: la distinción entre capitalista y empresario. En el contexto de algunos debates marginalistas sobre la gestión del fondo de salarios, autores como Clark o Marshall redefinen la corporación como un espacio cuya función es substituir factores (trabajo por capital, por ejemplo). Es decir: como un espacio de decisión o de obtención activa de beneficios. Este esquema es fácilmente trasladable a su representación subjetiva: a diferencia de un propietario que acumula beneficios (capitalista), el *empresario* es el agente decisor (un “substituidor” —sic— de factores) que los produce (cf. McNulty, 1980, 114, 115). En el primer caso, aquello que hace a un capitalista ser capitalista (también, como hemos visto, en el caso del capital humano) es el objeto que tiene en propiedad. El peso de la definición no está sólo en el contenido del objeto sino en el tipo de relación que el sujeto establece con él: lo posee. La figura del empresario, en cambio, no se define por la relación de propiedad sino por las tareas que desarrolla respecto a un capital que no tiene por qué poseer. El empresario *trabaja* el capital (es, en cierto sentido, la figura que reúne ambos factores: capital y trabajo). El otro criterio principal de esta diferencia entre capitalista y empresario (y, por consiguiente, de la especificidad del rol del empresario) está relacionado con las taxonomías de los «*factor payments*», los rendimientos asociados a los factores productivos. Los salarios vinculados al factor trabajo y las rentas de la tierra no son problemáticas. Pero ¿cuál es la diferencia entre «*interest*» y «*profit*»? Hay, de nuevo, varias perspectivas en la historia del pensamiento económico. Las más importantes son,

mánagers ejecutivos de una empresa) es un organizador administrativo. Gestiona eficientemente la producción, asigna posiciones y tareas a los empleados que tiene a su cargo, lleva las cuentas y organiza la contabilidad. Su responsabilidad, como escribe Wilbert Moore en *The Conduct of the Corporation*, (1962, 29-30) —un libro también clásico sobre las estructuras empresariales modernas— es satisfacer las “demandas de eficiencia, cálculo de costes” y, en general de la toma de “decisiones múltiples” de la empresa moderna.

En el caso del sujeto del capital humano (y aunque los textos no hablen de un mánager sino más bien de un “empresario”¹³¹) esta gramática de la gestión managerial se organiza en torno a la categoría de *recursos*. Como, en parte, hemos visto, producir e invertir en capital humano es gestionar eficientemente unos recursos (*inputs*): el tiempo, el dinero, el capital humano ya acumulado o —como veremos— la energía física, por poner algunos ejemplos. Aún así, este vocabulario de la gestión aplicado al capital humano representa no sólo *otro* lenguaje, sino un lenguaje acerca de *otras* operaciones: ya no sólo el que expresa la producción, acumulación o capitalización del capital, sino uno que expresa su gestión y distribución, su contabilidad, o su financiación, por ejemplo. Como veremos en el capítulo 6.1 —El discurso del management científico— esta organización productiva o eficiente de los recursos reproduce el discurso y las operaciones del *management* científico de principios del siglo XX. En el capítulo 6.2 —La contabilidad y la contabilidad de sí— analizaremos una de las fases o

seguramente, el enfoque de la escuela económica alemana (Schmoller, sobre todo), que hace del emprendedor [*entrepreneur*] el agente que explica esta distinción y Keynes, que en su *Tratado sobre el dinero* sitúa en el centro la empresa como espacio económico cuya tarea principal es la espera de “profits” (Boldizzoni 2008, 155). Por otro lado, igual que el principio de esta distinción surge a raíz de un contexto productivo particular, esta misma distinción se radicaliza en paralelo al contexto productivo del siglo XX (aunque, como siempre, hay excepciones: Say —cf. Arthur Cole, 1946, 3— Adam Smith o Marx, que parece concebir al capitalista como propietario de capital y también como director de la empresa: Marx 2017, Libro I, 406, o incluso en Marlowe en *El judío de Malta* o en el propio Shakespeare en *El mercader de venecia*). A partir de entonces, y hasta la actualidad, todas las teorías de la empresa y el empresario presuponen esta distinción. En la actualidad “capitalista” es una categoría obsoleta respecto a la de “empresario”; un subgrupo caduco tanto en el plano teórico como en el práctico. Por lo demás, es sobre todo en las décadas siguientes cuando aparecen diversas definiciones y tipologías del empresario, entre las que cabe destacar la de Schumpeter (cf. Fumagalli 2010, 143) y sobre todo la de Kirzner (1986), que en su texto «El empresario», habla de la ganancia empresarial en términos netamente especulativos —comprar barato y vender caro; obtener algo a cambio de nada— y cuya característica principal es la atención y la vigilancia (Bröckling 2015, 124-125); otra teoría paradigmática contemporánea es la de Mark Casson, según la cual el empresario es un coordinador, “que se especializa en tomas de decisiones de juicio acerca de la coordinación de recursos escasos” (citado en *ibid*, 130), esto es, un gestor de información y un planificador.

¹³¹ “The standard economic concept of the function of laborers does not include their role as *entrepreneurs* in allocating their own time and their ability to do this successfully under changing economic conditions. Similarly, the *entrepreneurial role* and ability of housewives in managing household production and of mature students deciding how to invest in themselves, are omitted in most economic studies” (Schultz 1975, 833, cursiva nuestra.)

funciones de este proceso organizativo: la evaluación contable de los recursos disponibles y de los costes y rendimientos que produce su (buena o mala) gestión.

6.1. El discurso del management científico

Para analizar en qué manera el discurso empresarial del capital humano reproduce el discurso de la eficiencia managerial, primero hay que preguntarse: ¿qué es el *management*? En su sentido moderno, “management” refiere al conjunto de informes y a los procesos de su aplicación de la denominada “organización científica del trabajo”, teorizada por ingenieros industriales como Frederick Taylor o Henri Fayol a principios del siglo XX. Aunque los estudios de la organización productiva y eficiente del proceso de trabajo aparecen ya a mediados del siglo XIX en autores como Andrew Ure o Charles Babbage, su tratamiento “científico” y la profesionalización ejecutiva de sus normas se consolidan más tarde. Algunas referencias del libro de Taylor, *The Principles of Scientific Management*, publicado en 1911, ofrecen un buen punto de partida. En primer lugar, la organización científica del trabajo es la aplicación (coordinada) de segmentos temporales y de movimientos eficientes. En el caso de Taylor, este criterio de eficiencia se obtiene a partir de un “estudio exhaustivo del movimiento y el tiempo” (1911, 24), que establece —sobre todo— parámetros regulares de los tiempos de producción. El objetivo es controlar el tiempo *para* controlar la productividad (para controlar la acumulación de capital). En cierto sentido, “management” es sinónimo de control, y la organización científica del trabajo es el trabajo sobre el control del trabajo (Braverman 1974, 90). En segundo lugar, este discurso de la eficiencia productiva admite ejecuciones (y discursos paralelos a la ejecución) distintas. El caso más reseñable es sin duda Henry Ford, cuya contribución principal fue la consideración de la producción en serie de mercancías estándar. Por un lado, Ford implementa (y teoriza) la cadena de montaje —ayudada por la cinta transportadora, que representa un ciclo de producción continuo— como técnica organizativa. Al mismo tiempo, al ritmo de la cadena le debe acompañar el control de la cadencia (regulada) del trabajo —que, como en el caso de Taylor, es producto de un análisis de los gestos en el trabajo—. En este sentido, la cadena es (también) un método sofisticado de control de los tiempos. Además, convierte todo tiempo en tiempo productivo, pues elimina los tiempos muertos (i.e. prolonga la jornada efectiva de trabajo). Por otro lado, este método implica una consolidación de la especialización de las tareas: tanto una agrupación especializada de tareas y máquinas como un desempeño especializado de esas tareas y esas máquinas (“un taller por pieza”, como escribe Coriat 2001, 42). Como ya hemos anotado

antes, la nueva figura encargada del control de estas funciones es el *mánager* o director administrativo. Una imagen que expresa bien este formato de la organización empresarial lo ofrece Wilbert Moore en *The Conduct of Corporation* (1962), una de las primeras sociologías de la corporación moderna.

“Igual que una máquina, la organización empresarial implica el ensamblaje de partes muy especializadas y cuidadosamente dispuestas, funciona tanto por acciones recíprocas como secuenciales, con una disciplina temporal y un ritmo, y con múltiples oportunidades para averiarse (...) El equivalente organizativo de los bocetos ingenieriles que preceden a la construcción de una máquina es el diagrama en forma de árbol, con círculos o cuadrados que representan las distintas posiciones o funciones y que están conectados por líneas que representan los flujos de materiales y de información (...) Los diagramas nunca están lejos de los ojos y las manos del individuo que tiene algún tipo de *responsabilidad administrativa*” (Moore 1962, 35)

La segunda pregunta, entonces, es: ¿en qué medida el discurso del capital humano reproduce este discurso de la eficiencia del *management*? Podemos comenzar con una diferencia. El discurso de la gestión eficiente del capital humano no es un discurso de la organización científica del *proceso* de trabajo. Es un discurso acerca del proceso de trabajo sobre uno mismo. En el hogar y fuera de él (pero siempre “fuera” —sic.— del trabajo). Esta diferencia general¹³² marca el espacio de las similitudes generales. En primer lugar (i.), las teorías del capital humano son teorías de la *decisión* distributiva respecto a una serie de recursos escasos (Becker 1976b, 4). Es más, como —en parte— hemos visto, el capital humano es un recurso formado a partir de otros recursos como el tiempo o el dinero. Es, a la vez, *input* (un recurso productivo) y *output* (el producto de una combinación de recursos). En segundo lugar (ii.) toda inversión en capital humano representa una renuncia a un ingreso presente. Prolongar la inversión es —literalmente— “posponer los ingresos” (Mincer 1958, 301) y, por ello, toda inversión es un cálculo compensatorio de la diferencia “entre lo que podría haberse ingresado

¹³² Hay, evidentemente, varias diferencias particulares, que no influyen, en cualquier caso, en el paralelismo que pretendemos trazar. Por mencionar las más evidentes: en primer lugar, la idea taylorista de *management* descansa sobre la separación de la planificación y la ejecución (Diéz Rodríguez 2014, 575; Braverman 1974, 112 y ss). El *management* es la gestión de lo que se produce. Esta disociación, que es un objetivo del *management* (una forma de lograr la eficiencia) no aplica al capital humano porque éste es tanto el medio de producción como el control o la dirección de ese medio. En este sentido, aunque —como veremos— el CH reproduce el discurso y el objetivo de la eficiencia, no puede reproducir todo su método. El CH gestiona produciendo y produce gestionando. En segundo lugar, los análisis de Taylor se dirigen al rendimiento individual y los de Ford sobre todo al rendimiento colectivo (a la socialización del ritmo de trabajo: Coriat 2001, 47; nota). En el caso del CH todo el discurso de la eficiencia es un híbrido que afecta a decisiones individuales y colectivas. En tercer lugar, un objetivo político del *management* es, como sugiere Coriat, establecer un poder organizado contra el saber obrero, representado en el viejo control técnico de la producción. El CH es, muy al contrario, un discurso acerca del saber y el hacer cualificados.

y lo que se ingresa” (Becker 1964/1993, 52, 63). Ese cálculo lo expresa tanto la dualidad del gasto (directo, que es el gasto directo de dinero, o indirecto, que es el gasto indirecto de dinero por la vía del uso del tiempo, que tiene un precio) como la lógica del descuento que presupone el concepto de *full income* (el ingreso máximo del que se descuentan el uso del tiempo y del dinero). En cierto modo, el tiempo es una representación del dinero¹³³. (Por eso, igual que los bienes disponibles —que representan el dinero—, el tiempo es un recurso. Además, como ya vimos, en el cálculo de una función de utilidad tiempo y bienes se representan conjuntamente —pues “el tiempo puede convertirse en bienes usando menos tiempo en consumir y más en trabajar”: Becker, 92-3, cfr. nota al pie 61 de nuestro trabajo). En este sentido, el gestor de capital humano es un *gestor* del tiempo. En tercer lugar (iii.) la inversión en capital humano implica una gestión de *los* tiempos. Entre los usos del tiempo hay una correlación competitiva: el tiempo de trabajo es tiempo no dedicado al no trabajo (al consumo) y viceversa. Por ello, parte de esa inversión recae sobre la sustitución de tiempo y de bienes, tanto en la producción (tiempo por bienes) como en el consumo (bienes por tiempo) (Becker; Ghez 1975, 11). Y, por lo mismo, esa lógica de la inversión transversal resignifica los tiempos (de consumo, de trabajo, de ocio, etc.) como tiempos productivos. Igual que la cadena de montaje representa un control del tiempo que elimina los tiempos muertos, en el caso del capital humano la productividad del consumo y de las tareas no-laborales representa una disolución de las fronteras que convierte todo tiempo en tiempo productivo. Esta economización común del tiempo y los espacios (en un caso de la fábrica, en otro de la fábrica del hogar) se observa claramente en la consideración del ocio en su sentido clásico. Como escribe Ford, “caminar no es una actividad que de mucho dinero” (1992/2017, 70)¹³⁴. Como escribe Schultz, el tiempo no dedicado al capital humano representa “el peaje de la ociosidad” (1961a, 13). En resumen, *todo* uso del tiempo representa

¹³³ De hecho, como explicita Becker; Michael (1973, 135) *sensu stricto* el “full income” equivale al tiempo más el “money income” o, dicho de otra manera, al “forgone income” y al “present income”, digamos. En Becker (1981/1993, 22) se explica mejor: por un lado debemos entender (ahora y siempre) que “full income” es una suerte de potencia, un criterio, una medida máxima, que se corresponde con el máximo de dinero alcanzable, es decir, los ingresos que se obtendrían si se trabajara 24/7 (y que incluyen dinero y propiedades); por otro lado, igual o más importante, el hecho de que “money income is no longer ‘given’ but is determined by the allocation of time, inasmuch as earnings are determined by the time allocated to work. Therefore the goods and time-budget constraints are not independent”. Esto implica, además, i) la reducción de la medida de la eficiencia económica al uso y precio del tiempo (que el tiempo es la medida fundamental y básica del resto de variables económicas: el dinero es tiempo, la moneda es tiempo, el criterio de la riqueza es el uso del tiempo) y ii) que, en el fondo, toda la teoría del CH y de Becker en general se reducen a la distribución del tiempo.

¹³⁴ El contexto de la cita es relevante: “The undirected worker spends more of his time walking about for materials and tools than he does in working; he gets small pay because pedestrianism is not a highly paid line” (*ibid.*)

una gestión del uso eficiente del tiempo. En cuarto lugar (iv.) las inversiones en capital humano explican —como veremos— la *especialización* de las tareas en el hogar. La idea misma de tarea como expresión del trabajo, que se debe a Taylor (Díez Rodríguez 2014, 576) representa en el caso de las TCH una inversión especializada en determinadas habilidades. Según Becker, esto explica, por ejemplo, la formación de los matrimonios, que son empresas duales cuyos miembros realizan actividades (más bien, tareas: es decir, actividades preasignadas; la tarea no se hace, se cumple) dirigidas a la obtención, en paralelo, de capital. La definición básica de la función managerial —en palabras de Moore (1962, 45): “la coordinación e integración de actividades especializadas llevadas a cabo por subordinados en una misión respecto a la cual su unidad organizativa es responsable”— incluye la gestión de esta especialización. Además de asignar tareas, el hogar-empresa del capital humano asigna posiciones en el desarrollo de esas tareas. Por lo general —como veremos— el padre de familia es un “responsable central en las decisiones [*central decision maker*]” que se relaciona con el resto de los miembros del hogar como si fueran sus empleados. En quinto (v.) y último lugar, el discurso del capital humano es (también) un discurso sobre la *eficiencia*, sobre todo en el hogar. En este espacio, la eficiencia está vinculada con la especialización complementaria de las tareas y con la distribución eficiente de recursos como el tiempo y —como veremos— la energía o los esfuerzos físicos. Igual que algunos análisis del management científico de principios del siglo XX investigaban y gestionaban —por ejemplo— la fatiga del trabajador, los textos del CH contienen numerosas indicaciones sobre la gestión eficiente de la energía y la salud corporal. En general, tanto el management científico como la lógica de producción del capital humano son expresiones de la producción eficiente de eficiencia: producir mucho (ser eficiente) con la menor cantidad de recursos “perdidos” (eficientemente). Como escribe Becker, “los mángers del hogar más eficientes tiene un abanico de oportunidades mayor que los menos eficientes” (Becker; Michael 1973, 137). La presencia de este sub-discurso tiene otro paralelismo menor: gran parte del management y gran parte de las TCH establecen sus criterios de eficiencia a partir del estudio empírico de curvas de rendimientos (por sectores y empresas en un caso; por tipo de inversión en el otro). Por otro lado, además de la idea de una producción eficiente (o ineficiente) del CH, hay una eficiencia derivada del hecho mismo de poseer capital humano (Becker 1981/1993, 30 y ss). Es decir, no sólo una eficiencia respecto al CH (y su producción), sino también una eficiencia del CH (y sus rendimientos). De hecho, un “rendimiento” es ya una medida fiable de una “eficiencia” (Schultz 1968, 19).

Por lo demás, este desplazamiento de la retórica de la eficiencia productiva hacia los espacios privados que construye el CH (del *management* al *management de sí*) está ya presente —aunque no desarrollado— en los análisis “científicos” de los ingenieros que hemos mencionado. Así, por ejemplo, Taylor escribe en 1911: “espero, sin embargo, que haya quedado claro...que los mismos principios pueden aplicarse con la misma potencia a todas las actividades sociales: a la gestión de nuestros hogares [*to the management of our homes*]; a la gestión de nuestras granjas; a la gestión de los negocios de nuestros comerciales, grandes y pequeños; de nuestras iglesias; de nuestras instituciones filantrópicas, nuestras universidades y nuestros departamentos gubernamentales” (8; cursiva nuestra). De la misma manera, cuando Ford analiza (1922/2017) las maneras en que el salario pagado a los trabajadores repercute en los niveles de la producción empresarial por la vía del consumo, interpela directamente al “padre de familia [*householder*]”¹³⁵. También Fisher, unos años más tarde, sugiere que “al final de la economía de la producción, o economía de negocios, encontramos la economía del hogar” (1930a, 14). La gestión (eficiente) de la empresa y la gestión (eficiente) del hogar son dos procesos en cierto modo consustanciales. O, al menos, paralelos. La economista Margaret Reid es, sin duda, quien (antes de Becker) más escribió sobre ello¹³⁶. Ya en el prefacio a su clásico *Economics of Household Production* (1934, 13) se pregunta si “en tanto que *mánager*, en tanto que ‘directora del consumo’, en tanto que compradora en el mercado minorista, ¿es el

¹³⁵ “If only the man himself were concerned, the cost of his maintenance and the profit he ought to have would be a simple matter. But he is not just an individual. He is a citizen, contributing to the welfare of the nation. *He is a householder*. He is perhaps a father with children who must be reared to usefulness on what he is able to earn. We must reckon with all these facts. How are you going to figure the contribution of the home to the day’s work? You pay the man for his work, but how much does that work owe to his home? How much to his position as a citizen? How much to his position as a father? The man does the work in the shop, but his wife does the work in the home. The shop must pay them both. On what system of figuring is the home going to find its place on the cost sheets of the day’s work? Is the man’s own livelihood to be regarded as the “cost”? And is his ability to have a home and family the “profit”? Is the profit on a day’s work to be computed on a cash basis only, measured by the amount a man has left over after his own and his family’s wants are all supplied? Or are all these relationships to be considered strictly under head of cost, and the profit to be computed entirely outside of them? That is, after having supported himself and family, clothed them, housed them, educated them, given them the privileges incident to their standard of living, ought there to be provision made for still something more in the way of savings profit? And are all properly chargeable to the day’s work? I think they are. Otherwise, we have the hideous prospect of little children and their mothers being forced out to work” (Ford 1922/2017, 105-106)

¹³⁶ Los análisis de la economista Margaret Reid influyeron directamente en estos análisis del capital humano en el hogar de Schultz y Becker, sobre todo su libro *Economics of Household Production*, publicado en 1934 (es una versión mejorada de su tesis doctoral, dirigida por la economista Hazel Kyrk, que publicó poco antes *Economic Problems of the Family*) y muy citado por ambos. La diferencia, que puede apreciarse ya en el prefacio de la obra, es de enfoque y de gramática. Así, pueden leerse algunos comentarios sobre “el trabajo productivo dentro de la economía doméstica” o sobre la necesidad semipolítica de este tipo de análisis: “sin hacerlo así no podemos comprender el papel económico de las amas de casa, ni actuar de un modo inteligente en cuanto a la participación de las mujeres en el trabajo remunerado, ni entender los problemas de las familias y formular los programas educativos que puedan ajustarse a la vida familiar” (Trad. Lourdes Benería: Reid, 2016, 213)

ama de casa una productora? Y, además, ¿son las actividades de acompañante, consejera o representante de la familia en la comunidad que realiza la mujer una parte de la producción en el hogar?”. Es decir, si, además de las actividades del hogar que la economía de la época reconoce —más o menos consensuadamente— como productivas (sobre todo: la satisfacción de las necesidades diarias de la familia), la labor de gestión de las “amas de casa” puede considerarse una actividad empresarial. A ello responderá en el capítulo once: “al igual que es una *mánager*”, resume, “el ama de casa es, por ejemplo, una consejera financiera, una compradora de una amplia variedad de bienes, una nutricionista, una cocinera, una niñera, una profesora, una lavandera y una limpiadora” (*ibid.*,180). (Aún así, para Reid, la analogía no se puede aplicar en su totalidad, pues los objetivos, los métodos y ciertas estructuras del hogar no reproducen siempre los principios del “management científico”).

Por lo demás, respecto a este paralelismo, el CH representa un desarrollo sistemático (una investigación y una aplicación en detalle de esa premisa común). Más allá de los cinco puntos generales que hemos mencionado, podemos ver reflejado este tratamiento en el comentario de dos espacios concretos del discurso del capital humano: la economía del amor, presente en los textos sobre género y matrimonio (6.1.1) y la economía del esfuerzo físico, que aparece transversalmente en los textos sobre la nueva economía del hogar (6.1.2).

6.1.1 La gestión eficiente del amor

En un artículo publicado en 1976, el economista neoliberal canadiense Jean-Luc Migué escribe que “el único elemento que diferencia analíticamente a la empresa clásica [de un hogar] reside en el hecho de que dentro de un hogar la relación entre *socios* puede estar mediada por el deseo (rol del amor)” (citado en: Lepage 1978, 346; cursiva nuestra). Aún así, como escribirá el economista Dennis Robertson por la misma época, este deseo mediador, el amor mismo, “la cosa más preciosa del mundo”, es también “un recurso escaso” que puede ser “usado económicamente” (citado en: Becker 1981/1993, 284). Es decir (ahora en palabras de Gary Becker 1974, 270; cursiva nuestra), “es como si la cantidad de amor requerida en una familia fuera economizada [*economized*]”. A analizar cómo se economiza este amor, Becker dedicará gran parte de su teoría de las interacciones sociales (una econometría de sentimientos como el odio o el altruismo¹³⁷) y, sobre todo, los artículos y

¹³⁷ El altruismo es, precisamente, uno de los presupuestos analíticos más importantes en el estudio beckeriano del comportamiento económico familiar. Aunque dedicará muchos textos a ello, en el capítulo 8 («Altruism in the Family», una suerte de análisis tipológico de comportamientos altruistas y egoístas) de

libros sobre el matrimonio¹³⁸. En este subapartado nos centraremos en el análisis economicista del amor conyugal. “Dos principios simples forman el corazón del análisis”, escribe Becker.

“El primero es que, en la medida en que el matrimonio es prácticamente siempre voluntario (tanto para los que se casan como para sus padres), la teoría de las preferencias puede aplicarse fácilmente, y de las personas que se casan (o sus padres) se presupone que esperan aumentar sus niveles de utilidad por encima de los que alcanzarían si siguieran solteros. El segundo es que, en la medida en que muchos hombres y mujeres compiten entre sí en la búsqueda de pareja, podemos decir que existe un mercado matrimonial. Cada persona intenta encontrar a su pareja ideal, sujeta a las restricciones que imponen las condiciones del mercado” (Becker 1975b, 206)

Esta introducción a la teoría beckeriana del matrimonio contiene ya casi todos los elementos relevantes del análisis. Preferencias estables, decisiones en base a la acumulación de capital o la maximización de beneficio, competencia, mercado y condiciones y límites (precios) de mercado. Y, traducido al ámbito matrimonial: casarse es una elección maximizadora frente a

A Treatise on the Family (Becker 1981/1993, 277-306) hace ya una buena presentación del tema. Vale la pena comentar aquí algunos elementos. En primer lugar, el altruismo (como actitud o acción) se manifiesta cuando la función de utilidad del individuo x depende positivamente del bienestar de individuo y (*ibid*, 278). En cierto modo (*ibid*, 277) el altruismo, que ocurre sobre todo en entornos familiares, es la gran excepción a la lógica competitiva de los mercados, donde toda transacción es egoísta. (Precisamente, uno de los apartados de este capítulo lleva el elocuente título “Altruism in the family and Selfishness in the marketplace”; *ibid*, 299). O, en términos beckerianos, hay un mercado (el familiar) cuyas transacciones no responden necesariamente al egoísmo sino al altruismo. Ahora bien (y aquí reside lo interesante) la contraposición entre el egoísmo y el altruismo no es siempre correcta. En cierta manera, argumenta Becker, en un entorno familiar el altruismo es siempre un egoísmo o, al revés, el egoísmo acaba siendo siempre un altruismo. “Since a selfish beneficiary wants to maximize family income”, escribe, “she is led by *the invisible hand* of self-interest to act *as if* she is altruistic toward her benefactor” (*ibid*, 284, cursiva nuestra). El peso de esta argumentación está, precisamente, en la invisibilidad (*invisible hand*) y en la condicionalidad (*as if*). Aunque no sea en base a una intención consciente, la acción acaba siendo (de hecho) generosa. Este es, muy por encima, el famoso “rotten kid theorem” de Becker, según el cual “each beneficiary, no matter how selfish, maximizes the family income of his benefactor and thereby internalizes all effects of his actions on other beneficiaries” (*ibid*, 288) Es decir, que, en cierta manera, siendo egoísta se es altruista. Más allá del texto de Becker, es importante anotar que el altruismo al que se refiere es el altruismo presente en una serie de comportamientos económicos (es decir, hasta cierto punto no “altruistas”) y que, por tanto, por altruismo Becker no tiene en mente el sentido *esencial* de los seres humanos —aquello que les motiva a actuar— sino un *efecto* de las decisiones económicas. (Es decir: no se trata tanto de un concepto filosófico como del nombre pedagógico de una elección: cf. *ibid*, 279). Lo mismo se aplica al amor: “sufficient love by one member leads all other members by an ‘invisible hand’ to act as if they too loved everyone” (Becker, 1974, 270). Más allá del esquema interno, lo relevante es que tanto el amor como el altruismo son (se interpretan como) conductas económicas. Aún así, hay algunos fragmentos que expresan, en ocasiones, cierta ambigüedad en el discurso (por ejemplo, Becker anota que si hay algo que distingue claramente a una familia de una empresa es la *naturaleza* de las relaciones humanas que tienen lugar en un espacio u otro, pues en el primer caso son “el amor, la obligación, la culpa o el sentido de la responsabilidad y no el self-interest” —Becker, 1993, 645-6— los que motivan las acciones)

¹³⁸ Comentaremos «A Theory of Marriage» (Becker, 1975b) y algunos capítulos de *A Treatise on the Family* (Becker, 1981/1993)

permanecer soltero y los solteros compiten¹³⁹ entre sí para alcanzar buenas posiciones en un mercado matrimonial con precios (las diferencias de estatus, económico y social, de los distintos pretendientes o, incluso, el tiempo que requiere esta “búsqueda”¹⁴⁰). En base a este esquema, se puede dar respuesta a dos preguntas: ¿por qué la gente se casa? Y ¿por qué la gente se casa con quien se casa? Para la primera pregunta la respuesta es sencilla: casarse representa una ganancia que, *además* de emocional, es monetaria y que se funda en la “complementariedad” y en la “compatibilidad” de la producción (conjunta) que tiene lugar en el hogar-empresa. Para la segunda pregunta la respuesta es igualmente sencilla: hay, por lo general, “emparejamiento selectivo positivo”, es decir, correlaciones positivas entre los esposos y las esposas que deciden casarse si se tienen en cuenta sus rasgos *no* económicos (rasgos comunes como “CI, educación, altura, atracción, piel, color, origen étnico...”: Becker 1975b, 207) y, por lo general, “emparejamiento selectivo negativo” o correlaciones negativas entre los esposos y las esposas cuando se tienen en cuenta sus ingresos (su “poder económico” —*ibid.*).

O, expresado de otra manera: cada individuo es (i.) *antes de casarse*, una empresa que compete en un mercado formado por otras empresas (el mercado matrimonial). Parte del éxito (y del fracaso) en este mercado depende de la información de la que se dispone y del esfuerzo que se haya dedicado a obtenerla. O, dicho de otra manera, del tiempo y el dinero que se haya invertido en ello¹⁴¹. Igual que un *mánager*, el soltero “invierte en información” (Becker 1976b, 7; Becker; Lewis 1973, 145) para afinar el resultado de la (gran) inversión matrimonial. “Tener una cita, ir a la escuela, casarse a modo de prueba” son formas de hacerse con una información que determina “un contexto de ciclo vital” que incluye el “matrimonio, tener hijos, en ocasiones separarse y divorciarse, volver a casarse, etc” (Becker 1975b, 233).

¹³⁹ Sobre la competencia matrimonial en el mercado, Becker hace muchos comentarios hacia el final de «A Theory of Marriage», pero nos interesa, sobre todo, la idea de que este mercado —como todos— es intrínsecamente excluyente: el éxito económico de un matrimonio depende siempre de la pérdida de oportunidades máximas de ganancias de otro (1975b, 215).

¹⁴⁰ “Once in the marriage market, a person *searches* (...) until the value to him of any expected improvement in the mate he can find is no greater than the cost of his time and other inputs into additional search” (*ibid.*, 243)

¹⁴¹ Los espacios de esta inversión previa (que es una “búsqueda”) son variadísimos: desde “expenditures on grooming and personal appearance, parties, dating, church socials, coeducational schools, bars and apartment buildings for singles, residential segregation by income and other characteristics” hasta “an exchange of curricula vitae that describe achievements and family background” (Becker 1981/1993, 325). Trabajar en determinada posición también es una inversión, que requiere —igualmente— de un contexto informativo concreto (por eso sugiere Becker que, tanto en el matrimonio como en el mercado laboral, los canales informales son muy importantes a la hora de informarse de la idoneidad de la inversión que se busca realizar). Otro aspecto importante en la preparación de una inversión es la prueba o el ensayo-error, lo cual permite reconocer (*ibid.*, 326) tanto “trial marriages” como “trial employment”.

Aunque hay ocasiones en que la búsqueda de información es inconsciente (*ibid.*, 244), por lo general, la información es un recurso que hay que producir (buscar) y gestionar. En cierto modo, un divorcio es un cálculo erróneo (entre el capital que se obtendría casado frente al que se obtendría soltero) producto de una información (previa) errónea (Becker 1981/1993, 339). Al mismo tiempo (ii.) cada individuo forma, *al casarse*, una empresa, esta vez dual, que compite en otros mercados formados por otras empresas (por ejemplo, el mercado laboral o el de la producción de bienes de consumo). “Cada matrimonio” escribe Becker, “puede considerarse una empresa dual [*a two-person firm*] donde cada uno de sus miembros es un ‘empresario’ que ‘contrata’ al otro por un determinado ‘salario’ (...) y recibe ‘beneficios’ de manera residual (...)” (1975b, 216). Es más, lo que busca esa empresa unipersonal que es el soltero cuando se casa es un *socio* (empresarial) que haga de su empresa una empresa más competitiva. Aquello que gana en el matrimonio (frente a la soltería) es, precisamente, la *eficiencia* del complemento: ser una empresa doble y doblemente productiva. A nosotros nos interesa (sobre todo) esta figura, que es la que forma el matrimonio (ya) casado en el hogar¹⁴². La pregunta a la que hay que responder, entonces, es: ¿cómo y por qué es un matrimonio una empresa?

Por un lado, tanto sus operaciones como las variables con las que opera son similares a las de un hogar-empresa general. Un matrimonio (que en el análisis de Becker es siempre la unión contractual entre un *pater familias* y una ama de casa) dispone de una serie de recursos *conjuntos*: un tiempo disponible común, que es la suma del tiempo de él y del tiempo de ella, “24 horas al día, 168 horas por semana, etc.” (*ibid.*, 209)¹⁴³; unos ingresos comunes; y unos bienes de consumo comunes. El objetivo (como siempre) es distribuir el tiempo, de la manera más eficiente posible, entre el sector mercantil o trabajo y el sector no mercantil o consumo (directo e indirecto) de bienes. En base a ese presupuesto común, el matrimonio produce una serie de *outputs*. Estos *outputs* o mercancías producidos son financieros (los salarios y las propiedades) pero también psicológicos (la agresividad o la pasividad) o incluso genéticos (la inteligencia o la altura)¹⁴⁴. Y, por último, un matrimonio es eficiente cuando el volumen de estos productos (y la eficiencia que hay detrás de ese volumen) es superior al

¹⁴² Por eso centraremos nuestro comentario en el análisis de las secciones 2 y 4, parte I, de Becker (1975b), “The Gain from Marriage” y “The Division of Output Between Mates”, donde se explica la producción y gestión empresarial del hogar matrimonial, y no tanto en la sección 3, parte I del artículo: “The Marriage Market and Sorting of Mates”, donde se analiza sociológicamente la composición de los matrimonios según la clase social (término no utilizado por Becker) y según los rasgos no económicos que comparten.

¹⁴³ Siempre en términos heterosexuales.

¹⁴⁴ Cf. Becker 1975b, 217. Establece la misma clasificación en 1981/1993, 113.

volumen (y la eficiencia) de la producción de sus partes individuales (es decir: en condiciones no matrimoniales). Es decir, cuando la eficiencia de esta empresa dual (matrimonio) es superior a la eficiencia productiva de la empresa individual (estado soltero). Así se representa algebraicamente (*ibid.*, 210, ecuación 9):

$$m_{mf} + t_{mf} \equiv Z_{mf} \geq Z_{m0} + Z_{0f}$$

donde la suma de los ingresos (o *outputs*) del hombre casado (m_{mf}) y los ingresos de la mujer casada (t_{mf}), es decir, los ingresos totales de un matrimonio (Z_{mf}) deben ser superiores a la suma de los ingresos máximos del hombre soltero (Z_{m0}) y de la mujer soltera (Z_{0f}).

Hay, por lo demás, muchas maneras de gestionar económicamente (eficientemente) un contrato amoroso. Por ejemplo, “las personas enamoradas pueden reducir el coste del contacto y la transferencia de recursos constantes entre uno y otro compartiendo el mismo hogar” (*ibid.*, 210). En este caso, el ahorro es evidente. Pero hay, también, un beneficio mutuo en el cuidado, por ejemplo (Becker 1975b, 237-8). O en la producción eficiente de hijos, por poner otro. El matrimonio, dicho de otra manera, produce unas “rentas” (Becker 1981/1993, 84). Todo se resume, según Becker, en la “complementariedad” entre uno (M , de “male”) y otro (F , de “female”). Y, de nuevo, el tiempo es un factor central de la complementariedad y de la eficiencia de esta complementariedad. Por ejemplo, el individuo M , que trabaja fuera del hogar, puede “comprarle” una hora de tiempo, a determinado precio, al individuo F , que trabaja en el hogar (Becker 1975b, 211). Esta lógica del complemento se aplica no sólo a los usos del tiempo sino también a algunos de sus efectos, sobre todo a la realización de las tareas y a sus “ingresos” asociados¹⁴⁵ (*ibid.*, 211-212). Es decir, a las oportunidades de mercado¹⁴⁶. En el fondo, toda esta complementariedad y todas estas variables pueden resumirse en una: la complementariedad de las *habilidades* que se ponen en marcha en una tarea. Es decir: la complementariedad de (sus) capitales humanos. Como anota Becker en otro artículo (1981/1993, 31), hay, en términos generales, dos grandes tipos de habilidades o de capitales humanos específicos: habilidades laborales (H^l) y habilidades en el hogar (H^h).

¹⁴⁵ Por ingresos (income), hay que tener en cuenta no sólo los ingresos derivados directamente del CH (como el salario o “money income”) sino también los ingresos no derivados de este, como el “property income”.

¹⁴⁶ También hay, en el análisis de Becker, un correlato no mercantil (en el que no nos centraremos) de esta complementariedad, que tiene que ver —como ya hemos sugerido— con una ganancia no estrictamente monetaria y que depende de factores no mercantiles como “la belleza, la inteligencia o la educación” o la agresividad o la altura (1975b, 214, 217)

Las primeras representan el capital (humano) que aumenta la productividad en el trabajo bajo la forma salario; las segundas representan el capital (humano) que aumenta la productividad en el hogar bajo la forma tiempo. Por ello, otra denominación posible para estas habilidades sería “capital mercantil” y “capital del hogar” (*ibid.*, 32), respectivamente. Esto no quiere decir —solamente— que, además del trabajo, el hogar sea también el espacio del capital —de su producción y acumulación. El alcance de la teoría es mayor, porque enuncia lo siguiente: en tanto que ambos espacios son espacios de gestión (y obtención) de capital *complementarios*, la gestión (y obtención) de capital de uno depende siempre de la gestión (y obtención) de capital en el otro. O, dicho de otra manera: igual que el hogar es un espacio de capitalización condicionado por el espacio (clásico) de capitalización que es el trabajo, el trabajo es también un espacio condicionado por el espacio de capitalización que es el hogar. El capital de un espacio *es* (siempre) el capital del otro espacio. Ambos son uno porque ambos trabajan (aumentan y disminuyen) como uno. Lo relevante del análisis es, por tanto, en qué medida la división de tareas, que es una división especializada de capitales (de habilidades) en funcionamiento, representa una división complementaria de eficiencias dentro y fuera del trabajo y, sobre todo, *para* el trabajo y para el “afuera” del trabajo. Lo relevante, en definitiva, es cómo la adquisición y puesta en práctica de las habilidades determinan esas producciones correlativas. Y cómo, por consiguiente, esta producción económica compartida explica la formación del matrimonio.

O, dicho con los términos del principio: cómo la asignación de recursos en el hogar es más o menos eficiente en función de las “eficiencias relativas” (*ibid.*, 32) (o habilidades o capitales humanos) y cómo éstas repercuten (también) positivamente en los ingresos. Es decir: en el trabajo. La clave (para Becker) está, igual que en Henry Ford, en la especialización. La especialización de los capitales (que es una especialización de habilidades y, por consiguiente, una especialización en las tareas que se corresponden con esas habilidades) es lo que permite la complementariedad. Y en la complementariedad está la eficiencia. Esto es: la ventaja competitiva.

Ahora bien, aunque la especialización explique la complementariedad y ésta el rendimiento, ¿qué explica la especialización? La respuesta rápida (siguiendo a Becker) sería: la especialización misma. Es decir: la reproducción cíclica de la *especialidad* o, lo que es lo mismo, de la tarea y del capital específico que pone en práctica (esto es: el ejercicio del “capital especializado”; *ibid.*, 34). La lógica es la siguiente: la puesta en práctica de determinada

habilidad o de determinado capital humano (H' o H^2) para determinada tarea (laboral o no laboral) reproduce la eficiencia de esa misma habilidad (y de ese mismo capital humano y de esa misma tarea). Así, cuanto más capital humano laboral se posee, menos capital humano no-laboral se posee y, cuanto más se especializa la obtención de rendimientos en uno, menos rendimientos se obtienen en otro. Y al revés: cuanto mayor sea la eficiencia en el uso productivo del tiempo dedicado a una tarea, mayor será el rendimiento de la puesta en práctica del capital específico en esa tarea. Dicho de otra manera: la especialización de capitales *explica* la especialización de tareas (que explica la complementariedad y la eficiencia productiva del hogar). Quizás resulte obvio comentar —por tanto— que, en base a la concepción heteropatriarcal del matrimonio que está en juego en estos textos, “ H' ” y “ H^2 ” son formas eufemísticas de referirse a un capital humano masculino y un capital humano femenino o, al menos, al capital humano de los hombres y al capital humano de las mujeres. Y, por lo mismo, que esta especialización de tareas que es una especialización de capitales explica la división *sexual* de tareas y capitales en el hogar¹⁴⁷ (y, a su vez, las razones del matrimonio). En cierto modo, la teoría que plantea Becker es una teoría acrítica (y, por momentos, casi descriptiva de la mitología de la familia nuclear de los EE. UU. de mediados del siglo XX) de la división heterosexual del trabajo y de la economía del hogar¹⁴⁸.

Hay, por lo general (en los textos), un cabeza de familia que “maximiza la función de utilidad (...) de todos los miembros de la familia, en función de un presupuesto formado por el ingreso y el consumo familiares” (Becker 1974, 268-9) y que, además y en cierta manera, reproduce individualmente esa función colectiva. “La función de utilidad de la familia es *idéntica* a la de uno de sus miembros, el cabeza de familia, porque su preocupación por el bienestar del resto de miembros —por decirlo de alguna manera— integra todas las funciones de utilidad del resto de miembros en una sola función ‘familiar’” (*ibid.*, 269; cursiva nuestra). Este mismo cabeza de familia *sacrifica* (por ejemplo, “no se cambiará de ciudad si los ingresos de sus hijos o de su mujer descendieran más de lo que aumentarían los suyos”: *ibid.*, 267, o “leerá en la cama por la noche sólo si el valor de leer excediera el valor (para él) de la pérdida de sueño sufrida por su mujer, o comerá con los dedos sólo si el valor de esta

¹⁴⁷ Esta división sexual del hogar como división sexual de capitales humanos explica, además, la configuración sociológica de algunos matrimonios. Cf. *A Treatise on the Family* (Becker 1981/1993, 108), donde habla de “positive assortative mating, where high-quality men are matched with high-quality women and low-quality men with low-quality women”.

¹⁴⁸ En ciertas ocasiones parece que lo que explica la especialización inicial es la diferencia biológica (y que luego esa diferencia biológica se refuerza por la especialización en la inversión CH). Por eso habla de “the division of labor due to biological and investment specialization” (Becker, 1981/1993, 48)

acción excediera el valor (para él) del disgusto experimentado por su familia”: *ibid.*, 268) e *interioriza* (“internaliza los efectos externos que sus acciones tienen sobre otros miembros”: *ibid.*, 267) las acciones y problemas económicos del hogar. Sus funciones (como la función del *pater familias* de esas mitologías nucleares) son funciones empresariales: es un director que —como hemos visto— busca asociarse, compartir gastos, duplicar la producción y aumentar en paralelo los ingresos y los rendimientos.

En este sentido, el hogar es una “unidad de decisiones [*decision unit*]” (Becker; Ghez 1975, 2) que decide a corto y a largo plazo. E, igual que la imagen de la corporación como diagrama en forma de árbol de Wilbert (liderada por el *mánager* ejecutivo, responsable de los *mánagers* intermedios, responsables de los *mánagers* de sección, responsables de los trabajadores, etc.), las relaciones familiares en la teoría de Becker son relaciones entre secciones y entre empleados. (Su objetivo es igualmente común: la administración —eficiente y burocratizada— del capital). Y no sólo en una misma generación, sino también intergeneracionalmente. “Los decisores centrales [*central decision makers*] son miembros individuales de familias con mucho recorrido. Los de la generación actual pueden aumentar su consumo a expensas de las futuras generaciones, pero no lo hacen porque se preocupan por los intereses de sus hijos y quizás de los futuros miembros de la familia” (Becker 1981/1993, 202). Este “enlace” [*link*] (*ibid.*) entre generaciones, que es un enlace mediado por preocupaciones e intereses económicos, expresa el compromiso generacional de una empresa familiar. En el fondo, la familia como empresa y la empresa familiar son un mismo concepto: se trata de leer a los miembros de la familia como socios, accionistas, empleados y futuros empleados (paradójicamente, el reverso del discurso neo-managerial de la década de 1990, donde se lee a los empleados de una empresa como familiares).

Por lo demás, esta complementariedad de capitales que produce el matrimonio permite hablar (en términos analíticos) de un —nuevo— espacio de rendimientos singular: un “capital humano específico al matrimonio [*marriage specific human capital*]” o “capital matrimonial específico [*marital specific capital*]”. Esta forma de capital (que, podemos decir, —pues Becker no le da esta importancia— está al nivel del capital humano educativo o del capital humano social o del capital-salud, por poner algunos ejemplos ya reseñados) es el capital que se acumula y se valoriza en o durante un matrimonio (*ibid.*, 329). Aunque Becker no da una definición concreta de esta forma de capital, más allá de que estaría compuesto, sobre todo, por el capital que representan los hijos del matrimonio (*ibid.*, 329, 330), hay

algunos textos, sobre todo a partir de la década de 1990, donde se define como una mezcla de “la educación de la mujer, los hijos, la especialización en el hogar y la propiedad de la casa” (Stevenson 2007, 75: «The Impact of Divorce Laws on Marriage-Specific Capital») o, directamente, como las “habilidades de la producción en el hogar [*home-production skills*]” y los “hijos” (Chiswick; Lehrer 1990, 194: «On Marriage-Specific Human Capital»). Es decir, es el conjunto de espacios de inversión del hogar matrimonial. Su (triste) especificidad añadida sería, como comentan Brüderl y Karlter (2001: «The Dissolution of Marriages: the Role of Information and Marital-Specific Capital») que desaparece cuando desaparece el matrimonio. De hecho, como comenta Becker en cierta ocasión, el divorcio supone una ruptura de esta inversión común y una pérdida de sus rendimientos. Es decir: la disolución de la empresa. “El incentivo para separarse es mejor cuanto más importantes sean las inversiones ‘específicas’ a ese matrimonio” (Becker 1975b, 244). De nuevo, de entre estas inversiones o (sub)capitales comunes (o, lo que es lo mismo, de las mercancías que produce conjuntamente un matrimonio) el ejemplo más claro son los hijos.

¿En qué se invierte cuando se invierte en (los) hijos? Aunque no figure así en los textos, podemos clasificar estas inversiones filiales en dos grupos: (i.) activas, porque son inversiones directas en la formación, salud y capital social del hijo y generalmente financiadas mediante dinero y (ii.) pasivas, porque son indirectas y tienen por lo general la forma de un legado contextual que incluye el capital humano y el capital social de la familia.

Las primeras (i.) representan el tipo de inversiones que hemos analizado hasta ahora. Como escribe Becker, un padre “invierte (...) en la educación, formación y atractividad [*attractiveness*] de cada niño” (1981/1993, 137), pero también en “la nutrición y el refugio” (*ibid.*, 186). Todo gasto en las “habilidades, salud, aprendizaje, motivación, credenciales” y otras características de los hijos es una inversión (*ibid.*, 242) porque repercute un beneficio futuro. Se trata de una suerte de contrato implícito entre padres e hijos: el padre produce la inversión y el hijo produce el rendimiento. De hecho, el padre puede considerarse un prestamista (de las inversiones) del hijo (*ibid.*, 367), pues todo juego de inversiones es un juego de financiaciones y rendimientos. Por un lado, el cabeza de familia financia, transfiere y redistribuye recursos (Becker 1974, 266) y, por otro, el hijo, en tanto que capital, compensa el esfuerzo financiero produciendo rendimientos. Igual que un banco (o una compañía de seguros o una compañía de crédito o un Estado liberal) el padre, la “cabeza” o “líder” familiar (pero también el abuelo

con su nieto: Becker 1981/1993, 251¹⁴⁹) internaliza las externalidades de la inversión (Becker 1974, 268). E, igual que un cliente, el hijo recibe y acumula una “dotación” (*endowment*¹⁵⁰), es decir, un “stock de capital” (Becker 1981/1993, 160). Y este capital, que es su capital humano, es un elemento central en la economía familiar. Tanto es así que “el término herencia [, que] se reduce generalmente a los regalos y dotaciones de capital no humano, (...) debería incluir también el capital humano de los hijos” (*ibid.*, 187). De hecho, este “regalo” que es el capital humano es más común y más importante que el capital tangible que recibe en ese mismo entorno.

“Prácticamente todas las familias invierten en el capital humano de sus hijos —una forma de legado o regalo que es mucho más común que la transferencia de activos. Los análisis que consideran que las acumulaciones de capital a lo largo del ciclo vital son más importantes que las herencias de capital, pasan habitualmente por alto los legados [*bequests*] mensurables que reciben los hijos mediante inversiones en su propio capital humano” (*ibid.*, 163).

Como hemos sugerido ya, esta dotación de capital que representa el capital humano de un hijo no es sólo el producto de inversiones monetarias directas, sino también (ii) de un contexto (de un “*background*” y unas “oportunidades”, como reza el capítulo 6 de *A Treatise on the Family*). Por ejemplo, de la “reputación y ‘conexiones’ de sus familias (...)”, pero también del “aprendizaje, habilidades y objetivos adquiridos por pertenecer a una determinada cultura familiar” (Becker 1981/1993, 183, 272). E igual que la formación reglada o la salud, estos “contactos”, “valores” o “habilidades” que se “absorben” (*ibid.*, 179) (para bien o para mal) en el contexto familiar son también parte de las biografías empresariales que empiezan en el hogar. Es decir: en el juego de las inversiones familiares, el capital humano general del hogar, incluido el capital social y el capital cultural, determina las condiciones del “éxito” (*ibid.*) de los capitales que son los hijos¹⁵¹.

¹⁴⁹ Por lo demás, «head» y «familia» coinciden a veces (Becker 1974, 269)

¹⁵⁰ Como veremos a continuación, hay dos sentidos de *endowment* en los textos: uno, que traducimos aquí por dotación, hace referencia al “regalo” (*gift*) que es el *stock* de capital acumulado por un hijo en base a las inversiones de los padres; el otro, que traduciremos por legado, hace referencia a la herencia (*bequest*) que representan ciertos bienes o contextos o capitales sociales en la construcción de esa dotación. Aún así, hay una manera en que ambos sentidos son el mismo pues, en el fondo, toda inversión paterna en el capital futuro del hijo es —no sólo metafóricamente— una “herencia [*bequest*] of nondepreciable capital” que se deja “to each child” (1981/1993, 160). Todo este análisis del *endowment* viene de «A Reformulation of the Economic Theory of Fertility» (en: *ibid.*, 159 y ss), que es una ampliación posterior —1988— de algunos de los elementos contenidos en «An Economic Analysis of Fertility» (Becker, 1960a).

¹⁵¹ Dicho más claramente: “The income of children is raised when they receive human and non-human capital from their parents. Their income is also raised by endowments of family reputation and connections; knowledge, skills, and goals provided by their family environment; and genetically determined race and other characteristics. The fortunes of children are linked to their parents not only

Por lo demás, en la medida en que este espacio y este contexto condiciona (directa e indirectamente) los rendimientos de los capitales que acoge, puede considerarse también un capital en sí mismo: un “capital-familia [*family capital*]” abstracto (compuesto no sólo de los capitales sectoriales que hemos mencionado sino también de un “cultural capital” o incluso de un “capital biológico [*biological capital*]”; Becker 1981/1993, 199), una estructura o espacio de rendimientos mutuos que “beneficia a todos” (*ibid.*, 184) y que expresa una “renta familiar” (*family income*) compuesta de los ingresos de los padres y del valor futuro de las dotaciones de capital de los hijos (*ibid.*, 181). Con esto, además, podemos responder a una última pregunta: ¿quién es el beneficiario de los rendimientos del capital que representa un hijo? ¿Respecto a quién se considera inversión esta producción? Aunque no es el objetivo de ninguno de los textos (más cercanos a la elaboración de una suerte de teoría de la reproducción social intra e interfamiliar¹⁵²), el análisis de la reciprocidad de las inversiones (de padres a hijos) y de los capitales (del capital del padre al capital de los hijos y luego al “capital familiar”) lleva —inevitablemente— al análisis de la reciprocidad de los rendimientos (del income del padre al income del hijo y luego al “*income familiar*”). Así, ese capital familiar (y el rendimiento de esas inversiones familiares) no es sino “la suma del ingreso de los padres

through investments but also through these endowments” y también la suerte (Becker, 1981/1993, 230). Por otro lado, el éxito depende también de la propia habilidad del niño o de los niveles de gasto público (*ibid.*, 242) —es decir, las inversiones en su capital humano son co-financiadas por la familia y el Estado.

¹⁵² El objetivo de Becker es hacer un análisis de la (re)producción intrafamiliar de capitales, es decir, de la (re)producción de clase, y no un análisis de la producción de beneficios intrafamiliares. Por eso, la relevancia del análisis está puesta, sobre todo, en la manera en que los hijos reproducen el capital y las inversiones en capital que poseían o realizaban sus padres —es decir, en cómo (re)producen su propio rendimiento—. (En el caso que estamos analizando, las inversiones que nosotros hemos llamado activas pertenecen al espacio social de las clases medias, mientras que las inversiones que hemos denominado pasivas pertenecerían a familias de entornos sociales más distinguidos). Por eso mismo el análisis transita hacia un análisis de la reproducción de capitales entre familias, barrios o países e, incluso, en un mismo hogar (entre gemelos: cf. Becker, 1981/1993, 180). Así, a lo largo del capítulo 7 de *A Treatise on the Family*, por ejemplo, se realizan análisis de la movilidad intergeneracional en una misma familia (la llamada por Pareto “circulación de las élites” (*ibid.*, 209) y por Becker en el siguiente capítulo “the rise and fall of families”: *ibid.*, 239) y de la desigualdad entre familias de una misma generación. Este interés teórico por la reproducción (social, familiar, interfamiliar) está muy presente, aunque sea de forma implícita, en otros textos. Así, por ejemplo, en uno de los artículos añadidos en la tercera edición de Becker (1964/1993) Becker; Murphy (1992) explican la transmisión social de capitales humanos con una metáfora educativa: hay “teachers” que contribuyen a que los “students” adquieran capital humano para pasar luego a ser “workers” y, en último término, nuevos “teachers”. O, por ejemplo, en el capítulo «Intergenerational mobility» (Becker, 1981/1993, 203-230 aprox), donde se analiza la movilidad y la desigualdad intergeneracional, se incluyen estudios sobre la influencia de la herencia cultural, económica e incluso la suerte (*ibid.*, 203 y 230), la “endowed luck” (*ibid.*, 207 y 230) o la “market luck” (*ibid.*, 207 y 230), llegando a hablar, incluso de “luck in the endowment lottery” (*ibid.*, 230). Al mismo tiempo, este interés *sociológico* sobre la reproducción acerca (de nuevo y como veremos al final de la tesis) los planteamientos y el vocabulario de Becker a los planteamientos y el vocabulario de Bourdieu. Aún así, la diferencia, como veremos, es también clara: se trata de un análisis *economicista* de la distribución de la renta. Por eso puede concluir, entre otras cosas, un planteamiento tan antibourdiano como el siguiente: “poverty would not seem to be a ‘culture’ that persists for several generations” (*ibid.*, 273).

neto de sus impuestos y beneficios (es decir, su propio ingreso disponible) y el valor para los padres de la dotación disponible (...) de sus hijos”, lo cual incluye las “tasas de rendimiento sobre las inversiones” que han realizado (*ibid.*, 218-219). Respecto a los hijos, el hogar (la familia, el *household*), que en tanto que espacio de producción de capital es siempre un espacio empresarial de gestión de ese capital, debe —entre otras cosas— “anticipar” (*ibid.*, 182) el valor futuro de las dotaciones de capital que éstos incorporan. En este caso, además de *regular* la economía familiar, el hogar *hace* económica a la familia. Es, en su doble sentido, una empresa: una institución y un proyecto.

6.1.2 La gestión eficiente del cuerpo y la energía

Hay un segundo (y último) espacio, analizado entre líneas en las TCH, cuya presentación puede servir para comprender las formas de *gestión* de esa fábrica que es el hogar. Nos referimos al cuerpo. Como ya hemos anotado en otras ocasiones, el capital humano es un capital “incorporado” (*embodied*: Becker 1964/1993, 112). Esto, por encima de todo lo demás, es lo que diferencia a este capital del resto de capitales. Está (siempre) en un cuerpo; es su estructura inevitable. A nivel analítico, esta “integración” (*embedded*: *ibid.*) del capital humano respecto al cuerpo que lo porta tiene una serie de consecuencias: hace que este capital sea invendible (porque venderlo sería vender el cuerpo del que no puede separarse, es decir, vender al individuo), hace también que sea depreciable con el paso del tiempo, que sea ilíquido y no pueda ser usado como garantía financiera (*collateral*) o que los mercados en los que se mueve sean más segmentados de lo normal. A nivel discursivo, el carácter corpóreo del capital humano tiene también una serie de consecuencias que se pueden resumir en una sóla: analizar el capital humano es, en cierta manera, analizar la condición —el límite, el ritmo, la capacidad— corporal del individuo que lo posee. Por lo general, en los textos del capital humano, el análisis de esta condición es un (d)efecto del discurso, es decir, un accidente inevitable de la teoría y no (como en el caso del matrimonio o de los hijos) un objeto teórico relevante. Además, es difícil encontrar referencias explícitas al “cuerpo” o a “los cuerpos” y, también por lo general, se habla (entre líneas) del cuerpo cuando se habla de la “salud”, el “esfuerzo” o la “energía” del individuo-capital humano. Alrededor del uso de estas categorías, el cuerpo aparece, a la vez, como un espacio en el que se invierte (el cuerpo como objeto de inversiones) y como espacio que determina la inversión (el cuerpo como recurso de otras inversiones).

Las primeras menciones al cuerpo se encuentran en uno de los primeros artículos publicados por Schultz (1961a, 4 y 5), donde, comentando los estudios de “algunos economistas indios”, argumenta que hay trabajos y países “donde el trabajo es, principalmente, la aplicación de la fuerza bruta” y donde, por tanto, las únicas inversiones que el individuo realiza en sí mismo son “los gastos en comida y en refugio”. Es decir, donde la única (y, por tanto, *toda*) inversión en capital humano es una inversión reproductiva o de mantenimiento del cuerpo. Lo cual, dicho sea de paso, anula la referencia *cualitativa* de una categoría como capital humano, que es una expresión (plural) del trabajo intelectual cualificado. Tan es así que, en cierto modo, “se puede definir el trabajo simple [*raw labor*] como un trabajo que no engloba al capital humano” pues consiste en la actividad de “*cuerpos* con una capacidad equivalente a la fuerza bruta” (Schultz 1972, 25; cursiva nuestra). Pero, aunque el cuerpo sea, en este sentido, lo otro del capital humano y de sus inversiones, cuidar al cuerpo es cuidar al individuo que lo porta y, por tanto, cuidar su rendimiento. Y, así, igual que una “mejora de las condiciones laborales —mayores salarios, pausas para el café, etc.— puede afectar a la estima y la productividad” de un trabajador, “una buena dieta”, por ejemplo, “da fuerza y vigor (*stamina*) y, por tanto, aumenta la capacidad adquisitiva” (Becker 1962, 28). En general, cuidarse y cuidar el cuerpo es *ya* una inversión en capital humano (Becker 1964/1993, 55). La inversión (quizás) más básica o (quizás) la menor, pero —al fin y al cabo— una inversión. Por eso, por ejemplo, (y como ya vimos) el economista Grossman (1972) analiza la salud y la producción de salud como una inversión en capital humano, es decir, como un *stock* de capital que se adquiere y se vende, que aumenta y disminuye, que se aprecia y se deprecia y que hay que controlar y contabilizar. En el caso de Becker, la “energía” puesta en determinadas actividades, que es una energía producida mediante el cuidado del cuerpo (“la salud de una persona afecta a su energía”) puede considerarse también una forma de capital porque contribuye a la producción (“las personas con más energía pueden trabajar más horas y ganar más por hora...”) y a los rendimientos (de hecho, el ingreso total la incluye: “el ingreso total [*full income*] depende de cuatro parámetros: ingresos de propiedad (*v*), la función de la tasa salarial (*w_m*), el tiempo disponible (*t*), y el suministro de energía por hora (*ë*)”: Becker 1981/1993, 67¹⁵³). Y, en tanto que capital que produce (más capital), hay, a su vez, que producirlo: “el incentivo de aumentar el suministro de energía de un individuo depende positivamente del

¹⁵³ Igual que ocurre con otras formas de capital y otros recursos, hay un “stock of energy [that] varies enormously from person to person, not only in dimensions such as mental and physical energy, but also in ‘ambition’ and motivation” (*ibid*, 71). Al mismo tiempo, “the stock of energy at a particular age might also be augmentably by ‘borrowing’ from other ages, perhaps with substantial penalty or interest. In extreme forms, borrowing and repayment of energy produce ‘overwork’ and ‘burnout’” (*ibid*, 73)

capital humano mercantil y de otras determinaciones de las tasas salariales” (*ibid.*, 65). En este punto, el discurso es similar al que emplea Ford en su autobiografía, *My Life and Work*:

“En la asociación entre el management cualificado y el trabajo honesto, es el trabajador el que hace posibles los salarios elevados. *Invierte su energía y sus habilidades*, y si hace una inversión honesta y de corazón [*wholehearted*], los salarios altos deben ser su recompensa. No sólo los ha recibido, sino que en gran parte los ha creado” (1922/2017, 103)¹⁵⁴.

Por otro lado, además de una inversión en capital o una forma de capital, el cuerpo y el estado del cuerpo son también un recurso en la función de producción (un *input*) de la vida del individuo-empresa. Junto al resto de *inputs* que hemos analizado ya (bienes de mercado y servicios, tiempo, etc.), la energía disponible e incorporada en el individuo es un bien que hay que gestionar y distribuir (*allocate*) eficientemente, que se aplica a diferentes intensidades en función de la actividad que se realice¹⁵⁵ y que es codependiente del resto de variables. Es, por lo general, un recurso indirecto, porque su productividad se replica en otros recursos. Por ejemplo, como sugiere Grossman, la salud es un instrumento (indirecto) de capitalización, porque aumenta (o disminuye) los espacios posibles de capitalización. Es decir: porque influye en la cantidad y en la calidad del tiempo disponible para la capitalización. Así, por ejemplo, en función de la salud del cuerpo, el tiempo general de un individuo se divide en “tiempo de salud” (*TH*, que es el tiempo en general) y “tiempo de enfermedad” (*TL* o *sick time*, que es una excepción a ese tiempo general) que es el “tiempo perdido en las actividades en el mercado y fuera del mercado debido a enfermedades o lesiones” (Grossman 1972, 240, 227). En el caso de Becker, el recurso que es el cuerpo se expresa como una cantidad de esfuerzo (realizable o disponible) que hay que distribuir *eficientemente* (1981/1993, 56-7 y 65) y que cumple un papel análogo al del tiempo, pues tiene un valor monetario y un

¹⁵⁴ Como puede intuirse, los comentarios sobre la energía en el texto de Ford pertenecen al estudio general —que resume, en parte, su contribución a la organización científica— de las políticas salariales y su repercusión directa en el consumo y en la producción. Es decir: en la reproducción simple del sistema. Este párrafo resume su preocupación y explica la función que cumple el concepto de energía en su discurso: “It is perhaps possible accurately to determine—albeit with considerable interference with the day’s work itself—how much *energy* the day’s work takes out of a man. But it is not at all possible accurately to determine how much it will require to put back that energy into him against the next day’s demands. Nor is it possible to determine how much of that expended energy he will never be able to get back at all (...) The best *wages* that have up to date ever been paid are not nearly as high as they ought to be. Business is not yet sufficiently *well organized* and its objectives are not yet sufficiently clear to make it possible to pay more than a fraction of the wages that ought to be paid. That is part of the work we have before us” (Ford 1922/2017, 106; cursiva nuestra)

¹⁵⁵ Hay actividades que consumen más tiempo y otras que consumen más energía (y viceversa: así, “sleep is more energy producing than energy using (...) by contrast, many jobs and the care of many children use much energy”; Becker, 1981/1993, 69) Hay, por tanto, “effort-intensive activities” y “time-intensive activities” (*ibid.*, 71)

coste monetario. Así, la utilidad de una hora adicional empleada en una actividad depende no sólo del coste de oportunidad de esa hora (tiempo) sino del esfuerzo (uso de la energía incorporada) empleado en ella (*ibid.*, 67-8). O, dicho de otra manera, hay que equilibrar sus costes de producción en el hogar. Por ejemplo, “los ingresos de las mujeres se ven afectados negativamente por las responsabilidades del hogar incluso cuando quieren participar en el mercado laboral tantas horas como los hombres, porque *se cansan*, deben estar en casa para cuidar de los hijos enfermos y atender otras emergencias y están menos capacitadas para trabajar en horarios aleatorios o aceptar trabajos que requieran viajar” (*ibid.*, 64). El uso del cuerpo, que aquí se expresa a partir del análisis del cansancio (un objeto de estudio presente en la organización científica del trabajo, desde Taylor a Gilbreth)¹⁵⁶, representa una tarea productiva. Es decir, una tarea añadida que (podríamos decir) representa una doble jornada laboral —en este caso por parte de las mujeres. Y, en tanto que tarea (extra) es, también, un capital (extra) producido y que produce y un recurso (extra). “La energía total a disposición de una persona durante un periodo de tiempo puede modificarse mediante la producción de energía y la distribución de energía a lo largo del ciclo vital” (*ibid.*, 66). Por lo demás, la salud o el cuidado del cuerpo se obtiene de muchas maneras. Preventivamente: adquiriendo un seguro médico, invirtiendo tiempo en pasear, invirtiendo tiempo en visitas médicas; y también productivamente: gastando “tiempo y bienes en ejercicio, en dormir bien (...) en relajarse, en una buena dieta”, etc (*ibid.*, 72). Los “incentivos para invertir en esta energía” (*ibid.*, 73) son también, como hemos visto, muchos.

Esta suerte de descripción biopolítica de la gestión (óptima) de los recursos corporales es un resultado natural de la estructura del capital humano (y forma parte, como veremos, de un discurso biopolítico general). Describir un capital humano es describir un capital biológico. Y esto, que explica —por ejemplo— que el efecto del tiempo sobre el capital sea el efecto del *paso* (literal) del tiempo sobre un cuerpo, o que la tasa de depreciación del primero sea una tasa de la corrosión (biológica) del segundo, o que la producción del capital dependa —entre otras cosas— de la producción de energía física por parte de un individuo, explica también que un discurso sobre el desarrollo empresarial de las habilidades intelectuales (la

¹⁵⁶ Tanto los estudios de Taylor como los estudios realizados por el matrimonio Gilbreth (que le inspiraron directamente) analizan la fatiga a partir del estudio de los *movimientos* de cuerpo del trabajador. El procedimiento habitual, denominado “micromotion study”, consistía en tipificar movimientos standard (denominados “therbligs”) en la cadena de montaje en base al análisis, mediante grabaciones, de cada gesto aislado. El objetivo, de nuevo, era reducir las ineficiencias y los consumos excesivos de tiempo. Es interesante anotar que, frente al discurso taylorista, Frank Gilbreth, que fundó la ciencia ergonómica, reivindicaba sus análisis como una contribución semi-humanista a la mejora del “factor humano”. Cfr. Brian Price (1992).

educación, la formación o el conocimiento adquirido) sea, *al mismo tiempo*, un discurso sobre el desarrollo empresarial de las capacidades de los cuerpos (su energía, su fuerza o su salud). Esta es una de las tensiones transversales al capital humano. Por un lado, el sujeto del capital humano es, porque lo produce y lo reproduce, el ciclo de autovalorización del capital. Pero también es, porque es un ciclo incorporado, el ciclo reproductivo de un cuerpo humano. Es decir, reproduce un proceso “potencialmente infinito y característico de las entidades inmateriales” en el espacio finito de las entidades materiales (López Álvarez, 2018).

6.2. La contabilidad y la contabilidad de sí

Además del discurso y las operaciones vinculadas a la eficiencia y la especialización, los textos del capital humano incluyen una descripción (no explícita) de las operaciones contables del sujeto. Este lenguaje, que expresa una tarea en la gestión del capital humano, representa asimismo una función del *mánager* moderno. En cierto modo, la historia de la contabilidad moderna se construye en paralelo a la historia de la organización científica del trabajo. Bastan dos ejemplos para reconocer este paralelismo. En 1911, el mismo año en que Taylor publica sus *The Principles of Scientific Management*, Harrington Emerson publica su libro *Twelve Principles of Efficiency*. De entre estos principios (“ideales definidos con claridad, sentido común, consejo, disciplina, un trato justo, ser fiable, tener diferentes registros inmediatos y adecuados, atender correctamente, standards y horarios, condiciones estandarizadas, instrucciones prácticas escritas, recompensas por eficiencia”: Emerson 1912, xiv-xvii) destacan el establecimiento de medidas estándar y, sobre todo, su aplicación a los métodos de determinación del coste. Este método —denominado “coste y presupuesto standard [*standard cost and budgeting*]”¹⁵⁷—, que establece precios medios de las mercancías (incluida el trabajo) antes de su producción con el objetivo de ajustarla y valorar su eficiencia (es decir: detectar sus ineficiencias, también las humanas), será uno de los criterios básicos de la contabilidad moderna. Otro de estos criterios —que sirve como segundo ejemplo—, es el ROI (*return on investment*), que mide la proporción entre costes y rendimientos de las

¹⁵⁷ El filósofo foucaultiano Miller dedica un artículo (Miller; O’Leary, 1987) al análisis de esta misma teoría del coste y la contabilidad, que interpreta como un criterio —en base a la construcción de un estándar del rendimiento o la eficiencia— de la disciplina y la autodisciplina del trabajo modernos. En el caso del CH esta analogía es difícil de establecer. El sujeto del CH no decide sus inversiones en función de una norma externa ni aplica un criterio universalmente definido. Más bien, se da a sí mismo (constantemente) las condiciones de su rendimiento (y, en base a ello, decide sobre las inversiones). Todos sus cálculos son privados. Es decir, el CH no persigue, estrictamente, un estándar, sino un objetivo económico o empresarial que se autoimpone el individuo que lo posee.

inversiones en capital de una empresa. Tanto sus primeras aplicaciones (por parte de los *mánagers* de la compañía DuPont en las primeras décadas del siglo XX) como el sentido general de su aplicación, están emparentados con la gestión de la eficiencia en la corporación moderna. Como escriben Johnson y Kaplan en su libro *Relevance Lost. The Rise and Fall of Management Accounting* (1987, 12), “en 1925, casi todas las prácticas de contabilidad managerial utilizadas hoy en día ya habían sido desarrolladas: contabilidad de los costes del trabajo, del material y de los gastos generales; presupuestos para el dinero disponible, los ingresos y el capital; presupuestos flexibles, previsiones de ventas, costes estándar, análisis de cambios, precios de traslado y medidas del ejercicio dividido. Estas prácticas evolucionaron para satisfacer las necesidades de control e información de los *mánagers* en organizaciones cada vez más complejas y diversas”. Uno de los efectos de estos destinos cruzados (entre el management general y la contabilidad moderna) es que, en paralelo a la figura del *mánager*, aparece la figura del contable profesional. También al nivel de sus construcciones y representaciones culturales¹⁵⁸. Otro de los efectos —que es el que nos interesa— es el desplazamiento paralelo (también, como veremos, casi desde los inicios de esta teoría moderna o “científica” de la contabilidad) de estos discursos hacia los espacios privados. Igual que el relato del management incluye una referencia subjetiva (lo que llamamos management de sí), el relato de la contabilidad es *también* un relato de lo que (irónicamente) Marx denominó “contabilidad de sí” (Marx 2017, Libro I, 128)¹⁵⁹. Y, también en este caso,

¹⁵⁸ Si bien es cierto que los análisis sobre lo que Dardot y Laval llaman “subjetividad” o “subjetivación contable” (2015, 21) son rastreables hasta cierto punto en autores clásicos como Max Weber (que dedicó varias páginas a analizar el papel de los métodos e instrumentos contables en la configuración temprana del capitalismo) o Fernand Braudel (que, como recogen Boltanski y Chiapello identificó la capacidad de cálculo como un rasgo típico del “burgués emprendedor”; “la figura del burgués y de la moral burguesa”, escriben en *El nuevo espíritu del capitalismo*, “aporta los elementos de seguridad gracias a una combinación original que añade a las disposiciones económicas innovadoras —avaricia, espíritu de ahorro, tendencia a racionalizar la vida cotidiana en todos sus aspectos, desarrollo de las capacidades necesarias para la contabilidad, el cálculo y la previsión—, disposiciones domésticas tradicionales...” 2002, 57) el “significado cultural de la contabilidad”, como tituló el historiador y economista (y contable) D.R. Scott su libro, publicado en 1930 (*The Cultural Significance of Accounts*), no se consolida hasta la primera mitad del siglo XX. Cfr. para un análisis de la evolución de sus representaciones subjetivas y culturales: Lehman; Tinker (1987).

¹⁵⁹ Vale la pena leer la cita al completo: “La experiencia se lo inculca, y nuestro Robinson, que del naufragio ha salvado el reloj, el libro mayor, tinta y pluma, se pone, como buen inglés, a *llevar la contabilidad de sí mismo*. Su inventario incluye una nómina de los objetos útiles que él posee, de las diversas operaciones requeridas para su producción y por último del tiempo de trabajo que, término medio, le insume elaborar determinadas cantidades de esos diversos productos”. En cualquier caso, en los términos en los que Marx lo plantea, la «contabilidad de sí» se asocia al productor individual de mercancías precapitalista. Y lo distingue de la «contabilidad» como medio de control y compendio del proceso de producción de mercancías en el capitalismo. Esta última “se vuelve tanto más necesaria cuanto más se cumple el proceso a escala social y pierde el carácter puramente individual” (Marx, 2017, Libro II, 155). La paradoja, por tanto, es que ser un empresario y un contable de uno mismo parece, con perspectiva histórica, más precapitalista que tardo-capitalista.

las teorías del capital humano son el modelo acabado (medio explícito y medio sistemático) de este discurso.

El autor más relevante en la construcción de esta gramática que termina en el capital humano (i.e. la de la contabilidad en uno mismo o, dicho de otra manera, la del desplazamiento de la teoría de la contabilidad al individuo y a sus espacios privados) es, de nuevo, Irving Fisher. Si recordamos los apuntes que realizamos sobre el economista americano, parte de los textos que analizamos estaban escritos con el vocabulario (y el interés) de la contabilidad. Como escribe él mismo en el prefacio (1906/1919, vii), *The Nature of Capital and Income* no es sino “una suerte de filosofía de la contabilidad económica” (“y se espera —continúa— que ofrezca un enlace, inexistente desde hace mucho tiempo, entre las ideas y los usos que subyacen a las transacciones empresariales prácticas y a las teorías de la economía abstracta”). De hecho, parte de las distinciones que establece entre el valor del capital y la renta reproducen la estructura del DEB (*double entry bookkeeping*), un método de contabilidad habitual en las corporaciones modernas que consiste en replicar cada entrada (*debit*) de capital con una salida (*credit*) de la misma cantidad¹⁶⁰. Recordemos el sentido de esta distinción. La renta de un capital es el conjunto de los *servicios* que presta. “Que dé dinero u otro tipo de rendimiento”, escribe Fisher en alusión al ingreso psíquico que analizamos antes, “no importa” (*ibid.*, 119). Por lo mismo, un rendimiento negativo es un “flujo de *disservices*”. Podemos llamarlo “outgo”. Este *outgo*, que es la insatisfacción que produce “un evento indeseable” (*ibid.*), representa, en términos contables, un coste. “La categoría de ingreso (o *outgo*) implica siempre (1) el capital como recurso, y (2) un propietario de capital como beneficiario” (*ibid.*, 121). En el caso de un empresario (más en concreto: un granjero, Mr. Smith),

“los ingresos que produce su granja implica que la granja rinde una renta y que Mr. Smith la recibe. Toda renta que le produce se clasifica en un lado del libro de

¹⁶⁰ Aunque la obra de Fisher no aparece reseñada en algunas de las publicaciones sobre historia de la contabilidad moderna (sí lo hace en las publicaciones sobre las *teorías* de la contabilidad), hay algunos autores que han reivindicado su influencia posterior sobre la práctica contable que se enseña en las escuelas de negocios y que se aplica en las empresas. Es el caso, por ejemplo, de Tobin (2005b, 29) que argumenta que el two-period diagrama de Fisher es el modelo del ahorro y de la contabilidad básicos que reciben la mayoría de los estudiantes de las escuelas empresariales; o, por ejemplo, de Dimand (2019, 80), que recuerda la influencia de este mismo diagrama en las teorías del consumo contemporáneas (sobre todo en la obra de Modigliani). Cfr. además la lectura de Bryer (2013), donde defiende —desde una postura marxista ortodoxa— que la teoría de la contabilidad de Fisher es una respuesta (victoriosa) al debate socialista sobre la responsabilidad social de las empresas en los Estados Unidos de la época. Cfr. en una línea parecida, el artículo de Mouck (1995), donde analiza la “colonización” (doble) de la mecánica sobre la economía y de la economía sobre la contabilidad con la obra de Fisher en el centro.

contabilidad y se dice de ella que está abonada [*credited*] a la granja, mientras que el outgo, en cierta manera, se carga [*debited*]. La parte del crédito, entonces, implica un ingreso rendido por un capital dado, y la parte del débito hace referencia al outgo que la mercancía ocasiona. Los términos refieren, respectivamente, a los elementos positivos y negativos de la contabilidad de la renta [*income*] y del outgo de ese capital” (*ibid.*, 121-122).

En base a este esquema, que vincula el crédito con los ingresos o servicios y el débito con los outgos o dis-servicios, se pueden reformular algunos aspectos de la contabilidad. Y, también en base a este esquema, se puede reescribir la economía contable de los individuos. Aunque en el texto y en las tablas que realiza Fisher no aparezca en este orden, es interesante mostrar *en paralelo* la contabilidad común de tres espacios: una persona jurídica, una mercancía, y una persona física.

En primer lugar, ¿cómo se representa el cálculo de los rendimientos de una empresa? La respuesta es sencilla: en una lista completa de sus rendimientos positivos (*income, services o inputs*) y de sus rendimientos negativos (*disservices o outgoes*), siendo el rendimiento neto final la resta entre los primeros y los segundos. En el ejemplo que escribe Fisher (1906/1919, 138 y ss), el de una empresa ferroviaria, los rendimientos positivos serían la suma obtenida por los billetes de tren emitidos y los negativos la suma de los gastos, intereses, tasas y dividendos a los accionistas que forman la empresa. En segundo lugar, el caso de una mercancía. ¿Cómo se establece el rendimiento neto de, por ejemplo, una casa? La tabla de cálculo de una casa (que es una expresión temprana de los Excel contables) se dividiría entre un *income*, que puede ser la renta que produce si es alquilada o, simplemente, el servicio que ofrece: refugio. Y sus *outgoes*, que serían, por ejemplo, “reparaciones, tasas, seguros” (*ibid.*, 122). En tercer y último lugar, ¿cuál sería la tabla contable de los rendimientos de una persona? Igual que una casa es un capital cuyo *income* es el refugio que presta, un sujeto es un capital cuyo *income* es — digamos— un salario y su *outgo*, por ejemplo, el alquiler inmobiliario que paga. En este sentido, Fisher escribe que “el único método verdadero (...) es considerar uniformemente como rendimiento [*income*] el servicio que presta una vivienda a su propietario (refugio o rentabilidad por alquiler), el servicio de un piano (la música) y el servicio de la comida (la alimentación)” (*ibid.*, 106). (Es importante recordar que el piano y la comida son un capital y que la música y la alimentación son un rendimiento o servicio). La contabilidad de un ser humano se divide, por tanto, en los rendimientos que él mismo produce (en tanto que

“propietario de sí mismo”) y los rendimientos de los artículos que posee¹⁶¹. Y, como en los anteriores, en toda contabilidad debe incluirse el rendimiento positivo (*credit, service, income*) y el rendimiento negativo (*debit, disservice, coste, outgo*). Veámoslo en detalle, siguiendo el ejemplo de Fisher (el de un abogado que vive de alquiler pero es propietario de los muebles). Tendremos: i) los rendimientos de las inversiones (no en sí mismo, sino en capital tangible) que el sujeto realiza [*stocks and bonds*], ii) el “uso mensual de una casa, el cual considera que rinde [*worth*] exactamente lo que le cuesta, unos 100\$” (por lo que el ingreso neto es 0), iii) el uso de “los muebles, que le proporciona o rinde [*yields*] un confort de unos 50\$, al cual habría que descontar unos 30\$ por reparaciones, lo cual dejaría un balance positivo de unos 20\$”, iv) el “stock de comida y suministros similares, lo cual rinde, para él y su familia en un mes unos 150\$” a lo cual habría que descontar el coste de su reposición, unos 50\$, v) el dinero que tiene, “tanto en mano como en el banco”, valorado en unos 2000\$...etc (*ibid.*, 131). Al final de esta tabla exhaustiva, se sumarán y restarán los *income* positivos y los negativos y se obtendrá, como balance final, el *net income* de un individuo.

De estos ejemplos contables se pueden hacer varias lecturas (relevantes sobre todo para el estudio del CH). En primer lugar, que en la medida en que bajo las categorías de capital y renta cae el universo de sentido de un sujeto (las mercancías y las acciones que lo rodean), toda situación próxima al individuo tiene como expresión posible un valor monetario. Hacer contabilidad es, en este sentido, *contar* los valores de los rendimientos. La aplicación de este marco contable sobre el sujeto conforma una radiografía algo compleja, en la que hay que realizar cálculos de sus ingresos y pérdidas, de los servicios que recibe y los costes que acarrea, de sus activos (*assets*) y sus pasivos (*liabilities*) (*ibid.*, 134), de sus créditos y sus débitos (*ibid.*, 122). En el extremo de la lógica contable, también para el caso de un individuo, siempre hay una posibilidad de establecer un *credit* y un *debit*. En segundo lugar, que la expresión monetaria de algunos servicios asociados al individuo (el valor económico del uso de los muebles o del disfrute de la comida, por ejemplo) no tiene por qué coincidir con su coste real, pues entre el valor del servicio que proporciona una comida y el coste que supuso conseguirla, resta, por ejemplo, un balance positivo. Esta forma de realizar balances contables es, para Fisher, el único método exhaustivo que ofrece una imagen real del *net income* de un individuo. Si solo se tuvieran en cuenta los ingresos del salario y de sus inversiones y se restara lo que “ordinariamente” (*ibid.*, 165) llamamos consumo, la imagen final sería incompleta (*ibid.*, 136).

¹⁶¹ “The income of an individual is the total flow of services yielded to him from his property” (Fisher, 1906/1919, 101)

En tercer lugar, que, en base a todo ello (e igual que en el CH), la lógica de lo que se considera y no gasto —y, en parte, consumo—, cambia. Así, por ejemplo, respecto a un individuo, una casa es, desde el punto de vista de los costes de su construcción, un *disservice* y por tanto un capital con un rendimiento negativo; y, desde el punto de vista del servicio que ofrece (refugio), una renta positiva para su propietario: el individuo (que es, a su vez, capital).

Hay otros ejemplos, en la misma época, de este desplazamiento del discurso de la contabilidad hacia el individuo y su vida privada. Es el caso, sobre todo, de los ya mencionados Alfred Lotka e Israel Dublin, dos estadísticos americanos que escribieron casi en paralelo a Fisher. Aunque sus análisis tenían intenciones distintas (en el caso de Fisher probar su teoría de la renta en un formato contable; en el caso de Lotka y Dublin calcular el valor económico de una vida humana para ajustar las cuantías de las pólizas de seguros), el medio autocontable está igualmente presente. Así, en *The Money Value of a Man* hay, igualmente, tablas de cálculo de los costes del hogar, desde criar hijos hasta el coste adicional que supondría una discapacidad, pasando por los efectos económicos de una enfermedad, tablas de cálculo de los ingresos, medidos por la suma del “valor presente de los ingresos futuros”, de los rendimientos de las inversiones en activos financieros y del valor del patrimonio acumulado. También en este caso, se trata de registrar una contabilidad exhaustiva del hogar y del individuo, trasladando directamente los métodos de las teorías básicas de la empresa. Esta proyección se observa muy claramente en algunos fragmentos. Por ejemplo, reflexionando sobre la representación de los costes de la crianza de un hijo, escriben:

“Analogía entre el Hombre y el Equipamiento Industrial —El hombre tiene mucho en común con los recursos industriales, máquinas, plantas manufactureras, etc. que utiliza para dirigir el negocio de la vida [*to conduct the business of life*]. Igual que éstos, el individuo tiene un ‘coste de instalación’, que se corresponde esencialmente con su infancia y su adolescencia, durante las cuales se prepara para ofrecer servicios. En este periodo, hay que tener en cuenta los gastos en los que se incurre, el interés en el capital invertido, y la pérdida de cierta proporción de niños que no llegan a la edad adulta, igual que en los procesos fabriles hay que reservar una provisión para las pérdidas por el deterioro del material que nunca alcanza su estado final. Los fondos para cubrir estos gastos provienen normalmente (mientras el hijo es dependiente) de los ingresos del cabeza de familia. Durante una parte considerable de los años productivos del individuo, estos fondos constituyen una parte fundamental de su presupuesto, y por eso figuran en el ‘valor monetario’ de los individuos a su cargo” (Dublin; Lotka 1930, 44; cursiva nuestra)

Por otro lado, la economista Margaret Reid (de quien ya hablamos en el capítulo anterior) dedica un apartado de *Economics of Household Production* (1934) a realizar una descripción, entre sociológica y psicológica, de los “ingresos familiares” representados en un “presupuesto [budget]” (“un plan para el gasto futuro”) y en unas “cuentas” (“un registro del gasto pasado”). Del primero da una serie de indicaciones que vale la pena citar. A diferencia de la planificación informal,

“El objetivo del presupuesto es garantizar, respecto a los ingresos totales, los bienes más deseados (...) Las decisiones son escudriñadas con el fin de averiguar en qué medida los fondos necesarios deben ser adjudicados. El estudio cuidadoso de los gastos puede ser necesario para obtener nuevos bienes que acaban de aparecer en el mercado. Una revisión de todo el plan es la mejor manera de hacerse cargo de esto. El presupuesto puede utilizarse también como un mecanismo de ahorro para aumentar los ahorros al máximo posible (...) Las necesidades de la familia cambian. Aparecen los hijos. Las necesidades aumentan y no se acompañan de un aumento correspondiente en los ingresos. El ajuste de los hábitos de gasto es necesario.

La escasez de ingresos y la necesidad de ajuste no son las únicas razones para llevar al día una contabilidad. El presupuesto puede ayudar a construir un esquema más racional de gasto al conferir unidad y armonía a las decisiones. Para algunos, el presupuesto es una fuente de satisfacciones porque les ayuda a alcanzar un control consciente y deliberado [...] El problema en torno a la elaboración de un presupuesto es vincular los usos del dinero con los ingresos. Es necesario, en primer lugar, decidir el periodo para el que se elabora el plan. Puede hacerse para una semana, un mes o un año, y algunos gastos para incluso más tiempo. Luego, la cantidad que se ingresa en ese periodo debe ser conocida. Este ingreso puede gastarse, ahorrarse o regalarse. El presupuesto puede adquirir diversas formas. Pueden referenciarse solamente items importantes. Estos pueden representarse como porcentajes del ingreso, por ejemplo, el 10 por ciento para inversiones y seguros, el 15 por ciento para ropa, el 20 por ciento para comida. O pueden expresarse en dólares, por ejemplo \$500 para comida, \$400 para el alquiler, \$250 para el coche. También se puede planificar con mucho más detalle. El presupuesto puede indicar los bienes específicos que se desean, las cantidades de cada uno y el precio estimado que se pagará, y quizás algunas especificaciones sobre sus calidades.

El éxito de la contabilidad en detalle depende de la capacidad de anticipar todos los deseos...” (Reid 1934, 229-232)

En el caso de las “cuentas”, la descripción (sobre todo de los problemas asociados) es similar:

“En los planes de cuentas, hay que tomar varias decisiones importantes y los detalles deben tenerse en cuenta, hay que decidir si se lleva un registro continuo de todos los items y con qué nivel de precisión. Por ejemplo, ¿debería realizarse un registro de las frutas y las verduras, carnes, productos lácteos, etc.? ¿Deberían registrarse por separado los gastos en ropa de cada miembro? ¿Con qué detalle hay que estudiar los costes de algunas operaciones, los gastos en diversión, la educación y la salud? ¿Será suficiente un estudio cuidadoso de la comida por semana o por mes? ¿Hay que registrar mensualmente los gastos de alquiler o es suficiente con hacerlo anualmente? (*ibid.*, 236)

En cierta manera, el capital humano forma parte —aún con sus diferencias¹⁶²— de este recorrido y de este desplazamiento (de la contabilidad de empresa a la contabilidad del individuo como empresa). Igual que vimos en el caso del management, las TCH son un capítulo de su evolución discursiva. Y si en el management la categoría que organizaba el desplazamiento era la de “recurso”, en el caso de la representación autocontable esta categoría es la de “presupuesto” (*budget*) (Becker 1964/1993, 78). ¿Cuál es el presupuesto de un hogar? El conjunto de recursos de los que dispone y que, como el tiempo, son representables en dinero: la suma de un “presupuesto del tiempo [*time budget*]” (Becker 1965, 517) y un “presupuesto monetario [*money income budget*]” que incluye también los bienes. Es decir, el *full income*, que se corresponde con todos los ingresos posibles de un hogar si dedicara todo su tiempo a obtenerlos. En el fondo, presupuesto es un sinónimo de *límite* (por eso todo budget representa una “restricción presupuestaria [*budget constraint*]” en los textos). No está formado —digamos— por los ingresos reales disponibles (*real income*), sino más bien por los ingresos nominales o posibles. Por ello, por ejemplo, los *foregone earnings* no se analizan desde la perspectiva del gasto, sino desde la del recurso presupuestario disponible de una familia en tanto que productora (*ibid.*, 516). El presupuesto de un hogar es, en fin, “el abanico de oportunidades de un hogar” (Becker; Michael 1973, 137). Todas sus opciones; aquello que *puede* hacer; la serie de usos posibles del tiempo, de los bienes y del dinero. Este presupuesto, que se incluye siempre en la función de gasto de las mercancías producidas y de las

¹⁶² La diferencia principal entre el capital humano y esta literatura autocontable de principios del XX (de la que son una expresión) está relacionada con el concepto de inversión. Aunque, como hemos visto en algunas citas, tanto Fisher como Dublin y Lotka hacen referencia a las inversiones del sujeto —que deben recogerse en sus balances contables—, no se trata de inversiones en uno mismo (autoinversiones), sino más bien de inversiones en capital financiero o tangible. Así, por ejemplo, en un libro dedicado precisamente a democratizar las inversiones (una prefiguración de la universalización de la condición empresarial de la segunda mitad del XX), llamado *How To Invest when the Prices are Rising* (Fisher, et. al., 1912) se enumeran las reglas para que un individuo (desde “las viudas y los huérfanos” hasta una “servant girl”: *ibid.*, 7), realice buenas inversiones...en los activos, stocks y propiedades de una serie de empresas. Es decir, a diferencia del CH, cuyo “sujeto” es, a la vez, objeto y sujeto de la inversión, las inversiones que recoge la contabilidad no son inversiones en uno mismo. En cierta manera, que haya contabilidad de sí pero no inversión de sí determina también las operaciones (y el tono con que se describen) de este sujeto empresarial. No es lo mismo reducir costes haciendo balances contables que maximizar beneficios realizando inversiones en uno mismo. Es decir, no es lo mismo gestionar lo existente que aumentarlo. Podría decirse, siguiendo el hilo que plantea Fisher, que el interlocutor de sus textos es un individuo que *invierte en y gestiona un patrimonio* que, en ningún caso, es él mismo. Su vida es una *empresa*, pero él no es, estrictamente, un *capital*. Si bien son dos identificaciones interconectadas, no es equivalente, por tanto, hablar de la vida de un sujeto como *empresa* que de la vida de un sujeto como *capital*. Como escribe el propio Fisher en uno de sus primeros artículos, analizar el valor interno de algo así como el “capital humano” es exagerado (Fisher, 1897a, 208 y 1906/1919, 17), al menos si no se realiza exclusivamente para medir la riqueza humana de una comunidad (Fisher, 1906/1919, 316). Aún así, es también importante anotar que analizar —por ejemplo— la compra de un piano según los rendimientos positivos y negativos que produce es ya (de una u otra manera) proyectar la estructura de la inversión sobre la vida del individuo —es pensar ya el consumo como inversión.

inversiones generales en capital humano, representa el horizonte contable del capital humano. Así se escribe matemáticamente el presupuesto monetario:

$$\sum p_i x_i = I$$

donde p_i es el precio de una cantidad x_i de los bienes x que puede consumir y I es todo el dinero del que dispone. Así se escribe el presupuesto temporal:

$$\sum t_{hj} + t_w = t$$

donde t es el tiempo total disponible, “24 horas al día o 168 horas a la semana”, t_w es el tiempo dedicado al trabajo y t_{hj} es el tiempo dedicado a otras actividades. Pero, en la medida en que “el ingreso monetario ya no es una cifra ‘dada’ sino que se determina por la distribución del tiempo, igual que los salarios se determinan por el tiempo dedicado a trabajar”, el presupuesto monetario y el presupuesto temporal son *uno*:

$$\sum p_i x_i + w \sum t_{hj} = wt + v = S$$

donde w son los ingresos recibidos por cada hora trabajada, v son los ingresos que vienen del patrimonio y S es el “full or potential income” (es decir, de nuevo, todo el dinero obtenido si se dedicara todo el tiempo al “sector mercantil”). Lo cual quiere decir, entre otras cosas, que “el ingreso total [*full income*] se gasta en parte directamente en bienes de mercado y en parte indirectamente en el tiempo empleado para producir utilidad en lugar de ingresos” (Becker 1981/1993, 21-22). Aún así, esta contabilidad metafísica de lo posible no es su única representación. El cálculo que hace el sujeto del CH es también —digamos— básico. Cuando, por ejemplo, se calcula una tasa de rendimiento a partir de una proyección contable de los costes por año invertido y de los ingresos recibidos. O, por ejemplo, cuando se tiene en cuenta un presupuesto familiar (que coincide con el “ingreso familiar” o *family income*: *ibid.*, 181) en función, simplemente, de los costes asociados al consumo de los hijos, de la riqueza de los padres y de los ingresos —mediados, eso sí, por la suerte— que pueden producir esos mismos hijos (*ibid.*). Como anota Selma Mushkin, los hijos han sido precisamente un objeto más o menos clásico (en la primera mitad del siglo XX) de la contabilidad familiar. “La inversión que representa criar a un hijo”, escribe, “ha sido medida para varios propósitos, que incluyen (a) las necesidades presupuestarias de una granja, (b) la indemnización de un

seguro, (c) el establecimiento de las cantidades de subsidios familiares y, (d) el establecimiento de niveles de bienestar para los niños” (1962a, 150). Por lo general, el criterio de estas medidas es “el coste total de criar a un hijo” (*ibid.*,151). “Esencialmente es el hijo el que se ve como un *activo* [*asset*] que produce un rendimiento futuro, y todos los costes de crianza, incluyendo la ropa y la comida, se incluyen como gastos de la inversión. La producción del hijo una vez alcanza la vida adulta se contabiliza como el rendimiento de la inversión” (*ibid.*,151). Además del cálculo del coste, otro elemento relevante de la gestión eficiente del presupuesto familiar es el cálculo comparativo entre las diversas alternativas de inversión. Como escribe Neil Chamberlain en una de las primeras críticas desde la economía del trabajo al capital humano, “en cuanto se habla de inversiones, ya se está favoreciendo una consideración de cualquier inversión como decisión entre posibilidades alternativas. Y en cuanto se habla de rendimientos de la inversión, la comparación entre éstas se expresa como tasas de rendimiento relativas. Es difícil escapar de *la lógica del contable*” (1967, 209; cursiva nuestra). Otro elemento interesante de la contabilidad (que la contabilidad del capital humano reproduce) es su carácter cíclico. Como anota Fisher (1930b, 605), los “balances contables” que se hacen “año a año o mes a mes sólo pueden ser informes del progreso” de la empresa. “La contabilidad de todas las ganancias y pérdidas sólo puede concluirse completamente y con exactitud con la liquidación del negocio”. La contabilidad, también en el caso del capital humano, sólo concluye con la liquidación de la empresa.

En cierto modo, este esquema autocontable expresa el núcleo del capital humano: su estructura básica —el cálculo—, su elemento principal —el tiempo como expresión del dinero— y la acción que lo define —la inversión—. ¹⁶³

¹⁶³ Así define Rose (1996, 154) al empresario de sí foucaultiano: “a self that calculates *about* itself and that acts *upon* itself in order to better itself”.

Imagen A: modelos de empresario

“It is the corporation man whose institutional ads protest so much (...) that the boy selling papers on the street corner is the prototype of our business society (...) Thanks be, [the corporation man] says, that there are some people left —e.g. businessmen— to defend the American Dream”

William Whyte, *The Organization Man*
(1956, 22)

Como hemos visto, las teorías del capital humano ofrecen un modelo (pragmático) del sujeto neoliberal. Según este modelo, el sujeto de las sociedades modernas organiza su vida como una empresa con tres funciones relacionadas: acumulación de capital mediante inversiones diversificadas, producción de capital mediante la producción de mercancías y gestión de ese capital en base a criterios de eficiencia. Hemos visto que este sujeto invierte minimizando riesgos, que acumula satisfacciones igual que acumula capital y que lleva las cuentas de los costes y los rendimientos y del presupuesto del que dispone. Aún así, resulta curioso que en las descripciones que forman este modelo de sujeto empresarial no figuren algunas de las palabras clave —creatividad, innovación, emprendimiento o autorrealización— que definen (por lo general) este mismo sujeto y esta misma época en otros textos¹⁶⁴. Establecer un porqué es difícil. Una forma de respuesta puede ser el análisis de su formación *como* modelo. Es decir, el análisis de los objetos (y sujetos) que representa en tanto que modelo en contraste con *otros* (modelos o discursos).

1.

Un buen punto de partida de este recorrido es la obra de Joseph A. Schumpeter. Como es bien sabido, las representaciones del empresario (más bien: del empresario como espacio expresivo de la subjetividad capitalista) son un tema especialmente relevante en los textos del economista austroamericano. En uno de sus primeros textos, *The Theory of Economic Development* (1912), Schumpeter presenta una teoría del desarrollo endógeno de la economía

¹⁶⁴ Por ejemplo, Dardot; Laval (2015), Boltanski; Chiapello (2002) Bröckling (2015).

donde los “empresarios” (*entrepreneurs*) son los agentes del cambio. Según esta teoría, la economía capitalista se desarrolla a través de cambios cualitativos en base a acciones innovadoras: nuevas combinaciones, introducción de nuevos bienes, de nuevos métodos de producción, apertura de nuevos mercados, establecimiento de nuevos modelos organizativos, etc. (Roncaglia 2018, 555). El empresario es quien origina (y lidera) estos cambios. En tanto que innovador, es el responsable del desarrollo de la economía. Frente a esta estructura del movimiento, Schumpeter opone las teorías del “flujo circular estacionario” (ciclo) y las teorías “estáticas” y, a nivel subjetivo, la figura del “mánager”. Como él mismo escribe, “nuestra posición puede ser caracterizada mediante tres pares de contrarios”:

“En primer lugar, por la oposición entre dos procesos reales: por un lado, el flujo circular o la tendencia hacia el equilibrio y, por otro lado, el cambio en los canales de la rutina económica o el cambio espontáneo en los datos económicos que surgen desde dentro del sistema. En segundo lugar, por la oposición de dos aparatos teóricos: la el estático y el dinámico. En tercer lugar, por la oposición de dos tipos de conducta, los cuales, siguiendo a la realidad, podemos ilustrar como dos tipos de individuos: los meros mánagers y los empresarios o emprendedores [*entrepreneurs*] (Schumpeter 1912/1949, 82-83).

Este esquema será desarrollado y convertido en un diagnóstico de época en el clásico *Capitalism, Socialism and Democracy*, publicado tres décadas más tarde (1943). El contenido es bien conocido. Por un lado, se trata de un análisis —como escribe en el prefacio a la primera edición— de la manera en que “al capitalismo lo está matando su propio éxito” (1943/2003, 410). Por otro lado, es también un texto “sobre el socialismo” —así lo describía Schumpeter antes de su publicación— como su relevo inevitable. La pregunta que vehicula el texto es: “¿Puede sobrevivir el capitalismo?”. La respuesta es igualmente clara: “no” (*ibid.*, 61). A establecer las razones de esta respuesta Schumpeter dedicará gran parte del libro. Por un lado, el contexto para este tipo de respuesta ya había sido explorado en otras teorías económicas de la época: una situación de consolidación de las concentraciones industriales, de consolidación de sus formas de mercado asociadas y con una serie de proyecciones cuantitativas que anuncian un periodo de decadencia del sistema capitalista. Es el caso de las estimaciones del “producto total” y la “tasa de crecimiento” (*ibid.*, 63) proyectadas a futuro, es decir, si la economía “repitiera su dinámica histórica” (*ibid.*, 72). Es el caso, asimismo, de la naturaleza imperfecta de la competencia en el capitalismo americano de la época, provocada sobre todo por las tendencias monopolistas (para Schumpeter, en cambio, la competencia imperfecta —*ibid.*, 105— es el motor de la economía, motivo por el cual se opuso, por ejemplo, a las leyes anti-trust de los Estados Unidos de la época). Y es el caso —

en general— de la “teoría de la inversión decreciente [*theory of vanishing investment*]” (*ibid.*, 112; como anota Roncaglia 2018, 561, se refiere a la teoría de Keynes y Hansen), que argumenta que las oportunidades para la inversión privada están desapareciendo. Las razones, tal y como las resume Schumpeter, serían: la saturación (el punto que alcanza la demanda cuando las necesidades están cubiertas), los descensos de la tasa de crecimiento de la población, la imposibilidad de “apertura” de nuevas tierras o espacios de explotación, la estrechez del margen de innovación tecnológica, o que las oportunidades de inversión que existen son adecuadas para la inversión pública pero no para la inversión privada (Schumpeter 1943/2003, 113-120).

Ahora bien, más allá de estas estimaciones cuantitativas (algunas son proyecciones injustificadas, otras no) las razones de la decadencia —y fin— del capitalismo están, según Schumpeter, en otra parte. Lo relevante se sitúa en un plano cultural (en ocasiones social, en otras sociopsicológico) y político o, en términos marxistas, en un nivel “superestructural” (*ibid.*, 121). Esto no quiere decir que su consideración esté emancipada del análisis de lo estructural ni que sus efectos sean un apéndice de lo económico (las causas de estos cambios superestructurales son endógenas al propio sistema, como se encarga de aclarar en varias ocasiones). Siguiendo a Max Weber, lo superestructural es *ya* estructural. En este caso, el objeto que es objeto de los cambios es la mentalidad capitalista encarnada en la clase burguesa. Por ello, el análisis de los cambios debe ser otro. En primer lugar, Schumpeter argumenta que la racionalidad (el “racionalismo”) inherente al capitalismo es una fuerza cuya construcción y consolidación progresiva anula o destruye algunas figuras y espacios de la economía importantes para su propio desarrollo: transforma el dinero en una pieza de contabilidad, crea un estilo de vida antiheroico, burocratiza los procesos, etc. En segundo lugar, parte de este proceso (super)estructural impide la competencia de lo nuevo (la producción de novedad y la introducción de cambios producto de la innovación: “nuevas mercancías, nuevas tecnologías, nuevas fuentes de suministro, nueva organización”: *ibid.*, 84), que es el motor de la economía como proceso “orgánico” (*ibid.*, 83) y que implica, siempre, la destrucción de lo viejo:

“la historia del aparato productivo de una granja convencional, desde los inicios de la racionalización de la rotación de cultivos, el arado y el cebado hasta el proceso de mecanización de hoy en día —que incluye montacargas y ferrocarriles— es una historia de revoluciones. También lo es la historia del aparato productivo de la industria siderúrgica, desde el horno de carbón hasta nuestro propio tipo de horno, o la historia del aparato de producción de energía, desde la rueda hidráulica hasta la moderna central

eléctrica, o la historia de los transportes, desde el carruaje hasta el avión. La apertura de nuevos mercados, extranjeros o nacionales, y el desarrollo organizativo desde el taller artesanal y la fábrica hasta empresas como U.S. Steel ilustran un mismo proceso de mutación industrial —si se me permite usar ese término biológico— que revoluciona incesantemente la estructura económica *desde dentro*, destruyendo incesantemente la antigua y creando incesantemente una nueva. Este proceso de *Destrucción Creativa* es el hecho esencial del capitalismo. En esto consiste el capitalismo y con esto tiene que vivir toda empresa capitalista (*ibid.*, 83) (...) El progreso implica (...) la destrucción de los valores del capital en los estratos con los que compite la nueva mercancía o método de producción” (*ibid.*, 96; cursiva nuestra)

En tercer lugar, estos procesos de cambio se resumen en una imagen abstracta: “la obsolescencia de la función empresarial” (*ibid.*, 131). La “mecanización del progreso”, que es una manifestación de la concentración industrial y que determina el proceso productivo, se puede explicar en torno a esta obsolescencia del “empresario-emprendedor [*entrepreneur*]” y a la actualidad de su relevo subjetivo: (de nuevo) el “mánager”. Esta decadencia del “entrepreneur”, que es la decadencia del burgués es (también) la decadencia de “las fuerzas motoras del capitalismo”. Y, de nuevo (el detalle más importante): “desde dentro” (*ibid.*, 162). Es decir, este relevo de estructuras económicas, productivas y culturales, son un producto de su “tendencia a la autodestrucción” (*ibid.*). Ahora bien: ¿en qué consiste esa función —ahora obsoleta— del empresario? “La función de los empresarios es reformar o revolucionar la norma productiva inventando una nueva o, más generalmente, probando una nueva posibilidad tecnológica para producir una nueva mercancía o para producir una antigua pero de una nueva manera, abriendo una nueva fuente de suministro de materiales o una nueva salida para los productos, reorganizando la industria, etc.” (*ibid.*, 131). El empresario es el garante de la innovación y de la destrucción creativa que hace al capitalismo ser capitalismo. Su función (como la del sistema mismo) es revolucionaria. El empresario capitalista actúa “por virtud de la fuerza personal y de la responsabilidad personal respecto al éxito” (*ibid.*, 133). Revoluciona procesos. Su labor está “fuera de las acciones rutinarias que cualquiera entiende” (*ibid.*, 132). Y es, también, ajeno a los “métodos impersonales” (*ibid.*, 133-4) que organizan la corporación moderna, que en la época en la que escribe está compuesta por “los ejecutivos asalariados y todos los mánagers asalariados y submánagers” y por “grandes” y “pequeños” accionistas que, por lo general, “tienden a reproducir la actitud de un empleado” (*ibid.*, 141). En resumen, “enfrentados a la creciente hostilidad del entorno y a las prácticas legislativas, administrativas y judiciales que nacen de esa hostilidad, los empresarios y los capitalistas —de hecho, todo el estrato social que acepta el esquema de vida burgués— dejarán, eventualmente, de tener sentido [*cease to function*]” (*ibid.*, 156).

Este es el diagnóstico de Schumpeter, que es —sin duda— muy conocido y que ha sido reseñado (también en las filosofías del sujeto neoliberal¹⁶⁵) en muchas ocasiones. Algo que, en cambio, es habitual pasar por alto es su pertenencia a un diagnóstico común presente en otros textos de la misma época. Es el caso, por ejemplo, de *The Managerial Revolution*, escrito por James Burnham (un filósofo político con pasado trostkista que, a partir de los años 1940, comenzó a acercarse a posiciones conservadores) y publicado un año antes (1941) que el libro de Schumpeter. Otro buen ejemplo es *The Organization Man* (1956), un súperventas de la época escrito por William Whyte, un periodista empleado en la revista de negocios *Fortune*. Podría mencionarse también (aunque con algunas reservas¹⁶⁶) el diagnóstico que —en cierta manera— primero establece sus fundamentos jurídicos: el ya mencionado *The Modern Corporation and Private Property*, escrito por Berle y Means en 1932.

Vayamos al primer texto. Según escribe el propio Burnham (1941, 8), el libro es una teoría “descriptiva” de una transición de sociedades y modelos (y épocas) sociales. En tanto que descripción, analiza un proceso en curso —aunque, como sugiere, se culminará en unas décadas—: la transformación de una “sociedad capitalista” a una “sociedad managerial” (*ibid.* 29). Más que una transición, se trata, *sensu stricto*, de una revolución: hay un cambio de la estructura económica, de las instituciones culturales y de los espacios (políticos y económicos) del poder. Según este diagnóstico, en la sociedad futura (de nuevo: un futuro que ya es presente) “los mánagers serán la clase dirigente” (*ibid.*, 79). Aunque el tono y el alcance del análisis es distinto, se trata de un argumento cercano al planteado por Berle y Means unos años antes y también al de Schumpeter. Por ejemplo, el creciente poder asignado al control de las corporaciones ejercido por los mánagers es un control organizativo (el mánager es un organizador de mercancías: materiales, herramientas, máquinas, equipamientos, trabajo) que repercute en un control sobre la distribución de los recursos (por ejemplo, la “dirección técnica y la coordinación del proceso productivo”, así como “guiar, administrar, gestionar”: *ibid.*, 79-80) y de los productos o rendimientos (*ibid.*, 92-95). Es decir, un control de los medios de producción que se traduce —inevitablemente— en un control social. Por otro lado, este nuevo espacio del poder se constituye por oposición al (viejo) espacio de poder presente en el “empresario individual” de los (desaparecidos)

¹⁶⁵ Cfr. Bröckling (2015), Michel Feher (2013)

¹⁶⁶ Como en parte ya hemos visto, no se trata de un diagnóstico sociológico o cultural, sino de otro tipo. Aquello que describe es un cambio en las representaciones y en las responsabilidades jurídicas de las corporaciones americanas modernas, que, si bien se organiza en torno a la escisión entre propiedad y control o entre empresario-capitalista y mánager, no tiene como objetivo expresar una transición de modelos socioculturales ni mucho menos un cambio de época psicológico, sino solamente administrativo.

“pequeños negocios”. El texto de Whyte está escrito desde un enfoque diferente. Se trata de un diagnóstico conservador (una suerte de filosofía crítica de la mediocridad), muy cercano al análisis weberiano de Schumpeter. En este caso, la racionalización calculadora de la época es el principio que explica el ocaso del emprendedor y su sustitución por el paradigma subjetivo del *mánager*, que representa el *otro* moderno de la ética protestante del capitalismo. Vale la pena resumir algunos de sus contenidos. El libro comienza —Parte 1— con una descripción sociofilosófica de la época: una sociedad de ingenieros, dominada por el cientifismo, que elogia al burócrata y al *lieutenant* frente al líder carismático y que prioriza al grupo (*togetherness*) y a la organización frente al individuo. Así, a lo largo de los capítulos, se analizan los procesos sociales y culturales que explican “el tránsito del empresario al administrativo” (Whyte 1956, 17) como tipos sociales, desde los nuevos modelos de formación de la nueva “generación de burócratas” (*ibid.*, 63) a partir del auge (y de las transformaciones curriculares) de las *business schools* y de la influencia de los negocios en la educación general a mediados del siglo pasado —Parte 2—, hasta la burocratización de la empresa, de la academia y, por consiguiente, de la sociedad, las nuevas representaciones e imaginarios artísticos del nuevo “individuo-organización[*organization man*]”, o las “neurosis” y los “egos” (*ibid.*, 139-150) de la nueva clase ejecutiva, que incluye no sólo a los *mánagers* y cuadros intermedios sino también al nuevo tipo de presidente o vicepresidente ejecutivo. Respecto a este último espacio sociológico, Whyte argumenta —Parte 3— que la creciente centralidad biográfica del trabajo, la absorción (cualitativa y cuantitativa) de la vida por el trabajo y las dinámicas laborales, la reducción y desfiguración del tiempo de ocio y de su diferencia con el tiempo de trabajo o el protagonismo del trabajo corporativo en la redefinición de la realización personal configuran una nueva “ética social” organizativa (*ibid.*, 6) que anula al individuo en sus particularidades. Hay dos ejemplos prácticos a los que Whyte da especial importancia en su diagnóstico: por un lado, la proliferación de tests de personalidad desde las primeras décadas del siglo XX, que establecen un patrón de conducta al que los individuos se adaptan, dentro de la empresa (espacio del que surge originalmente esta necesidad de registrar las habilidades y el carácter de los empleados para optimizar la eficiencia) y fuera de ella —Parte 4—; por otro lado, la consolidación de los suburbios (*suburbia*) —barrios-dormitorio creados sobre todo tras la segunda guerra mundial— como nuevas formas urbanas de la nueva vida social —Parte 7—. En la vida suburbana, comenta Whyte, el uniformismo behavioural es la norma. La descripción de este nuevo modelo de vida social desarraigada (nadie es “de allí”), en torno a comunidades “echas a imagen y semejanza” (*ibid.*, 267) del nuevo *organization man* (que es, además, el tipo social que decide y

regula su administración, tanto a nivel infraestructural —escuelas, sobre todo— como a nivel estético y político) y en cuyo centro está la nueva clase suburbana, recuerda a algunos elementos del marco de sentido del capital humano: el consumo como principal medio de expresión de su posición de clase; la construcción y gestión (casi obsesiva) de un presupuesto familiar (“*budgetism*”: *ibid.*, 323), la voluntad de planificación económica, la familiarización con algunas fórmulas de financiación externa (préstamos, deudas, etc.) o el tránsito de una educación elemental y secundaria centrada en la cultura y el conocimiento a un currículum educativo centrado en la vocación y en la formación prelaboral. En este sentido, tanto la radiografía crítica de Whyte (desde una posición conservadora) como la radiografía pragmática del capital humano analizan un mismo objeto: el auge social y cultural del concepto “clase media” y de las “sociedades de masas”.

Por otro lado, el análisis de Berle y Means ofrece un buen testimonio jurídico de la profesionalización y autonomización del *mánager*. Aunque el contraste de esta nueva tipología es, igualmente, la vieja figura del propietario, cuya función consistía “arriesgar la riqueza colectiva en la búsqueda de beneficios para la empresa” (1932/1991, xx), la radiografía de la nueva gestión managerial no expresa un diagnóstico político-moral sino más bien el nacimiento de una nueva clase empresarial (“el management puede definirse como el cuerpo de individuos que, jurídicamente, han asumido formalmente las funciones de dominio sobre el negocio corporativo y sus activos. Es decir, deriva su posición de algún tipo de título legal. Universalmente, bajo el sistema jurídico americano, los *mánagers* son el consejo de administración [*board of directors*] y los altos cargos [*senior officers*] de la empresa”: *ibid.*, 196) y la consiguiente pasivización de las tareas del empresario clásico (una “creciente posición pasiva de los socios accionistas” que da lugar a una nueva “propiedad pasiva”: *ibid.*, xx).

Todos estos análisis tienen varios puntos en común. Por un lado, son diagnósticos de época que sitúan en el centro una (nueva) figura subjetiva: el *mánager*. En cada caso, esta figura expresa un antagonismo respecto a otra figura más o menos común, aunque escrita con diversos nombres: el propietario individual (Berle-Means), la clase capitalista-burguesa (Burnham), el pequeño empresario de la ética protestante (Whyte) y el empresario innovador (Schumpeter). Por otro lado, estos diagnósticos son diagnósticos sobre una transformación amplia de la organización capitalista. Desde la desprivatización de la propiedad empresarial en el caso de Berle y Means, hasta el “control del Estado” por parte de los *mánagers* en el texto de Burnham (1941, 72) (a su juicio, el fenómeno soviético representaba un ejemplo

perfecto de sociedad managerial —ni capitalista ni socialista—, un tema analizado críticamente por George Orwell en una reseña de la época en la revista *Polemic*: 1946), pasando por el nuevo burocratismo y el dominio de la organización por encima del individuo en Whyte y, directamente, el fin del capitalismo en el caso de Schumpeter. También son, exceptuando el texto clásico de Berle y Means, diagnósticos políticos. Y todos son, de una u otra manera, teorías (críticas) de la burocratización de las sociedades donde domina el modelo corporativo del management. Aunque fue sin duda el más radical en su diagnóstico (el único que se refirió a la nueva sociedad con un sintagma ya conocido: socialismo) Schumpeter, resume muy bien este hilo administrativo y *managerial* común a las distintas posiciones:

“En la medida en que la empresa capitalista, por sus propios logros, tiende a automatizar el progreso, podemos concluir que tiende asimismo a hacerse supérflua, es decir, a romperse en pedazos bajo la presión de su propio éxito. La gigante unidad industrial, perfectamente burocratizada, no sólo expulsa a la empresa pequeña o media y ‘expropia’ a sus propietarios, sino que en última instancia también expulsa al empresario y expropia a la burguesía como clase, la cual, en este proceso, pierde no sólo ingresos sino lo que es infinitamente más importante: su función. Al final, los verdaderos pacificadores del socialismo no han sido los intelectuales o los agitadores que lo apoyaban, sino más bien los Vanderbilts, los Carnegies y los Rockefellers” (1943/2003, 134)¹⁶⁷

Además, en el caso de Schumpeter, de Burnham y de Whyte, esta crítica de la sociedad managerial es una crítica de la *socialización* managerial. Tanto en la vida pública como en la vida privada. Por ejemplo, como escribe Schumpeter, el “fracaso en el proceso capitalista”, que se produce por causas internas (tanto que son identificables con un cambio de la “mente burguesa” —*ibid.*, 156—), se refleja en dos cambios de régimen: en primer lugar, “la evaporación de la substancia de la propiedad” (es decir, de la conversión del empresario a la “psicología del empleado asalariado que trabaja en una organización burocrática” desde el momento en que pierde las responsabilidades del propietario) y “la evaporación de la propiedad del consumidor”, que es un sinónimo de la “desintegración de la familia burguesa” (*ibid.*, 156-158). Este último proceso (muy resumidamente: la pérdida de la vida en familia, el auge de la rebeldía de los hijos, el aumento de los matrimonios sin hijos o con un solo hijo) representa una “racionalización de todo en la vida” y, sobre todo, de “la esfera de la vida privada” (*ibid.*, 157). Whyte reproduce el mismo esquema. El “organization man” no es sólo

¹⁶⁷ Paradójicamente, las fundaciones de los dos últimos empresarios que menciona Schumpeter fueron las principales financiadoras de las investigaciones sobre capital humano de Gary Becker et al., como anotamos en el capítulo 2.

el *mánager*. Es, más bien, el individuo que actúa en su vida *como* un *mánager*: aquel que la transforma en una “vida-organización [*organization life*]” (Whyte 1956, 3).

Más allá de estos textos, lo interesante para nuestro propósito (el CH) es que el objeto de esta crítica y el objeto de estas descripciones se encuentra bien representado en otros tantos textos y análisis cuyo último capítulo (el más sistemático y amplio) es, precisamente, la teoría del capital humano. Es decir: que hay, *en paralelo*, un espacio de expresión no crítico sino *constructivo* —y, en ocasiones, apologista— de la “revolución *managerial*”. Y, sobre todo, que el capital humano es la categoría que resume parte de los discursos que presenta este espacio. Es, dicho de otra manera, su continuación.

Vayamos primero a los textos previos al CH. Un buen punto de partida es un artículo publicado en 1912 por el economista y director del NBER (National Bureau of Economic Research, institución en la que, como ya anotamos, participaban Mincer, Becker y Schultz) durante veinte años, Wesley Mitchell, titulado «The Backward Art of Spending Money». El texto empieza así:

“En el esquema de la vida moderna, hacer dinero y gastar dinero son artes estrictamente correlativas. De las dos, gastar dinero suele identificarse con la práctica más fácil y placentera. Verdaderamente, para muchos de nosotros esto no la hace menos importante. Algunos, de hecho, ganan tanto dinero que pueden enfrentarse al arte del gasto sin sufrir grandes incomodidades, pero la vasta mayoría se vería beneficiada tanto de un gasto más inteligente como de un aumento de los ingresos. Y aunque el arte del gasto es importantísimo, somos menos hábiles en esta práctica que en la de hacer dinero” (Mitchell 1912, 269)

Para analizar este arte del gasto, Mitchell establece, párrafo a párrafo, analogías muy agudas (y explícitas) entre el *management* y la gestión del hogar. Por ejemplo, analizando las tareas del ama de casa, escribe:

“Si este trabajo pudiera ser asumido por muchas familias y fuera dirigido por una empresa, estaría subdividido en varios departamentos, y cada departamento tendría su propia división del trabajo. Habría, entonces, un cuerpo entrenado de agentes comerciales y químicos, que dedicarían su jornada laboral a la compra y test de carnes, vegetales y otros comestibles. También estaría el departamento de construcciones y terrenos, el de alimentación, el de combustible e iluminación, el de lavandería, el de ropa, el de enfermería, etc. y todos ellos aportarían un conocimiento especializado para la solución de los problemas y tendrían suficiente tiempo y oportunidades para comprobar las calidades y encontrar los precios más bajos” (*ibid.*, 272).

Aún así, la analogía se establece precisamente para mostrar su impotencia. A diferencia de una empresa, un hogar medio no puede “utilizar maquinaria que le ahorra tiempo para reducir el coste de la vida”; los “mánagers generales de los hogares” no son seleccionados en función de la eficiencia (como sí lo son los de la empresa); hay motivaciones que van más allá del beneficio económico; las decisiones que se toman no son siempre las mejores, etc (*ibid.*). Hay, en fin, resistencias (más o menos naturales) en el hogar que impiden que reproduzca la estructura eficiente de una corporación moderna. Una forma de superar este desfase sería, por ejemplo, un “mayor conocimiento de los valores nutricionales y los procesos digestivos” (“de la misma manera que necesitamos un mayor conocimiento en temas de electricidad para reducir el malgasto de energía en líneas de transmisión largas”) o de “las causas que movilizan sus intereses” en el caso del cuidado y crianza de los hijos (“de la misma manera que necesitamos un mayor conocimiento de física y química para controlar los humos tóxicos de las plantas de fundición”) (*ibid.*, 275); también un mayor conocimiento de la “fisiología y de la psicología para ampliar y hacer más seguras los fundamentos científicos del mantenimiento del hogar” (*ibid.*, 280), por poner otros ejemplos. Ahora bien, “todos estos progresos tendrán pocos efectos prácticos a menos que los resultados de la investigación lleguen a círculos más amplios” (*ibid.*, 280). Sobre los métodos para “popularizar este conocimiento científico” Mitchell da varios ejemplos. Vale la pena citarlos extensamente.

“La mayor parte de las revistas femeninas tienen departamentos dedicados a asuntos de interés técnico para las amas de casa. A partir de estos, algunas aplicaciones científicas muy simplificadas pueden llegar a miles de lectores sin formación. Otros espacios prometedores para la diseminación del conocimiento alrededor de la cocina científica o la higiene doméstica, etc., los vemos en el creciente número de clubes de mujeres, con su igualmente creciente cantidad de participantes. Quizás sea más importante aún la creciente atención a la ‘ciencia doméstica’ en las escuelas, y los esfuerzos de las universidades de satisfacer la demanda popular en torno a una instrucción adecuada en temas de vital importancia para las futuras esposas y madres. Sin embargo, en el mejor de los casos, sólo un pequeño porcentaje de mujeres pueden acceder a esta formación más compleja (...) Quizás podamos solucionar el problema desarrollando un cuerpo profesional de Doctores en Ciencia Doméstica, que trabajen en organizar los hogares, en dar consejo experto a los recién casados, en ofrecer asesoramiento gratuito en temas de salud para los indigentes, que asistan en diversos proyectos municipales relacionados con el bienestar, etc. Así, la formación de la masa de mujeres podría limitarse a una exposición de las complejidades y responsabilidades de su trabajo que las lleve a aplicar estas cuestiones con tanta libertad como las emplean hoy en día los físicos” (*ibid.*, 280-281).

Más allá del sentido político del texto, que es ambigüo (hacia el final, esta resistencia natural del hogar al management se presenta como un hecho “para bien o para mal”: *ibid.*, 281; en cambio, unos párrafos antes, escribe: “hasta que la ciencia ilumine el camino del ama de casa, ésta seguirá transitando por el *ocaso* de la opinión tradicional”: *ibid.*, 276; cursiva nuestra), estos párrafos expresan un espacio del discurso —el de la managerialización del hogar o, directamente, el de la empresarialización de las clases medias americanas— cuyo desarrollo no ha hecho más que comenzar. De hecho, si tomamos el texto como un diagnóstico prudente, algunos análisis posteriores se muestran como confirmaciones. Tomemos como ejemplo algunos fragmentos del libro de Margaret Reid, *The Economics of Household Production* (1934). En el capítulo dedicado al management científico, anota que, si bien “hasta hace pocos años, el management del hogar ha sido consuetudinario y tradicional, y los nuevos métodos y las nuevas decisiones tomadas han evolucionado por ensayo y error (...) El carácter del management del hogar está, de una u otra manera, cambiando. Hay sin duda un aumento del conocimiento científico. Por ejemplo, los avances científicos han posibilitado que el mánager del hogar base sus decisiones alimenticias o de salud en normas fundamentalmente sólidas” (Reid 1934, 178-9). Ya no estamos ante una propuesta gramatical (leer el hogar desde el management, cosa que, igual que en el caso de Mitchell, Reid considera útil pero irreductible), sino más bien ante un análisis cruzado de procesos discursivos y procesos sociales.

“El management del hogar se ha visto indirectamente afectado por el desarrollo del management científico en la industria. Se han formulado varios de sus principios y se han desarrollado varios de sus métodos de análisis de manipulación en los procesos. Esta atención al management en la industria ha estimulado un estudio de los aspectos técnicos del trabajo en el hogar. Friedrich y Gilbreth están entre los pioneros que analizaron los procesos mecánicos del hogar. El estudio de los procesos del hogar también ha tenido cabida en las escuelas y en los departamentos de economía del hogar. Se han realizado estudios del tiempo y el movimiento [*time and motion studies*] con el fin de determinar las mejores condiciones de trabajo, las ‘mejores’ herramientas y métodos de aplicación, etc. Se han estudiado, por ejemplo, fórmulas de lavado de platos y de mejora de las cocinas. Este estudio de las tareas del hogar ha contribuido (...) a hacer algunos procedimientos más científicos de lo que serían bajo el antiguo régimen donde la mánager del hogar no tenía principios generales que la guiaran ni especialistas que analizaran sus tareas (...) La mánager del hogar depende cada vez menos del ensayo-error, pues hay un creciente número de fuentes de información fiable que la guían en sus elecciones acerca de los bienes, en su selección en el mercado, en la preparación de la comida, en el cuidado de los hijos y en otras tareas que por lo general forman parte de la producción del hogar” (*ibid.*, 179-180)

En cierta manera, como veremos más adelante (y como, en parte, ya hemos visto), las teorías del capital humano son una respuesta tanto gramatical como sociológica (y más o menos optimista) a este proceso de identificación (a este doble diagnóstico). Es decir: una prueba, escrita a partir de la década de 1960, cuyo contexto (en los términos de Becker, por poner un ejemplo: aumento del precio del tiempo y por consiguiente políticas de ahorro del tiempo, como, por ejemplo, afeitarse en casa con una máquina eléctrica en lugar de ir a la barbería; Becker 1965, 514) y cuyo texto (el lenguaje del management, el lenguaje de la inversión de sí, el de la acumulación y la producción de uno mismo, etc.) expresan este lugar común en que el hogar *se hace* empresa. Por lo general, un primer espacio (i.) de estos discursos aparece en los análisis del hogar como unidad productiva, de los cuales el texto de Reid, que define la “producción en el hogar [*household production*]” como “el conjunto de actividades no pagadas y realizadas por y para los miembros [de la familia y] que podrían (...) ser reemplazadas por bienes de mercado o servicios pagados en el caso de que circunstancias como los ingresos, las condiciones mercantiles y las inclinaciones personales permitieran la delegación del servicio a alguien de fuera del hogar” (1934, 11), es un buen ejemplo. A diferencia de las concepciones clásicas, el hogar moderno no debe analizarse en torno a la escisión entre consumo y producción, sino que el hogar managerial (el ama de casa) produce y consume y produce *porque* consume. Otro buen ejemplo es el libro de Benjamin Andrews, *Economics of the Household. Its administration and finance*, publicado en 1923 y que, como puede leerse en el prefacio, fue utilizado como libro de texto en escuelas y otras “instituciones superiores” (Andrews 1923, v). En él se da una visión del “hogar americano en su medida social ideal”,

“una institución en la cual dos adultos forman una sociedad [*partnership*] con igualdad de responsabilidades, hacen iguales contribuciones para mantenerla y producen *rendimientos* iguales no sólo en relación con los servicios diarios vinculados a la alimentación, la ropa y el refugio sino también en relación con experiencias más amplias y con los placeres de la vida en general. Cuando entran al grupo miembros junior, se les conduce lo más rápido posible a esta *relación societaria*. En su forma ideal, el grupo provee a sus miembros (tanto a adultos como a niños) amplias *oportunidades* para el desarrollo de la personalidad individual. En tanto que miembros de un pequeño grupo social que se cuida, la familia apoya a cada miembro cuando es necesario y sitúa una serie de *demandas* sobre éste si puede soportarlas; también le critica o le anima si es necesario, y configura al pequeño individuo a ocupar su lugar como hombre o mujer adulto en el mundo. Para el adulto y también para el niño, el hogar es el lugar donde los individuos insertos en relaciones sociales más amplias encuentran una roca en la que permanecer” (*ibid*; cursivas nuestras).

Aunque el objetivo último del análisis de la familia ideal americana —y, por tanto, del libro— es la democratización de las relaciones intrafamiliares, la condición de ese análisis es el análisis

de su economía (*ibid.*, vi). Es decir, el análisis de la “planificación económica de la vida” en el hogar (*ibid.*). Respecto a este objetivo, este libro-manual (“un tratado sobre el management de hogar”) representa una guía para establecer los *standards* de la mejor “organización y administración” del hogar, como, por ejemplo, los ingresos y los gastos (capítulos 2 y 3), los ahorros (capítulo 4), las inversiones y los seguros de vida (capítulo 5), la comida y la vestimenta (capítulos 8 a 11) o, en general, la gestión de las tareas y de la distribución de recursos (capítulos 12 a 16). Como vemos también en este caso, la aplicación de la forma empresa al estudio del hogar (tan transparente como la de las teorías del capital humano) es la forma común del análisis de los nuevos hogares productivos del fordismo americano. Otro espacio (ii.) en el que están presentes estos discursos manageriales son los discursos sobre la eficiencia económica en la gestión de los recursos o el capital de un territorio. Un buen ejemplo es el artículo-informe al servicio de la ONU¹⁶⁸ publicado en 1966 por H. W. Singer, «The Notion of Human Investment», donde propone una lectura de la eficiencia productiva a partir de la consideración de los individuos como los agentes principales del desarrollo (Singer 1966, 2) —es decir, en base a los términos que hemos utilizado, desde la perspectiva de la inversión externa en capital humano—. Aunque Singer realiza algunas críticas al marco de sentido que introduce el capital humano como teoría (*ibid.*, 8), la lógica de la argumentación es la misma:

“El problema fundamental ya no es la creación de riqueza, sino más bien la creación de la capacidad de crear riqueza. Una vez la sociedad ha adquirido esta capacidad de crear riqueza, la creación de riqueza en sí misma se convierte en algo casi accidental; se sigue casi automáticamente. ¿Cuál es la capacidad de crear riqueza? Esencialmente, ésta reside en la población de un país. Consiste en la inteligencia [*brain-power*]...” (*ibid.*, 5)¹⁶⁹

Lo interesante de la superposición es que reproduce la consideración del hogar como laboratorio económico-contable.

¹⁶⁸ De hecho, al final escribe que “This is the journey on which the new UN Research Institute for Social Development has set out” (Singer 1966, 11)

¹⁶⁹ Encontramos otros ejemplos donde se reproduce el vocabulario del CH: “Human resources have only recently been recognized in their true importance. Experience and research have shown that only a comparatively minor part of economic progress can be attributed to the input of the material or physical factors of production—more capital, more labour, more land, more natural resources. Most of it is due to what economists have begun to call the ‘intangible factor’ or ‘residual factor’. This is really the human factor—better quality of labour, better education, better training, more knowledge, better housing, better nutrition, better organization, etc. This realization has opened up new approaches—through education, training, community development, use of idle manpower and eradication of disease—to using the vast latent human resources of the developing countries” (*ibid.*, 1); “what then becomes of the conventional line of division between consumption and investment?” (*ibid.*, 3), que es la pregunta central o inicial de las TCH.

“El desarrollo es un proceso total en el cual ningún aspecto de la vida humana, de la educación, la salud o las aspiraciones puede ignorarse. Tiene que ver directamente con un movimiento de la sociedad en su conjunto proyectado conscientemente hacia adelante; en otras palabras, se asume que una generación por venir estará preparada para mantener los beneficios actuales y desarrollar el proceso de desarrollo (...) Invertir en las generaciones más jóvenes siempre ha sido el principal y más importante canal de inversión en desarrollo, a pesar de que los economistas no han sido capaces de percibirlo durante mucho tiempo” (*ibid.*, 6)

Igual que en el caso del capital humano, en cuyo centro está también la “vida humana”, uno de los objetos de la estrategia managerial a nivel nacional es la denominada “inversión en hijos [*child investment*]” (*ibid.*, 7). Esta biopolítica de las inversiones que esconde la gestión managerial de los individuos responde a una idea básica: “cuando el valor del capital de los seres humanos se reconoce, la tremenda importancia de los movimientos para conservar y prolongar la vida se aprecia más”, como escriben Woods y Metzger ya en 1927 (citado en: Mushkin 1962a, 153). Otro buen ejemplo de esta intersección —entre la empresarialización managerial de las clases medias y el control biopolítico de la población como recurso humano— es el artículo que Mushkin escribe en paralelo y donde (1962a, 149-153), por ejemplo, reseña la bibliografía de la primera mitad del siglo XX acerca de “la medida de los costes de crianza de un hijo” (“una inversión que se pierde si hay una muerte prematura” – “developmental-cost concept”) y de la “medida del stock de capital del valor presente del trabajo futuro” (en un contexto de erradicación o control progresiva de la enfermedad – “capitalized earnings”).

En general, entre el primer (i.) y el segundo grupo (ii.) de textos nunca hubo tal distancia. Así lo muestra, por ejemplo, el tono y el estatus del discurso de algunas representaciones de la contabilidad managerial del hogar, desde Irving Fisher hasta Margaret Reid. Así, por ejemplo, en una reseña al libro de John B. Canning, *The Economics of Accountancy* (1930), Fisher anota que “la contabilidad debe realizarse no sólo para beneficio del management, sino para beneficio de los socios y accionistas individuales y para el público que son potenciales inversores en la corporación y para los clientes de los servicios que ofrece” (Fisher 1930b, 603). De la misma manera, una reseña sobre su libro *The Rate of Interest*, publicada en el *Moody's Magazine* (“el mensual de los inversores”) destaca que “contiene algunas conclusiones de gran valor para los financieros, banqueros, subscriptores, etc. —un conocimiento que pone millones de dólares en los bolsillos de quienes lo poseen y cuya ausencia le cuesta a otros (casas de bonos, por ejemplo) muchos más millones” (una cita, por lo demás, que será utilizada luego por los editores para publicitar su libro: Dimand 2019, 76).

Otro buen ejemplo es el economista John Leeds, que dedica un libro entero —*The Household Budget* (1917)— a la contabilidad familiar. Tras analizar los registros contables de 40 familias de Philadelphia entre 1914 y 1915 (Leeds 1917, 136 y ss), Leeds se propone revisarlos y elaborar un “presupuesto científico del hogar”. Para ello, organiza el balance según la estructura contable de una corporación moderna. “Al tratar los gastos de la producción es deseable determinar primero qué se está produciendo. El producto que una familia espera obtener gastando parte de sus ingresos es una familia sana, educada, bien alimentada, vestida, con una buena casa y feliz, que viva de una manera que permita reproducir estas condiciones no sólo para toda la vida sino de generación en generación”. Así, primero hay que considerar “el capital invertido en el negocio”, que en el caso del hogar “incluye la casa y el terreno, si están en propiedad, y todos el mobiliario y objetos de la casa”. Luego, las “materias primas” (comida, ropa) y los “fondos comunes” (ropa, reparaciones, muebles). También la “renta” o alquiler, las “tasas”, los “fondos de reserva para emergencias”, los “salarios”, incluido el del ama de casa, (“el salario de una ama de casa se determina valorando su trabajo a 30 céntimos la hora”), los “salarios del management” (el “salario del mánager de un negocio”, que en este caso es una diferencia entre el salario del hombre y el del ama de casa) y por último los “beneficios” (*ibid.*, 160-161). En el caso de Margaret Reid, el tono del discurso es más ambiguo. Aunque se trata de uno de los primeros ejercicios académicos de economía del hogar, en ocasiones sus descripciones representan un manual de la empresarialización de las clases medias. Por ejemplo, hablando de la contabilidad del hogar, escribe que “los obstáculos para llevar una contabilidad pueden ser superados. Se puede seleccionar un sistema simple: un archivo que esté a mano para las facturas y los memorandos con el fin de que las entradas sean adecuadas una vez por semana; un rincón reservado para la mujer pueda trabajar en el registro de gastos” (Reid 1934, 236) y que “se puede establecer una regla general. No debe registrarse ningún detalle que no sirva a un propósito. El esfuerzo debe centrarse en reducir el tiempo y el trabajo que implica y conservar una contabilidad que ayude a planificar. Cuanto más simples sean las cuentas, más fácil será conservarlas en el tiempo” (*ibid.*, 236). En ocasiones este discurso es el discurso de las revistas de estilo (*lifestyle*) de los Estados Unidos de la época, que Reid incluye en su tratado económico: “Usado con cautela, un presupuesto puede mostrar limitaciones, los objetivos por cumplir y los instrumentos disponibles y permite, por tanto, construir un esquema mucho más racional para el control de las actividades de consumo... Su ventaja especial descansa en su capacidad de diseñar un esquema consciente y en vincular cada ítem concebido individualmente con el resto de ítems” (el artículo es de la revista *American Economic Life*; citado en *ibid.*, 230). Es decir, no se trata,

en todos estos casos, solamente de una proyección con fines académicos, sino más bien de un método con vocación divulgativa. Otro buen ejemplo de este cruce de discursos y caminos teóricos y prácticos lo encontramos en los textos (vinculados a la reforma social y a algunos movimientos eugenésicos) centrados en la eficiencia social de los individuos como encarnaciones de valor económico que analizamos en el Capítulo 1.2. Tanto en cuestiones relacionadas con la salud¹⁷⁰, el cuidado de los hijos y el valor del trabajo femenino en el hogar¹⁷¹ o en cuestiones relacionadas con la cuantificación social a diversos niveles (pobreza, educación o crimen)¹⁷². Por lo general, estos discursos sobre la administración eficiente de sí (que son la antesala, como hemos visto, del discurso de la eficiencia del CH) son una prolongación de los discursos sobre la eficiencia científica de las empresas. Lo vemos, por ejemplo, en el libro *How To Live*, de Irving Fisher y Eugene Fisk, que entre otras consideraciones (dedica el capítulo 1 al aire, el capítulo 2 a la comida, el capítulo 3 a los venenos, el 4 a la actividad, el 5 a una serie de consideraciones generales, teóricas y prácticas sobre la higiene personal y al final un anexo con cuestiones particulares (la higiene en el ejército, el alcohol, el tabajo...), dedica un capítulo al trabajo donde establece las proporciones correctas entre trabajo y ocio (Fisher; Fisk 1915/1921, 106), reflexiona sobre la duración de la jornada y la monotonía (*ibid.*, 109-110) y facilita toda una serie de consejos para un ocio sano, reproduciendo los estudios alrededor de la implantación del “five dollar day” (un aumento salarial condicionado a la buena conducta en la vida privada) de la Ford Company en la misma época¹⁷³. Una cita al final del libro resume bastante bien esta idea: “No hay mejor economía que mantener nuestra propia *capacidad de trabajo* [*to keep one’s working-power*]” (*ibid.*, 150) (entre otras cosas porque perder salud es perder capacidad adquisitiva — “en resumen, para la economía, una vida no higiénica es un despilfarro [*penny wise and pound-foolish*]”: *ibid.*, 150-151¹⁷⁴). Por lo demás, todos estos textos —pero también otros que hemos

¹⁷⁰ Cfr. para Irving Fisher, Bouk (2015, 143); para Dublin sobre el informe acerca del Economics of World Health (*ibid.*, 159)

¹⁷¹ Cfr. Para el tratamiento de los hijos y el papel de la mujer en el hogar en la obra de Dublin Bouk (2015, 159); para el tratamiento del cálculo del valor del hogar y de la mujer y su trabajo en Lotka (*ibid.*, 169); para el tratamiento de Bunzel —en el que estaba muy interesado Lotka— sobre “the cost of bringing up a child” (*ibid.*, 166)

¹⁷² Cfr. sobre el pauperismo: Cook (2017, 104); sobre políticas de salud, educación y crimen (*ibid.*, 107, 116, y 117) Como resumen Miller y O’Leary (1987, 248) a partir de las investigaciones de Rose sobre el “complejo psicológico”, “eugenics provided what might be termed a strategic link between a certain theory of social administration and a certain conception of human abilities”.

¹⁷³ Cf. para una exposición detallada de la estructura y los contornos de esta política fordista, nuestro artículo sobre el vínculo histórico entre salario, cuerpos e instituciones políticas: Jauregui (2019)

¹⁷⁴ Otro buen ejemplo lo encontramos en Miller, Rose (1990) donde presentan la contabilidad de sí como prolongación o correlato del taylorismo: “But Taylorism was not merely a cynical attempt to increase control over the workplace and maximize the rate of exploitation of the worker. Rather, it was one of a

mencionado en otros capítulos: Cairncross (1958; cf. *Anexo 4: Traducción*), Fisher et al. (1912) Dublin; Lotka (1930)—, que ofrecen un modelo de administración managerial de la vida, sobre todo privada, escrito en paralelo a la crítica schumpeteriana, representan un episodio central (directo, cuando se citan las obras; o indirecto, cuando se reproducen implícitamente sus argumentos) del discurso empresarial del capital humano.

2.

¿En qué medida el CH representa una aplicación discursiva de la revolución managerial que eclipsa al empresario innovador y creativo? O, dicho de otra manera, ¿en qué medida el “nuevo tipo de *homo oeconomicus* que tenemos delante y que se preocupa por cosas diferentes y actúa de manera diferente” al que se refiere Schumpeter (1943/2003, 160) es el sujeto del capital humano? A lo largo de este Apartado A hemos analizado la gestión eficiente del capital humano. Las condiciones de esta gestión consistían en la evaluación, distribución y asignación (*allocation* y *reallocation*) de recursos; también en el establecimiento de medidas fiables del riesgo y la incertidumbre en base al cálculo de costes y rendimientos; o, por ejemplo, en la elaboración —implícita— de un presupuesto y de registros contables; también en la asignación de posiciones, en tanto que el individuo que lo porta es un “decision maker” y el hogar una “decision unit”. Un buen resumen de estas disposiciones empresariales lo ofrece el propio Schultz en un par de artículos dedicados a analizar la capacidad empresarial de los individuos en las sociedades modernas: «The Value of the Ability to Deal with Desequilibria» (1975) y «Investment in Entrepreneurial Ability» (1980a). Esta capacidad, que Schultz resume como una “habilidad distributiva [*allocative*]” (1975, 827), es decir, como, la habilidad de “distribuir y redistribuir los recursos propios”, ya sea el tiempo, los bienes o el propio capital humano acumulado, forma parte (en tanto que *skill*) del capital humano. Tiene un valor y se acumula en stocks¹⁷⁵. Sus rasgos definitorios representan un buen contraste con el tipo empresarial schumpeteriano. “La habilidad de redistribuir”, escribe Schultz,

“no se restringe a los empresarios con negocios. La gente que ofrece en alquiler su trabajo y sus servicios o que son autónomos, están redistribuyendo sus servicios en

set of programmes articulated in the language of ‘efficiency’, entailing an alliance between macro-political aspirations and the powers of expertise” (*ibid.*, 19) “The labouring subject came into view as an object of knowledge and a target of intervention, as an individual to be assessed, evaluated and differentiated from others, to be governed in terms of individual differences” (*ibid.*, 20)

¹⁷⁵ En esto consiste, por lo demás, el artículo «Investment in Entrepreneurial Ability» (Schultz, 1980a) Como lo dice ya en la página 437: estas habilidades empresariales “are a part of the stock of human capital”.

respuesta a los cambios en el valor del trabajo que realizan. Así ocurre también con las amas de casa que entregan su tiempo y lo combinan con bienes adquiridos y servicios en la producción del hogar. O con los estudiantes, que redistribuyen su propio tiempo junto con los servicios educativos que adquieren como respuesta a los cambios en los ingresos esperados y a los cambios en el valor de las satisfacciones personales que esperan se deriven de su educación. Las oportunidades de consumo también cambian y en la medida en que el consumo puro implica tiempo, aquí la gente también redistribuye su propio tiempo en respuesta a las oportunidades cambiantes” (*ibid.*, 827).

Por otro lado, aunque “toda decisión empresarial en torno a la redistribución de recursos implica un riesgo”, el valor de este riesgo (que es la representación del valor económico de “lo que hacen los empresarios”) “les corresponde como una renta i.e. como una renta que es la recompensa por su ejercicio empresarial”. Es decir, su riesgo no representa el precio de una innovación, sino más bien un salario respecto a su capacidad organizativa: “esta recompensa *se recibe [this reward is earned]*” (Schultz 1980a, 443). De hecho, a esta habilidad empresarial se le puede llamar “capital organizacional” (*ibid.*, 438). Su razón de ser consiste en la gestión de lo existente para lograr equilibrio:

“Los individuos en situaciones y trayectorias vitales muy diversas desarrollan un comportamiento maximizador, que implica la redistribución de recursos para recuperar el equilibrio. Todos ellos son, en este sentido, empresarios. Pero el concepto estándar y el tratamiento que se le da a la categoría de empresario (...) se restringe a los hombres de negocios, excluyendo con ello a los trabajadores que redistribuyen sus servicios laborales y a las amas de casa, estudiantes y consumidores que acaban también redistribuyendo sus recursos” (Schultz 1975, 832).

Frente a esta universalización de la condición empresarial, que responde al hecho de que los individuos (“amas de casa, estudiantes, consumidores” y no sólo “granjeros y empresarios”) son capital e incorporan valor económico (“junto a los hombres de negocios, hay muchos otros individuos que en diferentes coyunturas de su ciclo vital son empresarios, cuya demanda en torno a lo que hacen depende de los cambios que caracterizan la dinámica concreta de una economía o que aquello que ofrecen [*supply*] depende del número y la habilidad y para los cuales el valor económico de sus servicios (inputs) es substancial”: Schultz 1980a, 438), *Socialism, Capitalism and Democracy* ofrece, por contraste, un relato contra la economización de los hogares que reproduce, uno a uno, los lugares comunes (contextuales y analíticos) del “utilitarismo” managerial del capital humano:

“En cuanto los hombres y las mujeres aprenden *la lección utilitaria* y se niegan a asumir los acuerdos tradicionales que su entorno social favorece; en cuanto adquieren el hábito de valorar las ventajas y desventajas individuales de cualquier curso acción posible —o,

como también podríamos decir, en cuanto introducen en su vida privada una suerte de *sistema* no articulado de *contabilidad de los costes* [*system of cost accounting*]— no pueden pasar por alto los altísimos sacrificios personales que los lazos familiares y especialmente la paternidad suponen bajo condiciones modernas, así como del hecho de que, al mismo tiempo (excepto en el caso de los granjeros y los campesinos), los niños dejan de ser activos económicos (...) La implicación de todo esto no disminuye sino que se agranda por el hecho de que el *balance contable* [*balance sheet*] está siempre incompleto o, quizás incluso, fundamentalmente equivocado. Para el más importante de los activos, la contribución hecha por los padres a la salud moral y física —hacia la ‘normalidad’, como podría decirse— sobre todo en el caso de las mujeres, escapa casi siempre al horizonte racional de los individuos que, tanto en su vida privada como pública, tienden a centrar la atención en detalles de relevancia utilitaria inmediata y miran con desdén la idea de las necesidades ocultas de la naturaleza humana o del organismo social” (Schumpeter 1943/2003, 157-158; cursiva nuestra)

La “lección utilitaria” que han aprendido ya los hogares de clase media americanos, que reduce la toma de decisiones a un cálculo de “ventajas y desventajas” individuales (dando lugar a un sistema de “contabilidad” de sí) y que convierte a los miembros de la familia en “recursos [*assets*]” es, para Schumpeter, un producto de la destrucción creativa del sistema capitalista. Lo interesante es que este nuevo contexto es, precisamente, el contexto del capital humano:

“Al mismo tiempo que el proceso capitalista, por virtud de las actitudes psíquicas que crea, atenúa progresivamente los valores de la vida familiar y elimina las restricciones conscientes que una tradición moral clásica situaría en el centro de un esquema de vida distinto, también implementa nuevos gustos. En cuanto a la falta de hijos [*childlessness*], la inventiva capitalista produce *métodos anticonceptivos* cada vez más eficientes que vencen la resistencia que el impulso más grande del hombre habría, de otra manera, ofrecido. En cuanto al estilo de vida, la evolución capitalista disminuye el deseo de y ofrece alternativas a el *hogar familiar burgués*” (*ibid.*, 158; cursiva nuestra)

Respecto al mismo objeto (en una frase: la transformación del hogar medio americano) el relato es diferente, y aquello contra lo que Schumpeter *reacciona* es aquello a partir de lo cual el capital humano *construye* su discurso empresarial. “El viejo modelo de hogar” frente a “el apartamento y el apart-hotel” (*ibid.*, 159), que recuerda a una empresa multifuncional; la “innovación” en la familia frente a su rutinización (*ibid.*, 132); la “aventura empresarial” frente a la “mera administración actual de un espacio heredado” (*ibid.*, 134); “el romanticismo de las antiguas aventuras comerciales” (*ibid.*, 132) frente al “trabajo de despacho y de comisión [que] tiende a reemplazar a la acción individual” (133); la “motivación burguesa” frente al “trabajo administrativo” (*ibid.*, 156). Estos contrastes, que explican también una diferencia de posiciones políticas (el conservadurismo clásico de Schumpeter frente al “neoliberalismo

progresista¹⁷⁶ del capital humano) y una diferencia de escuelas teóricas (la teoría económica austriaca y su definición de empresario frente a la tradición monetarista de Chicago, centrada en la elección racional) ayuda, además, a entender el marco simbólico del sujeto empresarial del que habla el capital humano.

En primer lugar, el discurso del capital humano no es un discurso sobre la innovación empresarial. Su proceso de valorización responde a cálculos cotidianos (coste-beneficio) dirigidos a la minimización del riesgo, a la elaboración rutinaria de inversiones cortoplacistas y a la planificación de estrategias de inversión de mayor alcance. Como hemos visto, reproduce la lógica del management científico, que se construye —tanto en Taylor (Díez Rodríguez 2014, 572-3), como en Schumpeter— por oposición al “management ordinario” que descansa sobre la iniciativa de los individuos. En segundo lugar, el discurso del capital humano no distingue entre la producción y la reproducción. Ambas son objeto de operaciones empresariales. La producción aventurera del empresario schumpeteriano, que no entra nunca en el hogar, desaparece. El capital humano traslada la “economía doméstica de la fábrica” (Charles Babbage) a la economía fabril de lo doméstico¹⁷⁷. En tercer lugar, el capital humano no reivindica lo auténtico, sino que —muy al contrario— describe al *mánager* que, *de hecho*, hay en cada individuo y el trabajo managerial que, *de hecho*, hay en cada hogar. No es, digamos, una ética sino una estética: un modelo de autogobierno económico de los individuos; un balance de las operaciones manageriales rutinarias y biográficas¹⁷⁸. La habilidad empresarial a la que se refiere Schultz, por ejemplo, no es una habilidad emprendedora. Muy al contrario, “empresarial” es el adjetivo de las actividades cotidianas (“la experiencia, la educación y la salud mejoran la habilidad empresarial”; Schultz 1980a, 448). En la medida en que produce un rendimiento y es producto de una gestión eficiente de los recursos, cuidarse —por ejemplo— es ya una acción empresarial. A diferencia de algunos

¹⁷⁶ Nancy Fraser (2017) «The End of Progressive Neoliberalism». Aún así, como ya hemos anotado en otra ocasión, el libro de Melinda Cooper (2017) es una prueba irrenunciable de la complementariedad de los discursos neoliberales y neoconservadores alrededor de la familia como estructura económica y social en la segunda mitad del siglo XX americano.

¹⁷⁷ Es decir, traslada el relato (elaborado, en este caso, a mediados del XIX) de la eficiencia en torno a la división interna del trabajo en la fábrica (división organizada por cualificación y fuerza en el desempeño de las tareas: Díez Rodríguez, 2014, 435 y ss) y una teoría (elaborada, en este caso, a mediados del XX) de la eficiencia en torno a la división interna del trabajo en el hogar (división organizada asimismo por la cualificación del capital humano en el desempeño de las tareas).

¹⁷⁸ No se encuentra, digamos, en las constelaciones descriptivas de un sujeto neoliberal abierto, arriesgado, creativo, flexible, polivalente, disponible, nómada, auténtico, carismático, empático, móvil, imprevisible, amigo o coach, ni es tampoco el segundo término de una serie de polarizaciones reconocibles, como por ejemplo, “fijeza/movilidad, rigidez/flexibilidad, sustancia/relación, unidad/diseminación, informalidad/formalismo, pasión/razón” (Fco. Vázquez, 2001, 165)

relatos austriacos (dirigidos a mostrar en qué medida “cada uno de nosotros es un emprendedor potencial”, Laval; Dardot 2015, 146), el discurso del capital humano relata un método pragmático. Además, todo lo que dice del individuo como objeto microeconómico lo dice también de la población como objeto macroeconómico —incluso al nivel de sus “deseos y aspiraciones” más básicas¹⁷⁹—. En el primer caso, el discurso del capital humano expresa un método de gestión económica autobiográfica; en el segundo caso, un método de gestión externo de las biografías.

En base a estos contrastes, podemos decir que, en paralelo al discurso emprendedor e innovador del empresario schumpeteriano, la «ontología gris»¹⁸⁰ del capital humano representa el capítulo cerrado (sistemático) de un discurso de empresarialización de las clases medias en clave managerial. Este contraste, además de ser relevante como documento histórico, ofrece una clave de interpretación respecto a algunos relatos sobre la subjetividad del neoliberalismo. Por lo general, la crítica del neoliberalismo y la crítica (hable o no del capital humano) de los modelos de subjetivación neoliberal no reconocen la configuración de los relatos empresariales —que hemos analizado— como *dos* relatos contrapuestos. Los motivos son más o menos evidentes. Por un lado, porque gran parte de la crítica es de inspiración weberiana y —por consiguiente— reproduce las categorías y el tono de la escuela austriaca (lo que Jamie Peck denomina “altos pronunciamientos eclesiásticos” frente a “la lógica parsimoniosa de la Escuela de Economía de Chicago”: 2012, xiii), respecto a la cual Schumpeter (y el “Schumpeter *revival*” de los economistas austríacos posteriores al que se refiere Dieter Plehwe 2020) es un puente teórico natural. Es el caso, por ejemplo, de Dardot y Laval (2015), de Boltanski y Chiapello, (2002) o de William Davies (2014). Por otro lado, porque gran parte de la crítica toma como objeto textual privilegiado para la comprensión del sujeto del neoliberalismo la literatura del neo y el self-management de la década de 1990, que reproduce en el ámbito de los Recursos Humanos algunos de los adjetivos de la crítica schumpeteriana (creatividad, autenticidad, aventura, innovación, crítica a la rutina y al management de la primera mitad del siglo XX, etc.). El ejemplo más claro es, de nuevo, Boltanski y Chiapello, pero también, del lado foucaultiano, la escuela inglesa de los “estudios

¹⁷⁹ “But the wide interest the question has aroused [la pregunta por la influencia de la calidad de la mano de obra en el crecimiento económico, es decir, la pregunta por el CH] indicates much more than academic curiosity. It reflects the *desires and aspirations* of people throughout the world —people anxious to add weight to their demands for action against disease and illiteracy by showing that such action is not only humanitarian, but will make a major contribution to economic growth as well” (Mushkin 1962a, 129; cursiva nuestra)

¹⁸⁰ Parafraseamos el título del célebre libro de Jean Luc-Marion, *Sobre la ontología gris de Descartes*.

sobre gubernamentalidad”. Así, por ejemplo, en «Governing Economic Life», Miller y Rose (1990, 25) definen a los “empresarios de sí mismos” en base a los rasgos del nuevo “estilo de vida” creativo y de “autonomía personal” que incluyen los procesos de psicologización del trabajo del neo-management: “Para el self emprendedor, el trabajo ya no es necesariamente una restricción a la libertad del individuo de satisfacer su potencial alcanzando autonomía, desarrollando su creatividad o siendo responsable. El trabajo es un elemento esencial en el camino de la auto-realización. Ya no hay ninguna barrera entre lo económico, lo psicológico y lo social. El gobierno del trabajo pasa ahora por los empeños psicológicos de todas y cada una de las realizaciones individuales” (*ibid.*, 27). En la misma línea, Rose (1996) explica el contrato de trabajo en términos terapéuticos (“nos hará mejores trabajadores al mismo tiempo que nos hará mejores yoes [*selves*]. Así, la terapia puede proporcionar a cada uno de nosotros liberarnos de nuestras cadenas psíquicas”: *op. cit.*, 158), una idea también presente en André Gorz (2001, «La personne devient une entreprise»), que explica “la producción de sí” del capital humano como un proceso dirigido a “adquirir, desarrollar, enriquecer una serie de capacidades de disfrute [*jouissance*], de acción, de comunicación, de creación, de cognición, etc., como fines en sí mismos” (*op. cit.*, 62-3). En una línea parecida, la magnífica revisión de la literatura de gestión de la década de 1990 que realizan Boltanski y Chiapello (2002) los lleva a identificar el nuevo espíritu del capitalismo con los discursos de la “realización personal”, la “verdadera autonomía (...) basada en el conocimiento de uno mismo y en [el] pleno desarrollo” (*op. cit.*, 140-1) y otras cualidades adjetivadas del éxito¹⁸¹, en contraste no sólo con el empresario burgués propietario de una empresa familiar (el primer espíritu), sino también con el director o mánager asalariado de la empresa “industrial, centralizada y burocratizada” (*ibid.*, 58) orientada a la producción en masa (segundo espíritu)¹⁸². En cualquier caso, nuestra propuesta de análisis sobre la

¹⁸¹ “La autonomía, la espontaneidad, la movilidad, la capacidad rizomática, la pluricompetencia, la convivencialidad, la apertura a los otros y a las novedades, la disponibilidad, la creatividad, la intuición visionaria, la sensibilidad ante las diferencias, la capacidad de escucha con respecto a lo vivido y la aceptación de experiencias múltiples, la atracción por lo informal y la búsqueda de contactos interpersonales”, cualidades del éxito que a Boltanski y Chiapello les parecen “sacadas directamente del repertorio de mayo de 1968” (2002, 149)

¹⁸² La descripción de este segundo espíritu es, por lo demás, muy buena. Se trata de un segundo momento caracterizado por “la existencia de directores asalariados y el desarrollo de las categorías de técnicos, de organizadores [así como de] la constitución —en Francia— de la categoría de los cuadros” y, en definitiva, “por una disociación de la propiedad del capital y del control de la empresa (...) y por la aparición de un nuevo capitalismo animado por un espíritu de justicia social” (Boltanski; Chiapello, 2002, 59). Otra forma de expresarlo: “...el nacimiento de la gestión empresarial [*management*] acompañó, a principios del siglo XX, al surgimiento de ese nuevo cuerpo social de directores y administradores asalariados (designados posteriormente con el término de manager o cuadro, en el caso francés) al cual progresivamente se le fue transfiriendo la gestión operativa de las grandes empresas, quedando los propietarios relegados al papel de accionistas, salvo aquellos que, a su vez, decidieran convertirse ellos mismos en dirigentes asalariados.

dimensión «gris» (cotidiana, pragmática y managerial) del sujeto del neoliberalismo no pretende cuestionar la capacidad descriptiva de los relatos austríacos y de gestión neomanagerial (de los cuales, en parte, el CH representa un antecedente formal) respecto al estudio de las sociedades contemporáneas. Muy al contrario, nuestro análisis sugiere la ampliación —a partir del análisis del capital humano y su discurso empresarial como *correlato* en tensión (teórica y práctica)¹⁸³ con el discurso del emprendimiento creativo— del significado de dos significantes: el de neoliberalismo y el de sujeto neoliberal.

(...) La gestión empresarial, presentada como la sistematización e inscripción en reglas de conducta de carácter general de las prácticas forjadas en el seno de las empresas, ha permitido poco a poco la profesionalización de la función de cuadro. Henri Fayol, considerado como uno de los padres fundadores de la disciplina, deseaba poner a punto una ‘doctrina administrativa’ que permitiese, por un lado, la afirmación de la gestión empresarial como una profesión con sus propias reglas (...) y, por otro, abrir una vía para su enseñanza profesionalizada” (*ibid*, 100)

¹⁸³ Una tensión que Bröckling expresó (sin referirse en este caso explícitamente al CH) perfectamente como tensión *en el interior* de sujeto: “Por un lado, se espera del self emprendedor que sea un economista de su propia vida al estilo de un contador calculador matemático de los costos y beneficios; por otra parte, un genio motivacional que en forma permanente ambiciona nuevos altos rendimientos y escenifica un constante juego pirotécnico de ideas creativas. En forma paralela se lleva a cabo el autodisciplinamiento y el automantenerse entusiasta, lo que, sin lugar a dudas, explica la obvia incoherencia de los programas que promueven en forma simultánea ambos modos de optimización” (Bröckling 2015, 84)

Apartado B: El lenguaje del capital.

Introducción al apartado B.

“The very concept of human capital was alleged to be demeaning because it treated people as machines”

Becker, «Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior» (1993, 640).

“La llamada «teoría» del capital humano es, desde luego, un ejemplo perfecto de programa de investigación: no se puede reducir a una única teoría, ya que de hecho es una aplicación de la teoría estándar del capital a ciertos fenómenos económicos” (Blaug 1976, 828-829). Esta cita de Mark Blaug, uno de los economistas e historiadores de la economía más importantes de la segunda mitad del siglo XX, representa un buen inicio para un análisis del *capital* del capital humano. Ciertamente, decir “capital humano” es decir “teoría estándar del capital” aplicada “a ciertos fenómenos económicos”; por lo mismo, decir “teoría del capital humano” es decir “programa” del capital humano, y decir “teoría estándar del capital aplicada a ciertos fenómenos económicos” es decir teoría “que no se puede reducir a una única teoría aplicada a ciertos fenómenos económicos”. Aún así, la cita puede ser completada. Decir “estándar” es decir, seguramente, neoclásica y decir “ciertos fenómenos económicos” es decir “ciertos fenómenos económicos” en torno a aquello que determina la especificidad de la aplicación de la “teoría estándar del capital”: que es humano. La cita, entonces, podría quedar de la siguiente manera: la llamada teoría del capital humano es, desde luego, un ejemplo perfecto de programa de investigación: no se puede reducir a una única teoría, ya que de hecho es una aplicación de la teoría *neoclásica* del capital a ciertos fenómenos económicos que rodean al *sujeto*. Las dos partes de esta definición (teoría neoclásica del capital y aplicación subjetiva) resumen el espacio al que dedicaremos este apartado —la analogía individuo-capital— y las preguntas que lo forman —¿en qué consiste el capital del capital humano?, ¿qué dice del sujeto una teoría que lo describe desde la perspectiva del capital?—

Acerca de este espacio hemos dicho ya (en relación con el vínculo que puede establecer con el sujeto) una cosa importante. No es lo mismo ser capital respecto a otro que serlo respecto a uno mismo. A esta dualidad de sentidos se le puede superponer una dualidad de significados también presente en los textos de la ciencia económica: no es lo mismo entender el capital

en tanto que bien de capital físico que entenderlo en tanto que fondo de dinero disponible. [Sobre la construcción de esta dualidad de sentidos de la categoría capital en la historia del pensamiento económico, cf. *Anexo 3: La dualidad de sentidos de la categoría «capital» y su aplicación a la categoría «capital humano»*]. Y, aplicado al capital humano, no es lo mismo pensar al individuo como medio de producción que pensarlo como la serie de sus rendimientos. Esta segunda variación, que hace referencia a los ciclos de acumulación del capital humano (capítulo 9) está implícita en la teoría. La primera, en cambio, fue referenciada en varias ocasiones. Así, Mincer, en una carta personal a Schultz citada por este último en otro artículo de principios de 1970, escribe:

“Es fascinante y paradójico pensar que el crecimiento y extensión de la acumulación de capital humano por parte de los trabajadores signifique que se han convertido en capitalistas incluso en los países ‘comunistas’. Al mismo tiempo, en los países ‘capitalistas’, este tipo de acumulación de capital está fuertemente subvencionada y dirigida por el Estado. Así, en el primer caso, el Estado está promoviendo la *propiedad privada de esos medios humanos de producción*, mientras que, en el segundo caso, el Estado está subsidiando la *propiedad privada del capital humano*” (Schultz 1972, 6; cursiva nuestra).

Es decir, el individuo es un capitalista porque es propietario de un medio de producción (formado por “conocimiento y habilidad”)¹⁸⁴. Y este medio de producción es él mismo. Por otro lado (o, además), este individuo que es un medio de producción *produce* ese medio de producción (que es él mismo). Es algo que también dice, entre líneas, Schultz (1962, 1) y que se corresponde con el proceso de *autoproducción* y autogestión del capital humano que hemos analizado en el anterior apartado:

“La siguiente hipótesis es que las capacidades económicas del hombre son, predominantemente, *un medio de producción producido [a produced means of production]* y que, a excepción de algunos casos de renta pura (en salarios) por diferencias en habilidades heredadas, la mayor parte de las diferencias en ingresos son una consecuencia de las diferencias en las cantidades que se han invertido en los individuos” (cursiva en el original).

Lo que —en el fondo— Mincer y Schultz (y quizás Foucault cuando, en la clase del 14 de marzo de 1979, escribe que el capital humano es un empresario de sí porque es “su propio capital, su propio productor, la fuente de [sus] ingresos”: 2009, 228) anuncian es que el

¹⁸⁴ Y, como anota Schultz a continuación, obviar que de esta nueva posesión se deriva una nueva posición subjetiva (sociológica y simbólica) es como obviar que del viejo esquema de Marx se deriva una vieja ideología.

individuo es *su* propio medio de producción. Y, además, que es propietario de ese medio. Esto presupone al menos tres cosas: que es propietario de capital, que es propietario de sí mismo y, sobre todo, que ese capital que posee es él mismo¹⁸⁵. Es, por tanto, un capitalista en tanto que medio de producción *para* sí mismo (como ya hemos visto): es una máquina que produce su propio capital. Pero es también, como hemos visto (y como veremos a continuación en detalle), un medio de producción *para* un capitalista: es una máquina que produce (para otro) en condiciones capitalistas¹⁸⁶. “Máquina” es, además, una de las palabras más utilizadas para expresar este sentido. Así, Hodges se referirá a las habilidades como “máquinas invisibles” (citado en: Tortajada 1977, 110) y Ben-Porath (1967, 353 y 363) hablará explícitamente del capital humano como un concepto “análogo al de máquina”. Por lo demás, esta analogía es previa a las teorías del capital humano. Marx, por ejemplo, la utiliza en un doble sentido aplicado a la fuerza de trabajo. Por un lado, desde el punto de vista del capital y de su personificación —el capitalista—, la fuerza de trabajo cumple la función de “instrumento de producción autoconsciente” (Marx 2017, Libro I, 662). Así, Marx escribe, por ejemplo, que “[el capital] escamotea tiempo de las comidas y, cuando puede, las

¹⁸⁵ Por otro lado, podría decirse que estos tres pasos de la argumentación —que es propietario de capital, que es propietario de sí mismo y que este capital es él— se corresponden con tres tradiciones de pensamiento económico y filosófico: la tradición marxista de la propiedad de los medios de producción, la tradición liberal de la autopropiedad (Locke, por ejemplo), y la tradición de las propias TCH o tradición neoclásica.

¹⁸⁶ De hecho, el individuo no es capitalista respecto a ningún otro, pero sí hay otros que son capitalistas respecto al individuo (es un medio producción para otro poseído por ese otro). Aquí ya está incluida, además, la otra dualidad a la que acabamos de hacer alusión: además de una máquina (un bien de capital, un medio de producción) es también el rendimiento de la máquina (un flujo o fondo de capital). Es (digamos) un capital doble: un activo y un pasivo. Y ambas hacen capital al capital humano o (lo que es lo mismo) al humano ser una forma de capital: el hecho de que es, por un lado, un activo o medio de producción y, al mismo tiempo, el pasivo de ese activo (un fondo acumulable y acumulado: una serie de rendimientos). Es (en fin), la máquina y el dinero incorporado en la máquina. Las habilidades y aquello que rinden y con lo que se financian las habilidades. Aunque parezca (y sea) complicado y ambigüo, todas estas opciones pueden resumirse de la siguiente manera. En primer lugar, el individuo es un capital (para otro) que produce capital (para otro). Es decir, el individuo es un bien de capital en el ciclo económico o —si queremos— el individuo es una tecnología que se vende en el mercado laboral. Esta posición es la del papel social que cumple el individuo en condiciones capitalistas: es un capital (para otro) que rinde (para otro). Y es la posición presente en las estimaciones macroeconómicas (el capital no tangible de un territorio rinde económicamente para ese territorio), pero también en la literatura managerial (el capital humano de una empresa es el motor económico de esa empresa) y en algunos textos de la literatura primaria (el capital educativo contribuye al capital humano y al capital general de un Estado). Por otro lado, la segunda y la cuarta conjugación pueden resumirse de la siguiente manera: *el individuo es un capital que produce su propio capital*. Es decir, el individuo es un bien de capital respecto a sí mismo porque obtiene lo que rinde o —si queremos— el individuo es una tecnología que produce un capital del que se beneficia. Esta posición ya no representa la posición del capital en un ciclo económico, sino en un ciclo que empieza y termina *en* el individuo. Tanto el objeto como el sujeto de este ciclo son uno. Todas estas conjugaciones muestran la ambigüedad del factor capital en el capital humano. Son, sobre todo, muestras (más o menos ordenadas) de la ambigüedad que atraviesa los textos que describen el capital humano y, sobre todo, de aquello que —en el fondo— describen: un sujeto. Con ello no pretendemos deshacerla, sino (muy al contrario) representarla.

incorpora al proceso de producción mismo, de tal manera que al obrero se le echa comida como si él fuera un medio de producción más, como a la caldera carbón y a la maquinaria grasa o aceite” (*ibid.*, 332). Por otro lado, Marx también anota que, respecto del esquema general de la reproducción del capital, el consumo del obrero es siempre productivo, igual que el mantenimiento de una máquina (*ibid.*, 661). Y, por último, que los movimientos del trabajador en la manufactura lo asimilan, en su corporeidad, a una máquina¹⁸⁷. La analogía era más o menos habitual en la época. Así lo recoge el propio Marx (con algo de ironía), por ejemplo, en su comentario a las declaraciones de Edmund Potter, antiguo presidente de la Cámara de Comercio de Mánchester y “vocero selecto de los fabricantes algodoneros”, que distinguiría entre maquinaria muerta y maquinaria viva o humana (*ibid.*, 663-666). O, en un artículo de *El Times*, que cita también con tono irónico: “Hemos de confesar que, a nuestro juicio, no ‘vale la pena’ y ni siquiera es posible conservar en orden la maquinaria humana, esto es, aceitarla y guardarla bajo llave hasta que se la necesite (...) Además, la maquinaria humana, como se advierte a simple vista, es capaz de soltar por sí misma el vapor y estallar, provocando un lío infernal en nuestras grandes ciudades” (*ibid.*, 666). Aún así, todas estas máquinas humanas son diferentes a la máquina que representa el capital humano. La analogía de Marx, por ejemplo, hace referencia a una subjetividad maquinizada (por ello se puede leer en los *Grundrisse* —como se encargan de recordar a menudo algunos autores postoperaístas— “...siendo el capital fijo el hombre mismo”: 2007, Vol. II, 236). En cambio, como puede intuirse ya, la máquina del capital humano es máquina porque tiene, también respecto a sí mismo, el *poder* del capital.

Por lo demás, que el capital humano sea una máquina para otro al tiempo que una máquina para sí mismo refleja una tensión en la teoría y en las críticas a la teoría. Como mostraremos en el Capítulo 7 —La crítica del sentido crítico— y en el Capítulo 8 —La analogía entre el capital humano y la fuerza de trabajo—, esta tensión proviene, en primer lugar, de la crítica neoclásica al ordenamiento social de la sociedad capitalista que registra la economía política. Es decir: de la crítica al carácter de mercancía de los individuos en el intercambio laboral. En segundo lugar, como mostraremos en el capítulo 10 —Los mercados del capital humano—, esta tensión proviene también del hecho de que toda participación del capital humano en el mercado laboral está mediada por su autoproducción como capital. Es decir: del hecho de que todo “para otro” se construye a partir de un “para sí”. Por lo demás, en el capítulo 9 —

¹⁸⁷ La analogía en *El Capital* es doble: por un lado, el obrero colectivo es *como* la maquinaria; por otro lado, el obrero individual es *como* una pieza de esa máquina. Cf. Marx, 2017, Libro I, 424 y ss.

La capitalización del capital— analizaremos las representaciones de la vida del capital humano como proceso cíclico de acumulación de capital.

Capítulo 7. La crítica del sentido crítico.

“The question is not whether all men will ultimately be equal —that they certainly will not— but whether progress may not go on steadily if slowly, till the official distinction between working man and gentleman has passed away; till, by occupation at least, every man is a gentleman. I hold that it may, and that it will”

Alfred Marshall, «The Future of the Working Classes» (1873, 102)

Hay dos espacios —entre discursivos y prácticos— en que se puede ver esta tensión. En primer lugar (7.1), en la crítica neoclásica a la consideración de los seres humanos como mercancía o capital en el sistema de producción capitalista, presente en autores como Alfred Marshall o Gary Chamberlain. En segundo lugar (7.2) en la prolongación de esta crítica en las teorías del capital humano, que se expresa en la imposibilidad (teórica y moral) de que el capital humano incorporado en los individuos se pueda vender o intercambiar.

7.1 La crítica neoclásica de Alfred Marshall y Gary Chamberlain

Recordemos los dos sentidos de la conjugación “capital humano”. En ambos casos, el individuo se considera una forma de capital porque rinde rendimientos económicos. En el primero —o “para otro”—, el sujeto de ese capital es el individuo, pero su objeto (aquello hacia lo que rinde) está fuera del individuo. En el segundo —o “para sí”—, sujeto y objeto coinciden¹⁸⁸. Como también hemos visto, el sentido gramatical de este último es una *novedad* respecto al sentido que establece la economía política clásica. Además, como hemos sugerido, entre estas gramáticas hay una *tensión* consustancial. Pues bien, la obra de Alfred Marshall, padre de la crítica a la economía clásica y padre teórico del marginalismo y de gran parte de los economistas vinculados al Departamento de Economía de Chicago, expresa perfectamente este conflicto y esa novedad gramatical con una crítica.

¹⁸⁸ Por otro lado, este mismo sentido se puede expresar con el vocabulario de la inversión (aunque no necesariamente, pues hemos visto que en el caso de Fisher no está presente), pero invirtiendo los términos: además de objeto de la inversión (aquello en lo que se invierte y que también es reconocible en el sentido del capital para otro), el individuo es su sujeto (el que la realiza).

La crítica empieza a esbozarse hacia la mitad de sus *Principles of Economics* (primera edición: 1890)¹⁸⁹. Por un lado, escribe: “de todos los tipos de capital, el que más valor tiene es el que se invierte en los seres humanos” (Marshall 1961a, 564; VI, iv, 3). Y, en nota al pie de la misma página, sugiere que esa misma asimilación del individuo al capital (y el consiguiente cálculo de su valor como capital) es “ingenua” (*ibid.*, 564, nota). Unos capítulos más tarde, se comprueba que esta pequeña crítica proviene de una crítica mayor: “si se observa desde un punto de vista abstracto y matemático”, la posición de Irving Fisher es “incontestable. Pero parece preocuparse poco por la necesidad de tener discusiones *realistas* sin perder contacto con el lenguaje del mercado” (*ibid.*, 787-788; App. E, 2). Es decir: pensar al individuo desde el capital es pensarlo por una posición en el mercado que, de hecho, *no* ocupa. El mercado no hace del individuo un capital. Esto es irreal. Y esto es algo que la ampliación fisheriana pasa por alto. Schultz (1959, 111) resume el problema perfectamente: “Los hombres libres no están a la venta y por ello el concepto de capital vinculado al mercado de Marshall tuvo el efecto de excluir todo capital que se pueda convertir en una parte integral de los individuos”. Y Kiker, en la genealogía que citamos en otra ocasión (1966, 487), hace lo mismo: “él [Marshall] menospreció la noción como ‘irrealista’, en la medida en que los seres humanos no son mercantilizables [*marketable*]”. El problema es, por tanto, de representación. Hablar de un humano capital no representa al individuo de la economía; más aún porque esa economía se define por la imposibilidad de que el individuo ocupe la posición del capital. Es algo que intenta aclarar más o menos al principio de la obra:

“El primer punto al que debemos dirigir nuestra atención es al hecho de que los agentes humanos de producción no se compran y se venden como maquinaria, mientras que otros agentes materiales de producción sí lo hacen. El trabajador vende su trabajo, pero él es propietario de sí mismo [*he himself remains his own property*]: los que se hacen cargo de los gastos de criarlo y educarlo [*rearing and educating*] reciben muy poco de lo que se paga por sus servicios en los siguientes años” (Marshall 1961a, 560-561; VI, iv, 2).

Y es, seguramente, el motivo por el cual eliminó el siguiente párrafo a partir de la quinta edición (1907) de sus *Principles*:

“Casi todas las definiciones modernas de capital incluyen, como ha hecho la nuestra, el crédito empresarial y bienes personales externos similares que tienen valor de cambio: pero muchos escritores van más allá e incluyen el capital Personal. Ya hemos definido

¹⁸⁹ Citamos por la edición crítica en dos volúmenes (Marshall 1961a y 1961b) de MacMillan para la Royal Economic Society, que sigue la octava edición de la obra, publicada en 1920 y la complementa con las modificaciones sucesivas en las anteriores ediciones.

la riqueza Personal, en primer lugar, como el conjunto de las energías, facultades y hábitos que contribuyen directamente a la eficiencia industrial de los individuos y, en segundo lugar, como la serie de sus conexiones empresariales y sus asociaciones, sean del tipo que sean. El primer grupo consiste en los bienes internos y el segundo en los bienes externos; pero ambos son productivos y, por tanto, si deben ser reconocidos como riqueza, deben ser reconocidos asimismo como capital. Así, la riqueza Personal y el capital Personal son convertibles (...) Es mejor asumir que el término ‘capital’ tomado en sí mismo incluye solamente los bienes externos; pero no hay que oponerse a un uso ocasional ampliado del término en el cual se diga explícitamente que incluye al capital Personal” (Marshall 1961b, 204-205)¹⁹⁰

El individuo no es capital porque no se intercambia como el capital. No es mercancía y por eso no puede considerarse capital fijo (su posición en el esquema económico es otra). El objeto de la crítica es, por tanto, aquel primer sentido del vínculo capital-individuo (el del capital para otro). La presencia de ese mismo sentido del vínculo en Adam Smith o en Marx, no es más que un reconocimiento de la posición (de capital) del individuo en el intercambio capitalista. Y esto es lo que critica Marshall. Pero no sólo. Encontramos la misma crítica en el economista Gary Chamberlain (1967, 207-208), para quien el sintagma capital humano supone la consumación de la “conversión del trabajo en mercancía” y, por tanto, del individuo, lo cual es “ilógico (...) y socialmente peligroso”¹⁹¹. O, por ejemplo, en Thorstein Veblen (1908, 115), que escribe lo siguiente: “una definición útil de capital, una que pueda hacerse cargo del concepto en su realidad práctica, tal y como figura en las formas de pensar de los hombres de negocios, no incluirá a las personas...Y en relación al hecho de que un hombre de negocios capitalice a otras personas, la ley no lo permite, ni siquiera en la forma de la servidumbre por deudas [*peonage*]”. Por lo general, se trata de un motivo recurrente en las disquisiciones sobre la posible identificación de los individuos con una forma de capital. Así, por ejemplo, el político y economista australiano William Westgarth escribe en su *Science of Capital and Money* (1875) que si bien “el trabajo puede ser riqueza o capital... sólo cuando es trabajo forzoso o servil [*bonded*] y, por tanto, se convierte en un objeto de valor intercambiable. Es en este sentido que un esclavo es realmente capital, pero no un hombre

¹⁹⁰ A partir de la quinta edición (ya no en el Capítulo IV, “Income, capital”, sino en el Capítulo II, “Wealth”) el párrafo será substituido por el siguiente: “Pursuing the lines of Adam Smith, and followed by most continental economists, we may define *personal wealth* so as to include all those energies, faculties and habits which directly contribute to making people industrially efficient; together with those business connections and associations of any kind, which we have already reckoned as part of wealth in the narrower use of the term (...) Confusion would certainly be caused by using the term ‘wealth’ by itself when we desire to include a person’s industrial qualities. ‘Wealth’ simply should always mean external wealth only. But little harm, and some good seems likely to arise from the occasional use of the phrase ‘material and personal wealth’” (Marshall 1961a, 57-58)

¹⁹¹ Si bien hace referencia a episodios jurídicos como la Clayton ACT de 1914 contra la consideración del trabajador como mercancía, el orden de su crítica es sobre todo moral.

libre. El trabajo crea riqueza, pero a excepción de los varios tipos de servidumbre [*bonded forms*] a los que ya he hecho referencia, no es en sí mismo riqueza... Un esclavo es un sujeto claramente mercantilizable [*marketable*] y es capital, pero un agente libre no” (citado en: Hodgson 2014, 9). Igualmente, Fisher escribe al principio de su *The Nature* (1906/1919, 5) que “toda riqueza móvil (excepto el hombre mismo) la podemos llamar mercancía. Un tercer grupo incluye a los seres humanos —no sólo a los esclavos que son propiedad de otros seres humanos, sino también a los hombres libres que son sus propios dueños. Es cierto que los hombres libres no suelen incluirse en estas clasificaciones”. El problema —como en Marshall y, como veremos, como en las TCH— está en el propietario de la propiedad que es el capital humano. La paradoja es que los individuos, “aunque son (...) los propietarios de la riqueza son también, a su vez, objetos en propiedad” (*ibid.*, 323). Aún así —sugiere Fisher— hay una pequeña diferencia léxica, pues a diferencia de las sociedades esclavistas, “la mayoría de los trabajadores de la sociedad moderna son *alquilados*” (*ibid.*, 6).

Frente a este sentido *clásico* criticado, el propio Marshall se acerca en algunos textos a un nuevo sentido (*neo-clásico*) del vínculo, que pone en relación el talento o la habilidad (el individuo) con los salarios (el capital). Es el caso del siguiente texto:

“El auge de la ilustración [*enlightenment*] en general y del sentido de la responsabilidad hacia los jóvenes ha hecho que una gran parte de la nueva riqueza de la nación se deba más a la inversión en *capital personal* que a la inversión en capital material. Los efectos de esto han sido el notable aumento de la oferta de habilidades formadas, que ha aumentado mucho los dividendos nacionales, y el aumento de los ingresos medios de todos los individuos: pero también le ha quitado a estas habilidades formadas gran parte del valor de escasez que solían poseer, y ha disminuido sus ingresos asociados no absolutamente pero sí hacia la media general; y ha provocado que muchas profesiones que hasta hace no mucho contaban como cualificadas (y que hoy en día siguen contando como tal) se igualen al trabajo no cualificado en lo que a los salarios se refiere” (Marshall 1961a, 681-682; VI, xii, 9)

La gramática es bien distinta. Expresa un vínculo subjetivo entre talentos y rendimientos (entre “habilidades formadas” e “ingresos”; entre el trabajo “cualificado” y los “salarios”; es algo, además, que Becker recordó en algunos de sus libros¹⁹²); cambia la analogía entre el individuo y el capital material (ya no es algo que se intercambia sino algo en lo que se

¹⁹² “A. Marshall was clearly aware of specific talents and their effect on wages and productivity: “Thus the head clerk in a business has an acquaintance with men and things, the use of which he could in some cases sell at a high price to rival firms. But in other cases it is of a kind to be of no value save to the business in which he already is; and *then his departure would perhaps injure it by several times the value of his salary*, while probably he could not get half that *salary elsewhere*”. Becker (1964/1993, 44, nota).

invierte¹⁹³); desaparece la referencia al espacio externo, objetivo, del mercado. Esta es, precisamente, la gramática de las teorías del capital humano¹⁹⁴.

La paradoja respecto a la labor genealógica de las biografías conceptuales del capital humano es más o menos evidente. Al incluir como referentes del capital humano a Adam Smith o a Petty, la genealogía hegemónica proyecta sobre el capital humano todo el sentido clásico (criticado por Alfred Marshall) y oculta su sentido neoclásico (en parte iniciado por el mismo Marshall), que es su verdadera aportación. El univocismo de las genealogías (no sólo de la de Kiker, sino también de la de Schultz y de economistas posteriores como Lewin 2011a, 193 y ss) oculta un sentido del capital humano. Y, al ocultarlo, determina su comprensión (precisamente: su sentido). Es decir, lo identifica con una parte de lo que es, pero no con *todo* lo que es¹⁹⁵. Dicho de otra manera: hace del capital humano una expresión más de un vínculo ya presente (por ejemplo) en Marx¹⁹⁶. El error (fruto, seguramente, de querer avalar intelectual y políticamente un sintagma controvertido, es decir, de querer naturalizarlo) es concluir, como hace Kiker, que “en resumen, tratar a los seres humanos desde el marco analítico del capital no es, de ningún modo, una novedad” (1966, 496).

7. 2 La crítica en las teorías del capital humano.

Encontramos una prolongación de esta misma tensión en los propios textos de las teorías del capital humano. En este caso, no se trata de una crítica sino más bien de la constatación (hasta cierto punto tautológica) de un imposible teórico y moral. En uno de sus libros sobre

¹⁹³ “The motives which induce a man and his father to *invest* capital and labour in preparing him for his work as an artisan, as a professional man, or as a business man, are similar to those which lead to the investment of capital and labour in building up the material plant and the organization of a business. In each case the investment (so far as man's action is governed by deliberate motive at all) is carried up to that margin at which any further investment appears to offer no balance of fain, no excess or surplus of utility over ‘disutility’; and the price, that is expected as a reward for all this investment, is therefore a part of the normal expenses of production of the services rendered by it” (Marshall 1961a, 619; VI, viii, 5)

¹⁹⁴ De nuevo, por si acaso, es importante no pasar por alto que las TCH conservan también ese primer sentido clásico (aunque con variaciones, como veremos en los siguientes capítulos). Sólo decimos que su especificidad, *por contraste*, está en el segundo.

¹⁹⁵ En cierto modo, la paradoja es mayor aún. Lo que se dice que era y lo que se dijo que iba a ser antes de que fuera (como vimos en Marshall), determina lo que se dice que es el capital humano. Precisamente, la crítica de Marshall ofrece una prueba (*avant la lettre*) de lo que será la comprensión unívoca del capital humano. Lo que critica Marshall es lo que no será (o lo que no será solamente) el capital humano.

¹⁹⁶ Por eso podemos decir, por ejemplo, que algunas de las críticas morales al capital humano que hemos anotado hasta ahora son, en el fondo, críticas a Marx y a Adam Smith. El escándalo de la crítica de Chamberlain (1967) o de los comentarios de Veblen es, por tanto, un escándalo erróneo y mal dirigido, porque es el escándalo que produce la propia economía clásica.

capital humano de principios de 1970, Schultz interrumpe el recorrido de sus ejercicios lógicos y matemáticos para escribir:

“La seña distintiva del capital humano es que es parte del hombre. Es humano porque está incorporado [*embodied*] en el hombre, y es capital porque es una fuente de satisfacciones futuras o de ingresos futuros (o de ambos). Allí donde los hombres son agentes libres, el capital humano no es un activo negociable, en el sentido de que pueda ser vendido. Sin duda, puede ser adquirido, pero no como un activo o un recurso [*asset*] que se obtiene en el mercado, sino, simplemente, invirtiendo en uno mismo. De aquí se sigue que nadie se puede separar del capital humano que posee. Cualquier individuo debe siempre acompañar a su capital humano, tanto si lo utiliza en la producción como si le es útil en el consumo...” (1971a, 48-49, 161)

El capital humano, por tanto, “no es un activo negociable que pueda ser vendido”. Asimismo, “nadie se puede separar del capital humano que posee”. Aunque la deducción lógica no está en este párrafo correctamente dibujada (pues es *en base a* su inseparabilidad *que* no puede ser vendido), un año después Schultz vuelve a escribir: “La característica más reseñable y crítica del capital humano proviene del hecho de que la persona y su capital humano son inseparables. Un individuo debe estar siempre personalmente presente allí donde los servicios de su capital humano estén siendo prestados” (1972, 8). Se trata de un motivo que Becker explicitará en «Human Capital Revisited» (1989), una conferencia publicada como introducción a la tercera edición (1993) de su *Human Capital*:

“es totalmente coherente con el concepto tradicional de capital decir que los gastos en educación, formación, cuidado médico, etc. son inversiones en capital. Sin embargo, estas inversiones producen capital humano y no capital físico o financiero, porque no se puede separar a la persona de su conocimiento, habilidades, salud o valores de la manera en que sí se pueden mover recursos financieros o físicos mientras su propietario no está presente. Esta incorporación [*embodiment*] del capital humano en los individuos se observa bien —de forma ciertamente triste— en las reacciones de los residentes de Hong Kong a la transferencia de soberanía de la isla a China en 1997. Muchos locales se protegieron de las políticas chinas liquidando algunos de sus activos financieros y físicos locales para poder invertir en paquetes extranjeros y en propiedades más seguras. Al mismo tiempo, sin embargo, los informáticos, *mánagers* y otro personal cualificado experto están huyendo de Hong Kong en masa para obtener la ciudadanía en otros lugares. No pueden reducir el riesgo que China supone para su capital humano invirtiendo sólo una parte de su capital humano en el extranjero; deben ir allí donde vaya su capital [*they must go where their capital goes*] (...)” (1964/1993, 16)

Como puede intuirse ya en el párrafo de Schultz, esta inseparabilidad que se deriva del carácter humano del capital humano (de su *embodiment*¹⁹⁷) tiene dos consecuencias que expresan un conflicto teórico (y moral). En primer lugar, es inalienable y, por ello, invendible e intransferible. “En la medida en que [el capital humano] se convierte en una parte integral de una persona, no puede ser comprado o vendido o tratado como propiedad bajo nuestras instituciones. Aún así, es una forma de capital si presta un servicio de valor” (Schultz 1971a, 78). En segundo lugar, tampoco se puede empeñar, transferir o utilizar como aval crediticio. El capital humano es, como dice Becker, “es un activo muy ilíquido” (1964/1993, 91, 93). En el fondo, ambas consecuencias se resumen en una: el capital humano es *inapropiable* por un tercero. Y, por ello, no puede participar (*sensu stricto*) en los circuitos del intercambio laboral (lo cual es problemático para las empresas: al no poder comprar el capital humano no pueden retener el talento en el que han invertido: *ibid.*, 40 y ss) ni tampoco en los circuitos de crédito y deuda de la economía capitalista (lo cual es problemático para los individuos: al no poder utilizar su capital humano como aval no pueden financiar sus inversiones)¹⁹⁸. Si bien puede entenderse la trama interna de la deducción, falta un argumento para entender por qué la inseparabilidad del capital humano agota los recorridos posibles de su apropiabilidad. La respuesta, que será tan repetida como el resto de premisas por Schultz, Becker y otros economistas posteriores, es la siguiente: en la medida en que el capital humano es inseparable del individuo, venderlo sería *vender al individuo mismo*, lo cual, en las sociedades libres es “ilegal” y sólo puede expresarse con un sintagma: “esclavitud” (Becker; Ghez 1975, 19). Así lo expresa Schultz: “Es cierto que el capital humano tiene algunos atributos diferenciales. No puede ser comprado ni vendido (con independencia de cuál sea su forma), a excepción de cuando los individuos son esclavos. Así como el capital material tiene el status legal de la propiedad, el capital humano no está ‘protegido’ por este manto legal —dejando

¹⁹⁷ Una palabra, por lo demás, transversal a todos los teóricos del capital humano y presente en alguno de sus antecedentes históricos (por ejemplo, cuando Nicholson habla de “living capital” a finales del XIX ya lo define como “the capital fixed and embodied in people”: McNulty 1980, 192).

¹⁹⁸ “There’s a really important distinction between human capital and another capital, such as if I have human capital I have to take my capital wherever I go (...) If I invest in my human capital, I cannot in modern societies use my capital as collateral to borrow loans”. Lo cual, para Becker, representa un problema jurídico político y también social: “That’s why we have such a poorly developed commercial market for loans and investments. You look at student loans: they’ve developed extensively in the United States because of the government guarantee and subsidy to student loans. There’s very little commercial market in that. (...) I can’t give myself as collateral. Now, in the past with slavery and other forms of indentured servitude you could do that. In modern society we’ve ruled that out, for good reasons I think. And so you can’t do that, and I think it makes it very difficult for poor people who don’t have other forms of capital to invest in themselves. So I come back to the issue why we get under-investment in poor people, and it’s partly because of the distinction between human capital and other forms of capital” (Becker; Ewald; Harcourt 2012, 14)

de lado la esclavitud” (1972, 7). Además, esta imposibilidad teórica (y jurídica) tiene un correlato ideológico natural:

“¿Por qué nos cuesta tanto reconocer el rol de la riqueza humana? Sólo pensarlo parece ofendernos; discutirlo abiertamente molesta a mucha gente. ¿Por qué ocurre esto? La respuesta es que no podemos dejar a un lado nuestros valores y creencias; es muy difícil considerar a los hombres como una inversión, excepto en la esclavitud, cosa que despreciamos (...) Nuestras instituciones políticas y legales se han configurado para alejar al hombre de la servidumbre. Todo esto debe entenderse como parte de la larga lucha histórica por librarnos de la esclavitud [*indentured service*] y por eliminar todo vestigio de feudalismo y sus relaciones señoriales y de vasallaje. Así se entiende por qué un estudio del hombre que lo trate como si fuera riqueza no encaja en nuestros más profundos valores, pues parecería reducirlo *una vez más* a un componente material o a algo cercano a la propiedad, y eso estaría mal. Por encima de todo, los hombres libres son el objeto al que hay que servir” (Schultz 1959, 110)

En este sentido, el capital humano niega lo que niega una sociedad “libre” frente a una sociedad “esclava”: que el individuo es propiedad de otro (que rinde para otro que lo posee y que posee lo que rinde). Es decir, sólo es —sólo puede ser— propiedad de sí mismo. La gramática del medio de producción se aplica en este mismo sentido: el capital humano es el medio de producción del sujeto (solamente) respecto al sujeto. O, dicho de otra manera, todo sentido del capital humano “para otro” se construye a partir del capital humano “para sí”. Tanto que, al negar la posición del capital humano en el intercambio (al negar que sea vendible y propiedad de otro, es decir, al negar que sea mercancía) niega uno de los sentidos que contiene. O al revés: todo “para sí” del capital humano se construye —sólo se puede construir así— como negación del “para otro”. Es decir, niega, hasta cierto punto, su propio origen. En esto consiste la solución al problema de la “esclavitud” que es, en resumen, el problema de la *mercancía*. (Y, como sugiere Becker en 1993, el éxito de esta solución es el éxito del capital humano como teoría: “Hoy en día puede parecer raro, pero me lo pensé mucho antes de llamar a mi libro *Human Capital* —e incluso hice lo posible por disimularlo utilizando un subtítulo largo. Al principio, muchos criticaban este término y el análisis que le seguía porque creían que trataba a los individuos como esclavos o como máquinas. ¡Wow! ¡Cómo ha cambiado el mundo!”: 1964/1993, 16). Como veremos en el capítulo siguiente, esta tensión y esta negación se observan mejor en la comparación analógica con el concepto marxiano de fuerza de trabajo.

Capítulo 8. La analogía entre el capital humano y la fuerza de trabajo.

“There is an early morning scene in Faulkner’s *Intruder in the Dust*, of a poor, solitary cultivator at work in a field. Let me paraphrase that line, «The man without skills and knowledge leaning terrifically against nothing»”

Schultz, «Investment in Human Capital»
(1961a, 16)

Las categorías “capital humano” y “fuerza de trabajo” son hasta cierto punto analogables. En primer lugar, por la posición que —como categorías— representan en sus teorías: ambas hacen referencia al sujeto (al trabajador en el caso de Marx; al trabajador-capitalista en el caso de las TCH) y al trabajo (en ambos casos sirven para explicar relaciones y procesos laborales) *pero* no son reductibles —no dicen— ni al sujeto ni al trabajo. En segundo lugar, por el tipo de preguntas a las que se enfrentan como consecuencia de esa posición: ¿cuál es su valor? ¿son propiedad del sujeto que las porta? ¿qué vínculo tienen con las habilidades? Aunque la analogía no está presente en los textos del capital humano¹⁹⁹ o en la literatura secundaria (si bien aparece enunciada, entre líneas, en algunos textos de la crítica al capital humano²⁰⁰) y

¹⁹⁹ La mayoría de las menciones a la fuerza de trabajo son irrelevantes, pues no se aborda como categoría específica sino como sinónimo de otras categorías sin carga teórica como mano de obra. Igual que esta última, fuerza de trabajo representa, para el esquema de las TCH, una categoría que aborda el trabajo y las habilidades en términos cuantitativos: “Until the 1950’s economists generally assumed that labor power was given and not augmentable” (Becker 1993, 640); “no doubt whatsoever that the concept of a labor force, or of man-hours worked, fails to take into account the improvements in the capabilities of man” (Schultz 1962, 2). Frente a ellas, “capital humano” representa la cualidad no “dada” y “aumentable” mediante decisiones de inversión.

²⁰⁰ Estos serían algunos ejemplos de comparación *implícita* (en ningún caso explícita y en ningún caso desarrollada). En algunos artículos de Bowles y Gintis, como por ejemplo (1975) o Gintis (1976). En el primero de ellos, que puede considerarse la primera crítica marxista y sistemática a la categoría de Capital Humano, se establece un diagnóstico crítico según el cual el problema de base de las TCH es la ausencia de una teoría de la *reproducción social* en el capitalismo, lo cual no es más —afirman— que la prolongación de una ausencia consustancial a la identificación neoclásica del espacio laboral con los mercados de precios. De esta manera (y aquí podría filtrarse el principio comparativo que nos interesa), conceptos como “fuerza de trabajo”, pero también “propiedad de los medios de producción” o “clase social”, dejan de tener sentido. En el segundo artículo encontramos un argumento parecido, pues se presenta a las TCH como teorías que suprimen la distinción marxista entre “trabajo” y “fuerza de trabajo”. Si bien esta idea representa un punto de partida interesante, no se explica o profundiza en ningún momento (si bien es repetida en varias ocasiones: Gintis, 1976, 38, 40, 48), limitando el análisis —como sugerimos en la Introducción a la tesis— a una política del desajuste de conceptos y diagnósticos entre ambas teorías. Más allá de la literatura económica, encontramos argumentos implícitos de este vínculo en: Foucault, que en (2009, 226) define la teoría del salario de las TCH de la siguiente manera: “...el salario no es el precio de la venta de la fuerza de trabajo”; igualmente (*ibid*, 227), anota: “no es una concepción de la fuerza de trabajo, es una concepción del capital-idoneidad...”. En ambos casos, la analogía se detiene en esta

aunque Marx no es siempre el interlocutor de estos textos²⁰¹, establecerla *ayuda* a entender el espacio que ocupa el capital humano. También, en cierta medida, su alcance. Es decir: la analogía es una herramienta de la investigación.

¿Qué quiere decir que ambas categorías hablan del sujeto y del trabajo sin ser equivalentes al sujeto o al trabajo? Comencemos por Marx. En la obra de Marx²⁰², fuerza de trabajo hace referencia a la “capacidad de trabajo” (2017 Libro I, 226) incorporada en los individuos. Se trata de la capacidad abstracta que el trabajador vende al capitalista a cambio de un salario (su “precio de venta” —*ibid.*, 232—) y cuya aplicación representa el trabajo. Es decir, es una mercancía asociada al individuo (su única propiedad) cuyo valor de uso es la creación de valor mediante el trabajo. Aunque está incorporada en un sujeto no *es* el sujeto²⁰³: si así fuera, no habría diferencia —como veremos luego— entre el sistema de producción capitalista y el esclavismo, por ejemplo. Y aunque su uso lo representa un trabajo, no *es* el trabajo (de hecho, “fuerza de trabajo” reproduce la distinción hegeliana entre *Arbeitskraft* y *Arbeit*, presente en *Grundlinien der Philosophie des Rechts*) sino la capacidad de trabajo, igual que “quien dice capacidad de digerir no dice digestión” (*ibid.*, 233). Es esta capacidad y no su función (el trabajo) —como también veremos— lo que se vende en el mercado: “lo que se contrapone directamente al poseedor de dinero no es en realidad el trabajo sino el obrero” (*ibid.*, 621).

enunciación. Ocurre lo mismo en el análisis foucaultiano de Andrea Fagioli (2020), donde establece una relación de relevo ideológico entre ambas categorías, pero no se analiza ninguna estructura interna que permita la comparación. Por otro lado, aunque no se plantea explícitamente una analogía entre ambas categorías, Vishmidt (2019) contrapone en *Speculation as a mode of production* el concepto de capital humano al de “free laborer” o “wage laborer”, que —en cierta manera— incluye o representa (aunque no se plantee de esta manera) el concepto de fuerza de trabajo. En último lugar, una referencia explícita a ambas categorías (si bien para destacar que *no* son analogables) se encuentra en Michel Feher (2021) donde anota —en apenas una línea— que el concepto de capital humano *no se opone* al de fuerza de trabajo.

²⁰¹ Hay ocasiones en que sí: Schultz (1972, 5-6; 1981, 73)

²⁰² Encontramos definiciones de fuerza de trabajo en “Wage Labour and Capital”, escrito en 1847 (Marx, 1849), en *Value, Price and Profit*, escrito en 1865 (Marx, 1969), en *Crítica del programa de Gotha*, escrito en 1875 donde habla de la fuerza de trabajo como “a force of nature” (Marx, 1970, part I); en Engels en “The Principles of Communism”, escrito en 1847 (Engels, 1969); en *El Capital* la primera formulación aparece alrededor del tema de la sustancia del valor, donde fuerza de trabajo aparece como “gasto de fuerza de trabajo” (Heinrich 2011, 74); también para hablar de la magnitud del valor, donde se distingue entre fuerza de trabajo abstracta y fuerzas de trabajo individuales (*ibid.*, 79)

²⁰³ En el caso de Marx, hablar de algo así como una ‘posición de sujeto’ es conflictivo. En este sentido, es importante distinguir entre la idea de subjetividad consciente, que podría servir como fundamento para una lectura humanista de *El Capital*, y la idea de representación o posición de sujeto, que sirve como fundamento para leer espacios de referencia para el sujeto en *El Capital* (es decir, aquellas categorías que funcionan como herramientas descriptivas del sujeto en sociedades capitalistas). Como escribe Marx en el prólogo a la primera edición de *El Capital*: “aquí solo se trata de personas en la medida en que son la personificación de categorías económicas, portadores de determinadas relaciones e intereses de clase...” (Marx, 2017, Libro I, 46)

Capital humano reproduce un esquema similar. Aunque es el conjunto de habilidades [*stock of skills*] de un sujeto —de las que puede esperarse un rendimiento— que se ponen en el trabajo, no es ni el sujeto ni el trabajo. No es el sujeto porque hablar de habilidades no es lo mismo que hablar de subjetividades: por eso “humano” es un predicado de un sujeto —“capital”—. Y no es el trabajo porque el trabajo es i) el espacio de aplicación de éstas y ii) el espacio de obtención de sus rendimientos. Las relaciones entre los tres espacios (individuo-habilidades-trabajo) es transitivo: un individuo incorpora habilidades que aplica y rinden en el trabajo. Como puede intuirse, un punto común que explica el vínculo con el sujeto desde la irreductibilidad al sujeto es la categoría de incorporación (*embodiment*). Aunque forman parte del sujeto, no son el sujeto, sino una capacidad incorporada (el gasto de la fuerza de trabajo es un gasto de “una cantidad determinada de músculo, nervio y cerebro humanos que es necesario reponer”: *ibid.*, 230) y en propiedad. Aunque “capacidad”, entendida como el “conjunto de facultades físicas y mentales” (*ibid.*, 226) y “habilidades” no son sustituibles (como veremos, las habilidades son una manifestación o, como escribe Marx, una “exteriorización” —cualificada o no— de la fuerza de trabajo que influye en la determinación de su valor, pero no pertenecen a su definición) ambas representan algo previo al trabajo y, a su vez, algo que se aplica en el trabajo. En el primer caso, se trata de una “capacidad *de* trabajo”. En el segundo caso, se trata de una serie de “capacidades *en* el trabajo”. Si bien en el primer caso la categoría explica una capacidad o posibilidad (una “potencia”²⁰⁴) abstracta —estar disponible para trabajar—, en el segundo caso se hace referencia a la concreción de esa posibilidad. Aún así, tanto la fuerza de trabajo como el capital humano poseen —parafraseando a Marx— “una naturaleza peculiar” (*ibid.*, 233). En el primer caso, se trata de una peculiar mercancía que produce valor. En el caso del capital humano, se trata de un peculiar capital (intangible, humano) del que, tanto su propietario como “otro”, pueden esperar un rendimiento. La peculiaridad de ambos reside, por tanto, en el valor que generan. Sin la mediación de la fuerza de trabajo no se entiende el valor de las cosas. De la misma manera, capital humano *es* valor incorporado en un sujeto. Esta posición —la del trabajador

²⁰⁴ Sobre este «paso» de la definición, es importante aclarar que algunas lecturas operaístas, que definen la fuerza de trabajo como una capacidad humana transhistórica, es decir, como “pura potencialidad” (Virno, *Il ricordo del presente*, citado en Peter Thomas 2010, 50) en oposición a la ‘actualidad’ que representaría el trabajo concreto —pongamos como ejemplo radical a Giuglielmo Carchedi, que sostiene la idea de que la lectura de las relaciones entre trabajo y fuerza de trabajo en *El Capital* debe ser en términos de “transformación metabólica de energías calóricas” (Peter Thomas, 2010, 50)— acerca o más bien *reduce* la idea de fuerza de trabajo a una dimensión puramente fisiológica, con el riesgo naturalista, en un sentido biológico pero sobre todo historiográfico, que esto implica —como bien ha mostrado Heinrich (2008, 66 y ss)

en el mercado de trabajo— es, por lo demás, el espacio común a partir del que se formulan (y podemos nosotros formular) una serie de preguntas.

8.1. Las determinaciones del valor.

Un buen punto de la analogía es la relación que ambas categorías mantienen con el salario. En el caso de la fuerza de trabajo, el salario expresa su valor (que puede coincidir o no con su precio), que a su vez expresa el valor de su *reproducción* (*ibid.*, 230). El salario paga el valor de los medios de subsistencia necesarios para la (re)producción de esa capacidad de trabajo incorporada en el obrero. Y este valor, como Marx anota en alguna ocasión, incluye los costes de su formación. “El trabajo al que se considera calificado”, escribe Marx, “más complejo con respecto al trabajo social medio, es la *exteriorización de una fuerza de trabajo* en la que entran costos de formación más altos, cuya producción insume más tiempo de trabajo y que tiene, por tanto, un valor más elevado que el de la fuerza de trabajo simple” (*ibid.*, 260). En el caso del capital humano, el salario es la representación más directa de su valor (materializable en una serie de rendimientos; precio y valor no se distinguen en el CH: el rendimiento expresa el valor que expresa el salario que expresa el precio), que a su vez expresa el valor de su (re)producción en sentido amplio: el valor de las inversiones que realiza su portador y que incluye tanto las macroinversiones educativas y formativas (su valor curricular, podríamos decir) como las microinversiones cotidianas que tienen lugar en la fábrica que es el hogar. El contenido de la reproducción se explica con un vocabulario diferente —costes de la reproducción frente a costes de las inversiones— pero su objeto es el mismo. Aunque no se hable de reproducción o de medios de subsistencia, la lógica del salario del capital humano la incluye: los rendimientos (salario) compensan (cubren) los costes de la inversión, que incluyen desde la salud hasta la educación. Y, a diferencia del salario de la fuerza de trabajo —que paga el valor de la reproducción *en el mercado* (Heinrich 2008, 105)— el trabajo reproductivo del hogar sí forma parte del valor del capital humano (de hecho, el hogar es, como veremos en el capítulo 10, un mercado). Es, de hecho, casi todo su valor, porque todo tiempo es convertible entre distintas actividades. Aún así, con sus especificidades, podríamos decir que el salario paga el trabajo sobre uno mismo. Es decir: el trabajo previo y posterior al trabajo (la reproducción) *pero no el trabajo*.

Ahora bien, en la determinación de este valor hay una diferencia fundamental. El valor de la fuerza de trabajo es el valor equivalente al tiempo de trabajo *socialmente necesario* para su

reproducción. “En la medida en que es valor, la fuerza de trabajo (...) representa únicamente una cantidad determinada de trabajo social medio objetivada en ella” (Marx 2017 Libro I, 229). Como sabemos, la condición del intercambio (generalizado) de mercancías es, para Marx, que, en tanto que valor, los productos del trabajo sean cualitativamente *iguales*. A esta abstracción de las cualidades de la mercancía —como también sabemos— le corresponde una abstracción en el trabajo humano que las produce. Es más, esta igualación de trabajos que es el trabajo abstracto es la “substancia del valor” (*ibid.*, 86). Esta determinación social del valor (aunque por razones y de maneras diferentes) es, hasta cierto punto, una representación también del capital humano. Así, en tanto que “unidad de medida” (*ibid.*, 93) del valor (del capital) acumulado por el individuo, el capital humano es *ya* una referencia a la abstracción de los trabajos. En eso consiste su programa analítico, que no es más que un programa de “cuantificación de la calidad” como escribe Luca Paltrinieri (2013). Es, en cierta manera, una medida abstracta del vínculo entre inversiones y rendimientos, pues representa, por un lado, el criterio de la contribución de la habilidad al capital (se contribuye a y se acumula el capital humano y no otra cosa²⁰⁵); y, por otro lado, establece una medida fiable del crédito (en sentido literal y metafórico) que merece un individuo. Una proyección práctica de esta dualidad de medida que expresa el capital humano (el hecho de que sea *medible* y *medida* del valor de los sujetos; “a la vez una medida medible y una unidad de medida [*a measured measure and a measuring measure*]”, como escribe Van Doorn 2014, 358²⁰⁶) es el «Human Capital Index», una suerte de patrón-oro de la valorización del capital humano creado por el Banco Mundial en 2018 para registrar sus pérdidas y ganancias por países (World Bank 2018). Por principio, igual que el cálculo del coste y del beneficio es un filtro abstracto de comprensión de comportamientos individuales en el “enfoque económico” (una abstracción de las particularidades y heterogeneidades del individuo en tanto que criminal, en tanto que marido, en tanto que hijo, en tanto que estudiante²⁰⁷), el capital humano es una medida abstracta respecto a las habilidades que lo forman.

²⁰⁵ “Ability in the market sector can be defined either by the earnings attained with a given investment in training, or equivalently, by the investment required to attain given earnings” lo cual, como dice Becker, reorienta hacia valores económicos el estudio de la “ability”, generalmente asociado a valores como “IQ, motivation, imagination, will power...” Becker (1971, 177)

²⁰⁶ Como escribe unas páginas después: “This returns us to human capital, which can now be understood as a commensurating machine central to neoliberal governmentality. It is a “machine” that advances a rationality in which a plethora of different qualities, capacities, attributes, and values are integrated into one common measure—or a set of interrelated measures—thus rendering them comparable and measurable in terms of their market value. Human capital integrates diverging values in both a conceptual and a practical manner, producing an “absolute value, an ideal measure that would subsume all dimensions of value” (...) and thereby aims to do away with the category of the incommensurable” (*ibid.*, 360).

²⁰⁷ Se trata de un asunto que Foucault supo observar muy bien en diversos frentes. Por ejemplo, en el hecho de que el foco de la intervención penal es el mercado de crimen y no la tipología concreta, “humana”

Aún así, esta *abstracción* es también una determinación inasumible para el capital humano, pues todo trabajo es la aplicación de una habilidad *concreta* producto de una inversión concreta. Esta tensión (entre la abstracción y la concreción del CH) se observa con mayor claridad si analizamos las tres reducciones o abstracciones que, en la obra de Marx, posibilitan la “abstracción real” como “relación social de validación” (*Geltungsverhältnis*) de los trabajos concretos que se produce en el intercambio (Heinrich 2008, 67-68). Aunque estas tres abstracciones son ajenas a la estructura de sentido (y de preguntas) de las TCH²⁰⁸, respecto a las dos últimas “capital humano” representa una contrapartida clara:

i. La primera abstracción refiere a la reducción de la efectividad de la producción de valores de uso en un sector determinado a la efectividad (social) que determina la demanda social (es decir, del valor de uso al valor de uso social).

ii. La segunda abstracción refiere a la reducción del trabajo gastado individualmente al trabajo socialmente necesario (es decir, del tiempo gastado individualmente al tiempo socialmente necesario). A diferencia del valor de la fuerza de trabajo, que se establece —como cualquier otra mercancía— en base a las condiciones “medias” o “normales” de su reproducción (expresadas en la igualación de los tiempos sociales necesarios en un contexto productivo concreto, “y con el grado social medio de destreza”: Marx 2017, Libro I, 87), el valor del capital humano es una expresión del valor de *los tiempos* concretos de las inversiones. Aunque esta determinación temporal particular pueda ser igual en muchos casos, no se iguala socialmente. Este respecto al tiempo concreto de la inversión lo avala la correspondencia entre *foregone earnings* (una ecuación del dinero perdido en el uso del tiempo dedicado a la inversión) y *earnings finales*. El valor del capital humano expresa esa diferencia (y el salario la compensación de ese coste con ese rendimiento). Es decir, el tiempo

o individualizada, del crimen. Se trata, además, de un análisis que le permite a Foucault marcar la diferencia entre un sistema disciplinario y una sujeción “ambiental” —a lo cual, como sabemos, Deleuze (1990) llamará “de control”—. Prolongando el análisis, el modo de gobierno del CH, sería, según Foucault, precisamente el de la unidad de medida homogénea o media ambiental y no el de la fijación particularizada o el de “la sujeción interna de los individuos” (2009, 261). Es algo que, además, Foucault sugería en las notas manuscritas que dejó sin leer ese día y que aparecen recogidas en la edición transcrita de *Nacimiento de la biopolítica*.

²⁰⁸ Aunque sólo sea porque todo valor es valor de uso — y, a partir de aquí, todo trabajo es una actividad dirigida a la producción de valores de uso—, en continuidad con la teoría subjetiva del valor de la tradición marginalista. Este contraste tan fuerte, se puede expresar también en términos temporales: frente a la teoría de la “objetividad pretérita” (Marx 2017, Libro I, 250) del valor (Marx), la teoría del valor marginalista (que es también la del CH) sería —digamos— una teoría de la “subjetividad futura” en la determinación del valor.

concreto de la inversión concreta es una medida del valor del capital humano (de la cantidad de sus rendimientos). Aunque ambos hagan referencia a la producción de uno mismo, los “tiempos” de la reproducción son distintos. Uno es un tiempo abstracto y el otro el tiempo de las inversiones.

iii. La tercera abstracción, que consiste en la reducción del trabajo complejo al trabajo simple (es decir, del trabajo cualificado al trabajo no cualificado) es la más importante para un análisis del capital humano. Respecto a ella, el capital humano representa un discurso centrado en la concreción y la cualificación del trabajo. Es decir, un discurso centrado en la “exteriorización” de la fuerza de trabajo y en su “existencia como valor de uso” (Marx 2017, Libro I, 233). Vale la pena detenerse en ello. Comencemos resumiendo el planteamiento de Marx. Igual que en el intercambio se igualan (como valores) los productos del trabajo, en el intercambio también se iguala (como productores de valores, aunque en una medida diferente) el trabajo complejo al “trabajo medio simple”, que es “gasto de la fuerza de trabajo simple que, por término medio, todo hombre común, sin necesidad de un desarrollo especial, posee en su organismo corporal” (*ibid.*, 93) y cuya estimación —qué sea lo simple— depende de factores sociales e históricos. Es decir, hay una “reducción” de los trabajos “a trabajo simple como a su unidad de medida” (*ibid.*) en el proceso social. De hecho, como escribe en otro capítulo, la diferencia entre ‘skilled’ y ‘unskilled labour’ “se funda en parte en meras ilusiones” (*ibid.*, 260)²⁰⁹. Respecto a

²⁰⁹ La pregunta por las proporciones de esta reducción ha sido el principal objeto de las críticas de gran parte de la escuela neoclásica, siendo especialmente relevantes la crítica de Böhm-Bawerk y la de Schumpeter. Se trata, además, de un modelo de crítica habitual de la tradición neoclásica: el objeto de la teoría no es el entramado social sobre el que descansa la equivalencia de trabajos —complejos y simples— sino la determinación matemática de las proporciones de la reducción, de lo cual se puede concluir que la complejidad de la realidad impide establecer una medida exacta del valor en términos marxianos. Para este asunto, cfr. Tortajada (1977), donde reconoce ciertos paralelismos con el esquema operativo de las TCH. Asimismo, cfr. Starosta, Caligaris (2016, 336 y ss) donde se establece un buen resumen del “skilled-labour reduction problem”, desde la crítica de Böhm-Bawerk al carácter tautológico de la reducción del skilled labour a simple labour en la obra de Marx, hasta la actualidad (tras la crítica a lo que parecía una solución —marxista— definitiva, la planteada por Hilferding y Bauer). Sobre el cruce de problemas alrededor de este tema en Marx y Gary Becker, Nitzan y Bichler (2009, 142) escriben lo siguiente: “The starting point of the reduction is the assumption that labour skills are created through spending on education and training, on and off the job. In this sense, ‘skilled labour power’ is a commodity like any other – i.e. a product of labour. It is produced by the study and training time of the worker himself, as well as by the labour of those who educate and train him. The value that the skill assumes in this process is equivalent to the socially necessary abstract labour time required for the subsistence of the worker, his teachers and trainers throughout the skill-creation process. (...) Now, skilled labour supposedly creates more value than unskilled labour, and the question is how much more? Marxists have devoted far less attention to this question than it deserves, and, as a result, their take on the subject hasn’t changed much since the issue was first examined by Marx and Hilferding (...) Marx answered the question from the output side, by pointing to the greater ‘physical productivity’ of skilled labour. His solution, though, is both circular

esta idea, el discurso del capital humano representa un discurso sobre la *cualificación* (“una buena analogía para el trabajo cualificado” como escribe Teixeira —2007, 31— o un medidor de la “calidad del trabajo”, como escribe Haley —1973, 929) en diversos frentes:

a. En primer lugar, este discurso sobre la cualificación se presenta como diagnóstico social. Como escribe Schultz, todo “trabajo bruto [*raw labor*]” (que sería un equivalente del trabajo simple marxiano) es un trabajo “que no engloba al capital humano”, pues es la actividad de “*cuerpos* con una capacidad equivalente a la fuerza bruta” (1972, 25; cursiva nuestra). Asimismo, hablando de la diferencia entre el consumo y las inversiones en capital humano — “educación, formación e inmigración”— Schultz anota: “no todas las inversiones en seres humanos son de este tipo; algunas están más cerca de algunos inputs corrientes, como es el caso de los gastos en comida y refugio en algunos países donde el trabajo es, sobre todo, la aplicación de la fuerza bruta humana, que requiere solamente de energía y vigor y donde la simple ingesta de alimentos es más que suficiente para completar un día de trabajo. En las estepas ‘del hambre’ y en algunos valles de Asia, millones de varones adultos tienen una dieta tan escasa que no pueden trabajar más que unas horas. Denominarlos subempleados no es muy pertinente. Bajo tales circunstancias tiene todo el sentido tratar la comida en parte como consumo y en parte como un bien de producción, como han hecho algunos economistas indios” (1961a, 4-5). Es decir, el trabajo simple sólo está allí donde no hay capital humano. A diferencia de algunos lugares de Asia (por seguir el ejemplo de Schultz), las sociedades del capital humano son las sociedades de la cualificación. Esta es la determinación del contexto económico en que se escribe —como resume el economista del capital

and incomplete. It is circular insofar as physical productivity can be compared across different commodities only by resorting to prices and wages. This reverse derivation would have us conclude that, given their wage differential, a Pfizer chemist earning \$150,000 a year must create 15 times the value of an Intel assembly-line worker whose wage is only \$10,000 – a logic that is reminiscent of Gary Becker’s (1964) ‘human capital’ and that Marx rightly would (or at least should) have rejected. The solution is also incomplete because Marx nowhere explains why the additional value-creating capacity of skilled labour should bear any particular relationship to the labour cost of acquiring the skill. The fact that an engineer trains 10 per-cent longer does not mean she will create 10 per-cent more value; it could also be 1 per-cent, 20 per-cent or any other number. An alternative reduction, drawn from the input side, was offered by Hilferding. Skilled labour, he argued, simply transfers its added production time to the commodity it produces”.

humano Sherwin Rosen, (1987, 681) “capital humano hace referencia a las capacidades productivas de los seres humanos en tanto que agentes productores de ingresos en una economía”—. Y es, además, la base del diagnóstico sobre la composición de la riqueza de las sociedades futuras. Como escribe Becker en 2002, el siglo XXI es “la era del capital humano, en el sentido de que el capital humano es, de lejos, la forma más importante de capital en las economías modernas [...] La tecnología puede ser el piloto [*driver*] (...) pero el capital humano es sin duda la gasolina [*fuel*] (*op. cit.*, 3). En definitiva, la riqueza de las sociedades contemporáneas reside en la cualificación y en la autocualificación.

b. En segundo lugar, la cualificación explica el vínculo del individuo con los mercados. Como ya sabemos, las habilidades adquiridas “son de una magnitud capaz de alterar las unidades de medida usuales de la cantidad de ahorros y de formación de capital que tienen lugar [y] alteran, asimismo, la estructura de salarios y sueldos, y la suma de ingresos obtenidos” (Schultz 1968, xiv). Como escribe más directamente Becker, “nuestro enfoque vincula directamente habilidades a resultados” (Becker 1964/1993, 125) y la medida de la primera descansa en la medida que establece el segundo (la *rate of return* de la inversión) (*ibid.*, 98). Desde este esquema de sentido no hay (no puede haber) una validación abstracta de los trabajos. Muy al contrario, el mercado —que es en la teoría de Marx la instancia que iguala los trabajos o, más bien, la instancia que exige, como condición, esta igualdad— es el espacio que representa las *diferencias*. En el mercado de capital humano (tanto el mercado privado, como el mercado matrimonial, como el público o mercado laboral, como veremos en el capítulo 10) todo trabajo cuenta como trabajo concreto útil resultado del trabajo (concreto) sobre uno mismo y del uso concreto del tiempo que se ha invertido. El mercado, como espacio competitivo (Schultz lo define como una subasta que recoge las propuestas de sus participantes: 1975, 829), hace que todo trabajo sea la aplicación de las habilidades particulares y diferenciales y que todo pago salarial sea la compensación (el precio) del tiempo individual empleado en adquirirlas. Es decir, aunque la validación es social y ocurre en el mercado, no consiste en la “equiparación” del trabajo concreto útil a su “carácter común” (Marx 2017, Libro I, 101),

sino más bien en la puesta en valor (en la aplicación efectiva) de las estrategias particulares de las inversiones sobre uno mismo. En esto consiste el capital humano: “constituye” valor porque expresa un trabajo complejo (con un nivel de cualificación) y concreto (producto del trabajo concreto sobre uno mismo). El capital humano es un *stock* de habilidades aplicadas a un trabajo que sólo puede ser complejo, en la medida en que es efecto de una serie de inversiones “complejas”. De hecho, este *stock* es una multitud plural de habilidades, entre ellas, “la habilidad de: (1) aprender, (2) hacer trabajos útiles, (3) jugar, (4) de crear algo, y (5) en concreto para nuestro propósito, de lidiar con el desequilibrio económico” (Schultz 1975, 828). Por último, además de ser los instrumentos de su capitalización (plural), las habilidades —y, por tanto, el discurso de las TCH— son también la marca de las cualidades del sujeto. Como escribe Mushkin (1962a, 132), “sin educación”, por ejemplo, “las cualidades distintivas del ser humano estarían perdidas”²¹⁰.

c. En tercer lugar, esta cualificación que representa el *stock* de capital humano es una cualificación autoproducida. En contraste con Marx, la consideración de la cualificación (de lo que se considera “skilled” o “underskilled”) no es ni social, ni arbitraria. Es —al menos en las sociedades desarrolladas— una cuestión privada²¹¹. Es el individuo (o la familia) quien establece el nivel de la cualificación en base a una *estrategia* inversora concreta. Por tanto, el discurso

²¹⁰ Aunque Foucault supo ver sin duda esta atención al aspecto cualitativo del trabajo en las TCH frente al cuantitativismo gris de pensadores clásicos como Smith, Marx, o Ricardo (Foucault 2009, 220-223), que no supieron “hacerse cargo de ese análisis del trabajo en su especificación concreta y sus modulaciones cualitativas” (*ibid.*, 223), no reflejó esta tensión respecto a la abstracción de la cuantificación que representa el CH como unidad de medida. Para Foucault, las TCH representan “una avanzada” económica en la economía y una “reinterpretación” económica de lo no económico. Avanzada en la economía en relación con el *trabajo*, “la página en blanco en la que los economistas no escribieron nada” (*ibid.*, 220) o, mejor dicho, en la que escribieron de manera neutralizante (“neutralización, por consiguiente, de la naturaleza misma del trabajo, en beneficio de la sola variable cuantitativa de las horas trabajadas y el tiempo de trabajo”, escribe pensando en Ricardo: Foucault 2009, 221) y reduccionista, asimilándolo no a un espacio cualitativamente relevante sino a un factor productivo expresable en unidades de tiempo. Avanzada económica, por tanto, no tanto respecto al trabajo, en general, sino más bien a una forma particular de *plantear* el trabajo: el trabajo como expresión, como cristalización, de las abstracciones del capitalismo, las cuales, según Foucault, no son, a ojos de las TCH, producto del capitalismo sino de la teoría del capitalismo. El CH sería, entonces —ó: precisamente— una teoría del vínculo del trabajo con “toda su realidad humana”, invirtiendo la paráfrasis marxiana que trae a colación Foucault. Es decir, una teoría de las *concreciones* (podemos decir: subjetivas) del trabajo y no de las *abstracciones* (podemos decir: ontológicas) del trabajo.

²¹¹ En las sociedades desarrolladas el trabajo constituye valor a partir de concreciones: conexiones semiestables entre inversiones (habilidades plurales) y rendimientos (salarios). En estas últimas la “relación de validación social” no existe. El capitalismo es otra cosa.

de la cualificación es siempre un discurso sobre la cualificación adquirida, a diferencia del “análisis de la productividad marginal, que trata el trabajo como si fuera un paquete homogéneo de habilidades innatas libres de capital” (Schultz 1961a, 2). Y no sólo de las habilidades puestas en el trabajo. “El enfoque del capital humano para el análisis de las habilidades útiles de la gente representa un notable avance porque destaca tanto las diversas habilidades de los individuos como la manera en que esas habilidades son adquiridas. Al principio, este enfoque se restringía empíricamente a los individuos que entran al mercado de trabajo (que era el espacio del que se obtenían los datos sobre salarios). Los desarrollos más recientes de una teoría de la distribución del tiempo y de la función de producción del hogar han extendido el análisis para determinar el valor económico de las habilidades humanas en este enorme y por mucho tiempo negado sector no-mercantil. Esta ampliación del enfoque está siendo muy útil también para el análisis de la capacidad de los seres humanos de trabajar para otros o para sí mismos, para realizar las tareas del hogar, o para usar su propio tiempo invirtiendo en sí mismos” (Schultz 1975, 833). En esto consiste, precisamente, la condición de medio de producción producido que hemos reseñado antes (como escribe Schultz, las “destrezas adquiridas (...) [son] un medio creado de producción, (...) un producto de la inversión”: 1968, xiv). Es decir, el capital humano representa un discurso sobre la “libre relación con nuestras propias capacidades”, como escribe Pablo López (2016, 242). En cierta manera, pensar las posibilidades de inversión del capital humano implica pensar en paralelo el contenido (sintáctico) de la idea de habilidad (*skill*) y, por tanto, preguntarse: ¿qué es una competencia? Así, a la ampliación del espacio posible de las inversiones — que es, como sabemos, algo consustancial a las TCH—, le sucede siempre una ampliación de la definición misma de habilidad. Que todo rinda (que todo sea una inversión) implica redefinir la habilidad y reescribir su relación con el sujeto. Capital humano no es (no puede ser) el *stock* de habilidades de un sujeto —como sugiere su definición más básica. Capital humano es aquel sujeto cuya vida es un *stock* de habilidades²¹².

²¹² Dicho de otra manera: cuando un predicado cerrado de la definición (conjunto de habilidades) se abre (todas las acciones del individuo representan una habilidad), el sujeto de la definición (capital humano) lo hace también (capital humano es el sujeto).

Más allá de esta tensión alrededor de las abstracciones, cabe preguntarse por un elemento más de la analogía: ¿qué se paga —a cambio de qué— con el pago del salario? ¿qué compra exactamente un salario? O, dicho de otra manera: ¿qué se intercambia en el intercambio?

8.2 La mercancía del intercambio

La respuesta viene determinada por la posición que ocupa la categoría de mercancía. Si, en el caso de Marx, el trabajador vende su capacidad de trabajo como mercancía en el intercambio laboral (2017, Libro I, 227), en el caso del capital humano, aunque el trabajador se produzca a sí mismo como mercancía —como hemos visto a lo largo del Apartado A— no es lo que vende en el intercambio. Veamos cómo se llega hasta aquí en ambos casos.

En primer lugar, en tanto que —como hemos visto— el salario expresa el valor de la fuerza de trabajo, es la fuerza de trabajo aquello que se vende (y que se paga) en el intercambio. Por eso es una mercancía²¹³. Que el objeto de la compraventa sea la capacidad quiere decir que no lo son ni el sujeto (que la incorpora) ni el trabajo (que realiza; su valor de uso). Respecto a estas realidades, fuerza de trabajo opera como un otro categorial. Por un lado, aunque la fuerza de trabajo es inseparable del individuo, es otra cosa que él: no es *sin el* sujeto, pero no es *el* sujeto. Por otro lado, aunque el uso de la fuerza de trabajo consista en producir valor mediante el trabajo, es también otra cosa: expresa la disponibilidad respecto al trabajo y su valor no coincide ni expresa el “valor del trabajo” (que es una mistificación). Es decir, no es el sujeto ni tampoco el trabajo, sino la fuerza de trabajo lo que se compra y se vende. En cierto modo, como sugerimos al principio, esta categoría surge —precisamente— para evitar nombrar al sujeto y al trabajo y poder nombrar otra cosa. Veamos cómo se desarrolla este argumento en *El Capital*.

Que no sea el *trabajo* el objeto del intercambio aparece claro en varios fragmentos. “En el mercado”, escribe Marx “lo que se contrapone directamente al poseedor de dinero no es en realidad el trabajo sino el obrero. Lo que vende este último es su fuerza de trabajo (...) El

²¹³ Aunque parezca difícil de discutir, el cuestionamiento del carácter mercancía de la fuerza de trabajo es una práctica habitual en los contornos de la teoría económica marxista: desde la crítica ricardiana de Bortkiewicz a principios del siglo XX hasta los economistas de la denominada “New Solution [to the transformation problem]”, que, de una manera similar a la postura filosófica de, por ejemplo, Virno, contemplan la fuerza de trabajo como mera capacidad o potencialidad, pasando por marxistas más conocidos como Castoriadis o los famosos críticos de las TCH Bowles y Gintis. Cf. Starosta y Caligaris (2016, 321-322).

trabajo es la sustancia y la medida inmanente de los valores, pero él mismo [el trabajo] no tiene valor alguno” (2017, Libro I, 621). Lo cual implica que el trabajo no es una mercancía (como dice Hodgskin en la nota al pie que Marx introduce en este párrafo), que, por tanto, no tiene ningún valor asociado y, por último, que en el intercambio no se contraponen dinero y trabajo sino dinero y capacidad de trabajo (a esto se refiere con el antagonismo de apariencia subjetiva). Igualmente, que no sea el sujeto el objeto del intercambio queda claro en la comparación entre el intercambio en condiciones capitalistas y el modelo social esclavista. Igual que argumentan las teorías del capital humano, si aquello que se compra y se vende es el *sujeto* de la capacidad (el obrero mismo) sería difícil distinguir ambas estructuras sociales. En condiciones capitalistas, la mercancía no puede ser el sujeto. Además, “para que perdure esta relación es necesario que el poseedor de la fuerza de trabajo la venda siempre por un tiempo determinado, y nada más, ya que, si la vende toda junta, de una vez para siempre, se vende a sí mismo, se transforma de hombre libre en esclavo, de poseedor de mercancía en simple mercancía” (*ibid.*, 227). Además de esta diferencia jurídica que afecta al tiempo, hay otra diferencia jurídica (no menor): el que vende la fuerza de trabajo es propietario de ella, mientras que en las sociedades esclavistas es un tercero (*ibid.*, 626).

Vayamos ahora al capital humano. En el debate sobre su (in)vendibilidad, hay —como hemos visto ya— un argumento similar al del planteamiento marxiano: el sujeto no puede ser mercancía. Y, de serlo, no estaríamos hablando de una sociedad capitalista sino de una sociedad “esclavista” (de hecho, como sugiere Lewin —2011a, 197; 2011b— una solución al problema de la esclavitud es asumir que el capital humano no se puede comprar o vender, sino solamente “alquilar”, lo cual recuerda inevitablemente al vocabulario marxiano). Ahora bien, esta imposibilidad, así como la absoluta “inseparabilidad” que presupone el *embodiment* (“la persona debe estar siempre personalmente presente allí donde los servicios de su capital humano estén siendo prestados”: Schultz 1972, 8) implica dos cosas:

- i) que se cierra la distancia que abría originalmente respecto al sujeto²¹⁴.

²¹⁴ Este cierre se observa perfectamente en contraste con la fuerza de trabajo. Respecto al problema de la inseparabilidad y la esclavitud, el concepto de fuerza de trabajo representa una solución; el capital humano, en cambio, no es sino la reapertura —un siglo más tarde— de un problema que ahora queda sin resolver (o que se resuelve mal). En el fondo, su diferencia principal en la gestión de las relaciones con el sujeto reside en este espacio, pues —podemos decir— la teoría de la fuerza de trabajo no es sino una teoría de la *separación* (entre trabajador y trabajo y, sobre todo, entre la disponibilidad de un sujeto y el sujeto) y del reconocimiento de una *distancia*, mientras que las teorías del capital humano no son sino una teoría de su *reunión* (entre individuo y capital y, sobre todo, entre las capacidades de un sujeto y el sujeto) y de la supresión de esa distancia. Es decir, cierra la distancia que abre originalmente: aunque capital humano surge para no decir sujeto, no puede no acabar *mimetizándose* con él. Esta es su paradoja y uno de los

ii) que —a diferencia de Marx— lo que se compra y se vende en el mercado de trabajo (lo que es mercancía) no sea ni el sujeto ni sus habilidades sino *el trabajo* que realizan.

Así, como escribe Becker, a diferencia de los mercados de esclavos, que son “el único ejemplo de un mercado explícito donde se comercia y se pone precio a los *stocks* de capital humano” el mercado capitalista comercia y pone precio, “simplemente a los servicios que rinden o prestan estos *stocks*” (1964/1993, 9). Este desenlace, que responde a una cuestión de principio (como ya vimos en Marshall —el hecho de que en la definición de sociedad “libre” ni el sujeto ni lo que el sujeto incorpora o le rodea es mercantilizable—, y que es precisamente el objeto de la crítica de Marx —una sociedad esclavista es, precisamente, una sociedad en la que no es posible distinguir entre sujeto y fuerza de trabajo— y el lugar desde el que se explican las normas —y ficciones— jurídicas que obligan a que lo que se compra y se vende no sea exactamente el sujeto) modifica el enunciado básico del capital humano que anunciamos al principio. A saber, que, aunque el salario representa el valor del capital humano, lo que se vende y lo que se paga no es exactamente el capital humano, sino su trabajo (más en concreto sus “servicios”, cuyo sentido simbólico se acerca más al de “bien” que al de “mercancía”²¹⁵). Y, además, ambos pagos coinciden: todo pago por el trabajo es un pago por el capital humano. No hay una contradicción en los valores. Todo “valor del trabajo” (sic.) *es* el valor del capital humano. Asumir una diferencia de valores sería asumir que hay trabajo no pagado. La razón de esta identificación proviene del hecho de que toda conexión salario-trabajo se explica por las inversiones en capital humano. Asimismo, sus rendimientos expresan, tanto para el individuo como para un territorio, los rendimientos del trabajo. Dicho de otra manera: las rentas del trabajo son —para uno y para todos— las rentas del capital humano. En este sentido, todo proceso de producción de valor es el proceso de producción del CH: su proceso de valorización. El trabajo rinde en tanto que resultado del trabajo sobre uno mismo. Podemos expresar esto mismo con otros términos. Tal y como hemos visto hasta ahora, no hay diferencia entre lo que el capital humano produce y lo que

núcleos de su diferencia. Para las TCH, la existencia de un mercado donde se compra y se vende *algo* (CH) inseparable del cuerpo de quien lo porta marca el límite de lo pensable (pues no se teoriza más allá) y de lo practicable (pues sería esclavismo); para Marx, la existencia de un mercado donde se compra y se vende *algo* (FdT) inseparable del cuerpo de quien lo porta marca el punto de partida general para definir las sociedades asalariadas.

²¹⁵ Otra buena manera de establecer esta distinción es en torno a la diferencia entre la noción clásica de mercancía y la neoclásica —que la sustituye— de bien (Roncaglia 2018, 475), pues así como la mercancía representa una posición objetiva, el bien es algo subjetivo, en la medida en que *hace un bien al consumidor*.

reproduce (a diferencia de la fuerza de trabajo, cuya explotación la determina la diferencia entre el valor que produce y el valor de su reproducción). Su valor para otro coincide con su valor para sí mismo. La paradoja está en que, aunque lo que *vende* son los servicios, lo que se *paga* no son las horas de trabajo, sino las horas de trabajo sobre uno mismo. En tanto que toda referencia al trabajo se reconduce al trabajo sobre uno mismo²¹⁶ el valor del primero es siempre el valor del segundo. Ese espacio vacío, en fin, lo ocupa el sujeto: toda reflexión sobre la producción es una reflexión sobre la *producción de sí*. Prueba de ello es, por ejemplo, la definición más básica de rendimiento —“el valor descontado del flujo de servicios que [el capital] rinde” (Schultz 1970, 300)— o el hecho de que los “servicios” que el capital humano presta en el trabajo (*labor services*) constituyan una habilidad en sí misma: tanto una “habilidad para prestar servicios laborales para ser alquilados [*for hire*] o para sí mismo” como una “habilidad para redistribuir sus servicios laborales cuando le resulta ventajoso hacerlo” (Schultz 1975, 838).

Por lo pronto, hemos llegado a varias conclusiones. Por un lado, que aquello que vende el sujeto del capital humano son sus servicios en tanto que materialización comerciable de sus habilidades no comerciables. Si hay una mercancía son sus servicios, pero no él. (Porque él es una mercancía sólo para sí mismo; no para otro). Y, por tanto, lo que vende es *otra cosa*: su trabajo —la única venta que no hace del sujeto un sujeto del mercado. Por otro lado, que el valor del capital humano *es* el valor del trabajo que representan esos servicios. Y que, por tanto, todo valor del trabajo se corresponde con el valor del trabajo sobre uno mismo. Respecto a esta continuidad en el valor, el salario representa su pago. En términos marxianos, la “mistificación” es doble.

²¹⁶ Como lo expresamos en otra ocasión, las teorías del capital no son —no pueden ser— una teoría del proceso laboral. Igual que la pregunta por un valor más allá del valor de uso, la formulación de la pregunta por la equivalencia del valor del capital humano y del valor del trabajo no tiene sentido en el marco de las teorías del capital humano. En primer lugar, porque todo trabajo se paga (y todo trabajo es el trabajo del capital humano). Dicho en términos marxianos: todo valor de uso del capital humano coincide con su valor de cambio. El “valor del trabajo” (la riqueza según los términos de las TCH) es igual al “valor del capital humano”. En segundo lugar, este valor es la riqueza que produce y que en tanto que CH se le compensa a quien haya invertido en él —desde un Estado a un individuo. Hay, dicho de otra manera, una colaboración en las inversiones y en los rendimientos. Es decir, no hay (no puede haber) explotación, porque la propiedad de los medios de producción no está escindida sino universalizada. Y, como sabemos, el CH sólo es mercancía de sí mismo. No hay teoría del proceso laboral objetivo sino teoría subjetiva del proceso laboral subjetivo: del trabajo previo, paralelo y posterior del individuo sobre sí mismo. En resumen, la pregunta por el valor social del trabajo es, en tanto que pregunta crítica, una pregunta inapropiada.

Al sujeto del capital humano se le paga por su trabajo (se le paga el “valor de su trabajo”) y su trabajo es el pago de su trabajo sobre sí mismo. No es sólo una “*forma de manifestación* — precio de la fuerza de trabajo como precio del trabajo—, [que] *oculta la relación real* —trabajo no pagado apropiado— y [que] *muestra justamente su contrario* —todo trabajo aparece como pagado” (Ramas 2018, 126). La mistificación es distinta y expresa una tensión también distinta: el hecho de que la medida de su trabajo (sus servicios) sea el trabajo sobre sí mismo (sus inversiones). Si, como escribe Marx alrededor de la forma salario, que se identifica con el valor del trabajo, “sobre esta forma de manifestación, que vuelve invisible la relación efectiva y precisamente muestra lo opuesto de dicha relación, se fundan todas las nociones jurídicas tanto del obrero como del capitalista, todas las mistificaciones del modo capitalista de producción, todas sus ilusiones de libertad, todas las pamplinas apologéticas de la economía vulgar” (Marx 2017, Libro I, 624), en el caso del capital humano todas las ideas jurídicas y las ilusiones se construyen en el interior del sujeto. Alrededor de la mistificación del salario, el capital humano *reconstruye* la posición clásica que critica Marx. Si, para la economía política, la relación laboral tiene lugar en condiciones de igualdad jurídica porque ambas partes conocen “subjetivamente” los términos del intercambio justo (“[Adam Smith] no ve la igualación objetiva que el proceso social realiza forzosamente entre los trabajadores desiguales para que sea posible la igualdad subjetiva de derechos de los trabajos individuales”: MEW 13, 45; citado en Heinrich 2011, 107) y fuerza de trabajo opera como categoría crítica de esta mistificación —transformando el análisis de un proceder subjetivo en el análisis de una “objetividad social”—, capital humano apuntala el subjetivismo. Siguiendo el hilo, mientras que —como escribe Heinrich (2008, 108)— en la concepción marxiana, “la relación *esencial* es el valor de la mercancía fuerza de trabajo, pero *aparece* en el salario como valor del trabajo” (y no lo hace desde una descripción de los ocultamientos deliberados sino de los productos «naturales» de las relaciones sociales capitalistas, esto es, de las, “formas naturales de la vida social”: Marx 2017, Libro I, 127), el capital humano reconstruye esa apariencia, que es la del sujeto, dándole un nuevo contenido. Su salario es el precio del trabajo, pero del trabajo sobre sí mismo. Subjetiviza —dicho rápidamente— la mistificación. No es sólo (como en Adam Smith, por ejemplo) que se transforme el valor y el precio del capital humano en el valor y el precio del “trabajo mismo”, sino que todo trabajo y todo salario se presentan como la contribución del trabajo sobre uno mismo, entendido como factor (capital) autoproducido. En cierta manera, decir hoy “valor del trabajo” (decir un espacio de las mistificaciones capitalistas) sería decir “valor del capital humano” (decir un espacio de las mistificaciones tardocapitalistas).

La paradoja última de esta mistificación reside en la gestión del concepto de mercancía. Como hemos visto, el problema de la identificación del capital humano con la mercancía (anunciado por Marshall y Chamberlain, pero también por Schultz y Becker en torno al problema de la “invendibilidad”) aparecía en torno a la representación del capital humano como objeto de un sistema económico. Aunque la macroeconomía sea un apoyo estadístico de esta representación (pues contribuye económicamente a un territorio, a una empresa o a un Estado), ésta no podía expresarse con el vocabulario de la compraventa. El capital humano no es (no puede ser) una mercancía “*para otro*”. Pero, como acabamos de ver, esta huída de la mercancía concluye en que —en tanto que todo trabajo (representado en un salario, pues todo valor del capital humano expresa el valor del trabajo) es el resultado del trabajo sobre uno mismo— lo que se vende es *no sólo el trabajo sino también el sujeto*. No se compra y se vende su capacidad durante un tiempo, sino más bien su tiempo privado y su trabajo (privado) sobre ese tiempo. Es decir, el tiempo representado y cristalizado en sus inversiones. Siguiendo con la analogía con la fuerza de trabajo, su “gasto [*Ausgabe*]” (Marx 2017, Libro I, 230) no es un gasto que ocurra en el proceso laboral, sino un “gasto” de tiempo privado (como hemos visto en el Apartado A) y biográfico. Es decir —paradójicamente— se vende más a sí mismo que la mercancía en términos marxianos²¹⁷.

²¹⁷ O, al menos, recorre la misma tensión que recorre Marx en *El Capital*: “...el obrero a lo largo de su vida no es otra cosa que fuerza de trabajo y (...) en consecuencia todo su tiempo disponible es, según la naturaleza y el derecho, tiempo de trabajo, perteneciente, por tanto, a la autovalorización del capital. Tiempo para la educación humana, para el desenvolvimiento intelectual, para el desempeño de las funciones sociales, para el trato social, para el libre juego de las fuerzas vitales físicas y espirituales, e incluso para santificar el domingo (...), ¡puras pamplinas!” (2017, Libro I, 331)

Capítulo 9. La capitalización del capital

“there are two types of questions —one in the future; the other in the past”.

Selma Mushkin, «Health as an Investment» (1962a, 138)

Como anotamos en la Introducción a esta parte, además de un medio de producción (para otro y para sí), el capital del capital humano representa un flujo de rendimientos acumulable. Si, hasta ahora, hemos centrado nuestra atención en esa primera conjugación, en este capítulo analizaremos cómo se proyecta la gramática de la acumulación, la valorización y el ciclo de los fondos de capital al sujeto del capital humano. Para ello formularemos dos preguntas: ¿qué o cómo hace ese capital que posee? La respuesta más evidente es: se capitaliza. A esto dedicaremos el primer subcapítulo (9.1 Capitalizar capitales). La segunda pregunta será una variante de esta última: ¿qué ritmos sigue la capitalización de ese capital que representa? A analizarlos se dedicará el segundo subcapítulo (9.2 Los ritmos de la capitalización).

9.1 Capitalizar capitales

Hemos visto en qué invierte el sujeto que invierte en su capital humano: en un *stock* de capital formado por una diversidad de capitales particulares (obtenidos individual o socialmente). Además, la estructura de la definición del objeto en que se invierte (ese *stock* de capital) implica una coincidencia con el sujeto que invierte (el individuo como capital humano). Aún así, falta por preguntarse qué forma adquiere ese proceso de inversión donde objeto y sujeto coinciden. Es decir: ¿cómo es o cómo hace el capital que el individuo es y posee?

Pensar la forma en que el capital *es* o *hace* —es decir: en qué medida es capital y no otra cosa o qué hace que le hace ser capital; el paso siguiente a pensar qué forma a ese capital, su contenido— es, en el caso del capital humano, pensar desde una perspectiva particular. En algunas ocasiones, esta perspectiva se explicita en los textos primarios. Es el caso de Schultz, que en su libro *Investment in Human Capital* escribe lo siguiente:

“lo que realmente importa es que nos estamos moviendo hacia un concepto integral de capital y, al hacerlo, estamos fortaleciendo considerablemente las conexiones entre el

capital y la renta [*income*] y entre la acumulación de capital mediante inversiones y el crecimiento económico. Las ventajas de pensar en los términos de la tasa de rendimiento las ofreció de manera contundente Robert M. Solow (...) Solow está convencido (...) de que (...) «el concepto central en la teoría del capital debe ser la *tasa de rendimiento de la inversión* [*rate of return on investment*]». Yo también estoy convencido de que el enfoque de la tasa de rendimiento tiene muchas ventajas (...)» (1971a, 134-5; cursiva de Schultz)

El “enfoque” para entender el capital del capital humano, en palabras de Schultz, es el “enfoque de la tasa de rendimiento”. O, lo que es lo mismo, el “enfoque” que ve en el capital un espacio de inversión que rinde un rendimiento (de la inversión; una “*rate of return on investment*”). Se trata de una cuestión de enfoque. Igual que ya anotamos en relación con el análisis del consumo (hay que acercarse a él desde el punto de vista del rendimiento —*yield*— y no desde el punto de vista del coste), lo que hace al capital (del capital humano) ser capital expresa siempre un punto de vista. En ambos casos: el del ingreso final que producen. Y (por tanto), también en ambos casos: el del proceso de esa producción como un *proceso* de inversión.

Este punto de vista, por lo demás, no aparece por primera vez en torno al análisis del capital humano. Tampoco en la teoría de Solow. Seguramente haya que remontarse, de nuevo, a la obra de Irving Fisher para leer uno de los primeros análisis del capital desde esta perspectiva. Concretamente, alrededor de su teoría del interés, presente sobre todo en su libro *The Rate of Interest* de 1907 y reelaborada luego en 1930 en *The Theory of interest as determined by impatience to spend income and opportunity to invest it*. Aún así, antes de la publicación de ese primer libro, Fisher ya reflexiona sobre la necesidad de vincular el valor del capital con el valor de los rendimientos (y no, como hasta entonces se había hecho, las unidades de capital con las unidades de sus rendimientos). Como ya anotamos unos capítulos atrás, el medio natural de ese vínculo es el tiempo: entre el valor de un capital y el valor que rinde media un proceso, un tiempo que pasa. “El valor de un capital en cualquier momento concreto —escribe—, se deriva del valor del rendimiento futuro que ese capital espera producir” (Fisher 1906/1919, 188). Es decir, en tanto que el valor de un activo es siempre el valor de los servicios que presta (en futuro simple) y de los costes que acarrea (también en futuro simple), el rendimiento de ese activo está determinado (potenciado o limitado) por su dimensión temporal. Dicho de otra manera: cuando se invierte determinada cantidad en determinado capital se espera un rendimiento cuyo resultado es el producto de un tiempo que ha pasado. Y este tiempo expresa, al fin y al cabo, el contexto de la capitalización (que puede ser

favorable o desfavorable). Tan es así, que la medida del valor actual de un capital debe tener en cuenta el valor futuro de ese mismo capital, pues no es lo mismo asignar un valor a un capital presente en función exclusivamente de lo que rinde (presente), que asignar un valor a un capital presente en función también de lo que puede rendir (futuro). Y, por eso mismo, entre el valor del capital presente y el valor del capital futuro, habrá que introducir una fórmula de “descuento” (cuando el rendimiento futuro se acerca, el valor del capital aumenta; cuando el primero ya se ha producido, el valor del segundo disminuye: *ibid.*, 327). En cierto modo, el (valor) futuro determina retrospectivamente el (valor) presente. O, lo que es lo mismo: el tiempo determina el valor (en general) del capital —pues el valor del capital es el valor de los rendimientos que produce en el tiempo. Así, casi como conclusión a su ensayo *The Nature of Capital and Income*, Fisher escribe,

“cuando tomamos en consideración el valor, la relación causal no es de capital a rendimiento [como hasta ahora, cuando lo considerábamos en unidades], sino de rendimiento a capital; *no es una relación del presente al futuro, sino del futuro al presente*; en otras palabras, el valor del capital es el valor descontado [*discounted*] del rendimiento esperado” (1906/1919, 328; cursiva nuestra).

En esto consiste entender el capital desde su rendimiento. Además, una medida de este vínculo (capital-rendimiento vía tiempo) es, precisamente, el interés, que no es sino el efecto económico del tiempo sobre una inversión. A esto dedicará sus próximos textos. En su versión más acabada, el libro publicado en 1930, podemos leer lo siguiente:

“El problema con la tasa de interés —escribe Fisher— es por completo un problema de gasto e inversión, de decidir entre varios placeres [*enjoyments*] posibles que constituyen una renta, especialmente entre placeres relativamente pequeños pero de disfrute inmediato y placeres relativamente grandes pero de disfrute diferido. Hay un conflicto eterno entre el impulso a gastar y el impulso a invertir. El impulso de un hombre a gastar está causado por su impaciencia por alcanzar ciertos placeres sin demora, y su impulso a invertir está causado por las oportunidades de obtener, con retraso, un placer relativamente mayor tanto para él como para otros” (Fisher 1930a, 29).

Tener presente el rendimiento del capital es tener presente el tiempo; tener presente el tiempo es tener presente el interés; y tener presente el interés es tener presente una preferencia respecto al tiempo. Por eso la tasa de interés del capital expresa una tasa de la impaciencia²¹⁸

²¹⁸ Según el propio Fisher, John Rae se refiere a la impaciencia como “the effective desire for accumulation” y Böhm-Bawerk la asimila a una “perspectiva de infravaloración [*undervaluation*] of the future” (Fisher 1930a, 62)

(la preferencia, por ejemplo, de un ingreso presente frente a un ingreso futuro) y de la oportunidad. Entre ambas se situán tanto el “impulso a gastar” como el “impulso a invertir”. Y entre ambas se establece la “tasa de preferencia temporal” que representa el interés. En resumen, la impaciencia, que es “un atributo fundamental de la naturaleza humana” es su medida misma. “El interés es, por así decirlo, la impaciencia humana cristalizada en una tasa de mercado” (citado en: Fetter 1914, 80). Realizar una inversión es, en definitiva, regular la impaciencia; tener presente el futuro.

Esto es una inversión y (sobre todo) este es el punto de vista desde el que analizar el capital. O, lo que es lo mismo: analizar el capital desde el rendimiento o desde la inversión es analizar el capital como capital *en el tiempo*. Como un proceso de *capitalización*:

“el capital como riqueza [*capital wealth*] es simplemente el medio para un fin llamado renta, mientras que el valor de capital [*capital value*] (que es el sentido con el que los teóricos del interés utilizan normalmente el término capital) es simplemente la *capitalización* de la renta esperada” (Fisher 1930a, 61).

Esta fue, por lo demás, la misma palabra que utilizó el economista Frank Fetter para referirse a las “nuevas teorías del interés” (de las cuales el mayor representante de la época sería el propio Fisher) en un artículo publicado en *The American Economic Review* en 1914. Según éstas (y según Fisher), el capital es siempre el tiempo del capital; su proceso. Y el valor del tiempo (y el tiempo del valor) es el elemento que las estructura. Por eso son, en cierto modo, teorías también “psicologistas”: porque lo que define al capital es el uso que hace del tiempo un sujeto²¹⁹. Capital no es, entonces, un elemento inmóvil, sino un proceso (de capitalización)²²⁰. El capital, por tanto, capitaliza. Y hablar de capital es —por tanto— hablar de capitalización.

²¹⁹ Cfr. Fetter (1914). Frente a estas “teorías de la capitalización” estarían, por lo demás, las “antiguas teorías del interés” o teorías “tecnológicas”, presentes —según Fetter (*ibid*, 68)— en autores como Böhm-Bawerk. Sobre la teoría del capital de Fisher como una teoría de la capitalización en el tiempo, cf. también Robert Dimand (2019), uno de los biógrafos de la economía más importantes del panorama actual y que define las teorías de la capitalización como aquellas en que “the market value of a capital asset is the stream of expected returns, discounted at the rate of interest” (*ibid*, 92) o, por ejemplo, James Tobin (2005a), que escribió que la idea más importante de Fisher es que “the value of an asset is the *capitalization* of the stream of future services expected to be thrown off by the asset”, lo cual, además, es el “principio central del individual and social accounting” (*ibid*, 213).

²²⁰ El recorrido de esta redefinición del “capital como proceso”, siguiendo el análisis del historiador de la economía Jonathan Levy (así titula, además, uno de sus artículos sobre el tema —2017—, que pasamos a resumir) trasciende a Fisher y es interesante resumirlo. Según Levy (2017, 5), Thorstein Veblen representa el primer ejemplo de esta perspectiva, pues su idea de capital como “pecuniary magnet” hace referencia a una “legal property assigned a pecuniary value in expectation of a likely future pecuniary income”. En base a esto, “capital valuation is prospective, always occurring under conditions of uncertainty”. Es decir, capital no es sólo riqueza (acumulada) sino también el proceso de su producción (un ingreso esperado). Dicho de otra manera, el capital no se establece por una relación con el pasado, sino con el futuro.

Como puede verse en algunas formulaciones, esta representación de la capitalización o del capital como proceso (como tiempo) es, en parte, la representación del sujeto que invierte y acumula capital en las teorías del capital humano. Lo que hace el capital del capital humano es crear capital (o crear valor, que, en este caso, son lo mismo), es decir, hacer que ese capital rinda. Y este nexo entre el capital y el rendimiento, que es lo que define al capital humano, expresa siempre un proceso que ocurre en el tiempo. Ni el individuo en tanto que capital, ni los capitales que posee representan posiciones de un esquema estático, sino que se obtienen en el proceso móvil (temporal) de la capitalización. Es decir, en la inversión que concluye con unos rendimientos. En el tiempo. Así, como escribía Fisher, la evaluación de una inversión tiene siempre la forma de un descuento temporal: hay que tener presente lo que puede ser o será (el rendimiento) para calcular lo que es (el valor presente). “Entonces, la tasa interna [*internal rate*] es también una tasa de descuento equivalente a los valores presentes de los ingresos netos” (Becker 1964/1993, 61). Invertir en capital humano presupone, como escribe el propio Becker (1996, 10) “descontar el futuro”²²¹. Es, de nuevo, una cuestión de perspectiva (de privilegio analítico: el de la inversión como proceso).

Encontramos elementos similares en la obra de Keynes, cuyo concepto —presentado en su *The General Theory*— de “eficiencia marginal del capital” hace también referencia, en palabras de Levy, a “the expected pecuniary yield of capital assets, given their replacement costs, above the going interest rate (...) The value of capital became a matter of expectations, concerning the «prospective yield of the investment» (*ibid*, 16). Por otro lado, Commons inicia su *Legal foundations of capitalism*, al cual Schultz se refirió como una “bendición” (Schultz 1971a, 248) para los economistas (junto con el nuevo concepto de capital de Fisher), estableciendo que el capital no es un fondo acumulado del pasado sino una *expectation*. Este conjunto de teorías del capital, a las que Veblen denominó “evolucionistas”, en oposición a las definiciones “taxonómicas” (Levy, 2017, 20), incluyen un componente de “incertidumbre radical” asociada al futuro, como apuntó Keynes (*ibid*, 20). Más allá del repaso de Levy, es inevitable traer a colación a Marx y sus definiciones del capital como proceso, sobre todo en el libro segundo de *El Capital*, al analizar sus diversas metamorfosis (cfr., los capítulos XVIII y ss de Marx, 2017, Libro II). O, también en el libro tercero, donde, al exponer los desajustes de la “fórmula trinitaria” clásica de los factores, escribe: “¡Capital, suelo, trabajo! Pero *el capital no es una cosa*, sino determinada relación social de producción perteneciente a determinada formación histórico-social y que se representa en una cosa y le confiere a esta un carácter específicamente social” (*ibid*, Libro III, 927; cursiva nuestra). Además, como sugiere David Harvey (o — como él mismo reconoce— más bien Quesnay) puede establecerse un paralelismo entre las teorías de la circulación de la sangre de William Harvey y la circulación de capital como un proceso “fluido” (y circular) en *El Capital* Marx, en oposición a las teorías galénicas de la circulación de la sangre, cuya correspondencia económica sería la imagen de un recorrido unidireccional de los factores productivos (el corazón) a los bienes de consumo (las partes del cuerpo) (Harvey 2013, ch.10)

²²¹ La retórica del descuento del futuro, ya presente en Fisher, refiere (sobre todo) a un método de contabilidad del capital y de las inversiones: el *discounted cash flow* o flujo de fondos descontados. Se trata, además, de una técnica de cálculo muy habitual en la contabilidad de las empresas a partir de los años 50, que consiste en establecer el valor actual de una inversión en función de lo que generará en el futuro, utilizando para ello una tasa de descuento o actualización. La investigadora Liliana Doganova establece una genealogía de esta fórmula muy interesante. Hay, según Doganova, dos grandes hitos o configuraciones que explicarían su desarrollo y su consolidación a partir de los 50: i) una primera aparición —tentativa pero exitosa— de la fórmula en la Alemania de mediados del XIX, con el fin de cuantificar el valor presente de los bosques en función de la rentabilidad futura de sus suelos, y ii) la aportación del propio Irving Fisher, que incluye la fórmula “como solución a un problema de teoría económica —qué es y cuál es el valor de un capital— y como expresión de una [nueva] definición universal del valor”

Podemos expresarlo de otra manera. Como sugieren los sociólogos y economistas Muniesa et al. en *Capitalization. A cultural guide* (un estudio sobre esta lógica de la capitalización y del descuento del futuro y de sus representaciones culturales y subjetivas —aunque no se analiza en ningún caso a partir de o en torno al capital humano), hablar de capitalización es diferente a hablar del “capital, el capitalista o el capitalismo”. Es, “convertir las cosas en procesos, los nombres en verbos y los -ismos en actos” (Muniesa et. al. 2017, 7). Es valorizar en un doble sentido: “establecer un valor” pero también “alcanzarlo”, esto es, “producirlo en una dirección particular” (*ibid.*, 128). Es decir, no es sólo una “forma de valoración [*valuation*]” que consiste en “establecer el valor de algo (...) a partir del rendimiento monetario que se espera en el futuro tras haber invertido en él” (*ibid.*, 11) (una operación), como hemos sugerido antes, sino también una concepción del capital y de los objetos y sujetos que rodean al capital. Sin duda, el mejor ejemplo está en la educación y el espacio académico:

“Dar cuenta del valor económico [*value*] (sea lo que sea esto) de las contribuciones científicas y juzgar la valía [*worthiness*] de las contribuciones científicas puede abordarse en términos del management de recursos o activos [*assets*]: las publicaciones científicas con potencial para generar futuras citas, los contratos de investigación con capacidad de generar futuras publicaciones, y un cierto sentido de invertir en el poder de publicar que requiere la administración estratégica del capital científico” (*ibid.*, 81)

Es decir, capitalizar es, en general, convertir objetos (y sujetos) en *assets* que capitalizan. “El valor de esa cosa se convierte en el valor de invertir en esa cosa y, por tanto, en lo que vale que esa cosa se convierta en un activo o recurso [*asset*]. La regla principal a la hora de evaluar una inversión es, entonces, la del rendimiento futuro” (*ibid.*, 129).

Capitalizar es siempre capitalizar *en* [*capitalize on*]. Es decir: aumentar (o simplemente producir) el rendimiento de algo. Y —de nuevo— el capital humano (su lógica) es un caso de este objeto, pues la relación que el individuo establece con sus inversiones es siempre procesual. Por un lado, obtener capital humano es fruto de una capitalización positiva. Y, por otro, y en la medida en que “la capitalización y la devaluación operan de la mano” (Levy 2017, 26), este régimen de inversión incluye también las capitalizaciones negativas. La lógica de la inversión que atraviesa el capital humano no es ni singular (“la” inversión) ni estática. Es plural y siempre en movimiento. La actividad del capital humano no consiste, por tanto,

(Doganova 2014, 70). Pues bien, esta nueva definición, en resumen, establece que el valor de un capital es el valor actual de sus rendimientos futuros. “Poco importa”, dice Doganova, “la naturaleza de la riqueza que estemos evaluando —dinero o mercancías— con tal de que se considere en base a la relación particular que mantenga con el tiempo que la hace capitalizable” (*ibid.*, 76)

solamente en *tener* (o en *ser*) capital sino, sobre todo, en *capitalizar*. Y capitalizar el capital (del capital humano) es capitalizar el tiempo (del capital humano).

9.2 Los ritmos de la capitalización

Ser (y poseer) capital, es decir, capitalizar el capital que se es (y que se posee), hace referencia a un ritmo (a un tiempo): el ritmo propio del capital. Ahora bien ¿cuáles son los ritmos —en plural— de este ritmo? ¿Cómo se organizan esos ritmos? ¿Acaso se pueden organizar?

Gary Becker da una pista en una conferencia impartida en 1967 (luego transcrita y publicada en su *Human Capital...* a partir de la segunda edición):

“En primer lugar, y asumiendo el carácter finito de la vida [*finite lifetimes*], las inversiones tardías no pueden producir rendimientos tan duraderos como las realizadas en los primeros años y, por tanto, suelen tener beneficios totales menores. Este efecto es importante en sociedades con alta mortalidad en adultos, pero probablemente no lo sea en las sociedades occidentales modernas con bajas tasas de mortalidad. A menos que queden menos de veinte años de vida laboral, una reducción de, digamos, un año del total de años restantes, no tendrá muchos efectos sobre el valor presente de los beneficios. En segundo lugar, las inversiones tardías son menos provechosas que las de los primeros años porque el valor presente de los beneficios netos se reduce al posponerlas (y esa reducción puede ser medible, incluso cuando se pospone unos cuantos años)” (1964/1993, 114)

Es decir, el tiempo del capital humano (que es el tiempo del individuo que lo posee) es una variable importante del análisis. Esta misma perspectiva temporal será desarrollada y ampliada a partir de ese mismo año: es el caso de Ben-Porath (1967 y 1970) y, unos años más tarde, de Rosen (1976), Heckman (1976) o de Ritzen y Winkler (1977). En todos estos casos, pensar el capital humano desde el tiempo es pensar los ciclos temporales de su producción. Y, en la medida en que esta producción es una expresión de sus rendimientos o ingresos (producir capital humano es producir ingresos), comprender el tiempo del capital humano será comprender la norma temporal de los ingresos que produce. Es decir: el “ciclo” de sus ingresos. Ahora bien, cuando se habla del capital humano no es posible hablar de los ingresos o rendimientos abstractos de un capital abstracto —como en el caso de Fisher. Capital humano es un capital concreto, porque está “incorporado” en un individuo. Y esto afecta al estudio del tiempo. El tiempo del capital humano no es el tiempo abstracto de un capital abstracto, sino el tiempo concreto de un capital concreto. El tiempo humano de un capital

humano. (El tiempo delimitado y “finito” de la vida —*finite lifetimes*). No un ritmo (abstracto), sino los ritmos (concretos). Y, por eso mismo, el análisis del ciclo de sus ingresos será un análisis del “ciclo vital de los ingresos” (*life cycle of earnings*). Veamos este análisis en detalle.

La premisa de la que parte Ben-Porath y que reproducirán luego el resto de los autores es algo compleja. Se trata de analizar el ciclo vital de los ingresos de un individuo integrándolos en la función productiva de su capital humano. Para producir este capital, el individuo cuenta con una serie de recursos (*inputs* o factores de producción) que producirán una determinada cantidad de bienes finales (*outputs* o, en este caso, una cantidad final de CH). El objetivo de integrar este esquema en una función de producción es determinar el nivel máximo del producto (el bien final, representado en unos ingresos) que se obtiene con una cantidad concreta de recursos. Entre estos recursos están el tiempo y los bienes disponibles (dinero, sobre todo). Y el producto final será una cantidad de capital humano expresable en una cantidad de rendimientos o ingresos. Ahora bien, el capital humano pasado (ya acumulado) es una variable relevante en el cálculo de la producción del capital humano futuro. No es lo mismo producir habilidades (más capital humano) a partir de otras habilidades (cierto *stock* previo de capital humano) que hacerlo a partir de ninguna (es decir, sin capital humano). Expresado de otra manera: no se puede pasar por alto el capital humano que se posee hoy en el análisis del capital humano que se obtendrá mañana²²². “Es difícil pensar”, escribe Ben-Porath,

“en formas de capital humano que el individuo puede adquirir como bien final, pues siempre tiene que participar en la creación de su capital humano. Sus propias habilidades, innatas o adquiridas, la calidad de los inputs con los que opera, las restricciones y las oportunidades que ofrece el entramado institucional...todo ello determina la ‘tecnología’ de la función de producción” (1967, 352).

En base a esto, la representación algebraica de la función de producción del capital humano es la siguiente:

$$Q_t = \beta_0 (s_t K_t)^{\beta_1} D_t^{\beta_2} \quad [\textit{ibid.}, 354; \text{ecuación 2}]$$

²²² Es algo, dice Ben-Porath (1967, 361), que está en la naturaleza misma del CH, pues es un capital producido por el individuo. Así, por ejemplo, “the more highly educated person is also better equipped for learning, so that his higher opportunity cost is matched by the greater amount of skills that he can acquire per hour” (*ibid.*, p. 360)

donde Q es el flow de capital humano que se produce, D es la cantidad de inputs adquiridos y $s_t K_t$ es la porción de capital humano acumulado que se incluye en la producción de nuevo capital humano. El subíndice t es el factor tiempo.

A partir de este esquema de la producción del capital humano y sus ingresos asociados, es posible reconocer diversos ciclos a lo largo de su vida productiva (los ritmos plurales del capital al que nos hemos referido). Es decir, es posible periodizar las diferentes fases de producción y acumulación de ese capital humano (todo ello, de nuevo, en función de las cantidades de su retribución o rendimiento). Aquí, las variables son diferentes. No sólo se tendrá en cuenta el tiempo de la inversión (la t minúscula que contaba como un recurso junto al dinero), sino el tiempo vital disponible: desde el «nacimiento» (sic.) del capital humano hasta su «muerte» (sic.), que es la muerte de los rendimientos: “la fecha de la jubilación obligatoria” (T mayúscula) (*ibid.*, 356). Y junto a estas, —de nuevo— el presupuesto disponible y el capital ya acumulado. Esta (re)consideración del tiempo disponible del capital humano es lo que permite distinguir sus fases temporales. Así, puede hablarse de una “primera fase” donde las inversiones en capital humano son escasas o inexistentes —y, por tanto, también sus productos o ingresos. Hay, también, una “tercera fase” (*ibid.*, 355-6), que se corresponde con la jubilación, donde el valor asociado al capital humano acumulado decrece (no rinde en el mercado) —y, por tanto, también su producto. Y, entre estas dos fases límites, que determinan el principio y el final de la vida productiva del capital humano, se encuentra la fórmula de su (función de) producción “óptima”, donde

“ Q_t [el capital humano] es mayor cuanto mayores sean los parámetros de la función de producción $\beta_0, \beta_1, \beta_2$; cuanto mayor sea la duración de la vida económica T ; y cuanto menor sea la tasa de deterioro, que tiene exactamente el mismo efecto que la tasa de interés” (*ibid.*, 356).

Así (con esta representación matemática, que incluye variaciones contextuales y recursos económicos en la determinación de la vida productiva del capital, como el interés, o el deterioro) se obtienen los datos que configuran un “ciclo vital de los ingresos” y, en general, los ciclos de producción y acumulación del capital humano. El proceder es el mismo en Ritzen y Winkler. La producción óptima en base a una distribución óptima de recursos (y otros factores como tasas de interés) aporta un modelo de acumulación óptima de capital humano. Y, a partir de este modelo, se pueden establecer “patrones de inversiones” “a lo largo del tiempo” (Ritzen; Winkler 1977, 436). El modelo de Rosen (1976) es parecido, pero distingue entre “conocimiento incorporado” y “aprendizaje” a la hora de calcular estos

“patrones óptimos de ciclos vitales de ingresos”. Por el mismo motivo, los recursos o variables a tener en cuenta son algo distintas: “El modelo implica que los siguientes seis parámetros describen el patrón de ingresos de una vida laboral: una tasa de interés implícita, un parámetro de la eficiencia de los costes de aprendizaje, la capacidad económica inicial respecto a la entrada en el mercado, una serie de efectos en las dotaciones iniciales, la tasa de depreciación del conocimiento incorporado y la duración del horizonte de la vida laboral” (*op. cit.* S65)²²³.

De lo que se está hablando, por tanto, es de los ciclos de la inversión en capital humano. Como escribe Ben-Porath al inicio de su artículo, la función de producción no es sino “una expresión abreviada de las oportunidades para aumentar el capital humano, oportunidades que dependen tanto de las habilidades del individuo como de la estructura del mercado” (Ben-Porath 1970, 135). Y, por lo mismo, la ingeniería matemática del ciclo vital es la representación objetiva de los ciclos vitales de la (auto)inversión en ese capital (humano)²²⁴. Así, por ejemplo, Lester Thurow (en: *ibid.*, 151) resume estos estudios sobre la función de producción del CH como un “modelo teórico para explicar la inversión en capital humano a lo largo de la vida [*lifetime investment*]”²²⁵. Schultz expresa de una manera menos técnica los elementos (y la interconexión de los elementos) que construyen esta imagen:

“La condición de cualquier stock de capital reproducible es un producto de decisiones de inversión pasadas. Sería raro si ese stock no revelara algunas malas inversiones ex post debido a cambios en las circunstancias que no pudieron ser anticipadas en el momento en que se tomaron las decisiones de inversión. Entonces, por lo mismo, la condición de cualquier stock de capital reproducible depende de si ha sido utilizado correctamente, de su edad, y de la depreciación y la obsolescencia a la que ha estado sometido,

²²³ Por otro lado, en todos estos casos el formato técnico tiene una aplicación práctica. En el estudio de Ritzen y Winkler (1977, 430), por ejemplo, (donde la función de producción está formada exclusivamente por “*inputs* escolares”, los costes son costes escolares —matriculación, material— y el *output* será el “capital humano escolar” —cuya medida la dan “percentile scores on standardized examinations of cognitive learning”, y no sólo los ingresos económicos) se concluye que el *stock* de capital humano educativo de grupos de niños desfavorecidos puede aumentar si se reasignan los recursos de su producción desde los cursos superiores a los inferiores. Es decir, si se reorganizan las fases de producción a las que nos hemos referido. En el estudio de Rosen (1976, S65), se concluye (entre otras cosas) que los graduados universitarios son “productores más eficientes de capital humano” que los graduados en secundaria y que, por tanto, sus “tasas de depreciación-obsolescencia” son también mayores.

²²⁴ Una enfermedad o un accidente son una “tasa de deterioro” (Wallace; Ihnen 1975, 152) y una limitación financiera (un entorno económico) o una diferencia comparativa de habilidad es una tasa de interés elevada (Rosen 1987, 684).

²²⁵ Así define Lester Thurow (1970, 151) la función de producción del CH en su respuesta a Yoran Ben-Porath. Así lo hace, asimismo, Rosen (1973, 243): “human Capital is first and foremost a theory of lifetime earnings determination”.

incluyendo hasta qué punto es producto de distribuciones erróneas por causa de la dinámica económica” (Schultz 1972, 34).

Reproducción del capital, buenas y malas inversiones, del pasado y del futuro, uso del capital humano, edad del propietario, depreciación y obsolescencia. Es decir: los factores del proceso de inversión en capital humano. Y este proceso es siempre un proceso biográfico. Porque, de nuevo, el capital del capital humano es un capital *incorporado*. Un capital, por tanto, cuyo ritmo es el ritmo del individuo que lo incorpora (el ritmo de un cuerpo). Es decir: una biografía. Esto es lo que permite traducir inversiones en “decisiones”, fases en “edades” y la obsolescencia en una “depreciación” de la salud o del cuerpo. Grossman (1972, 240) es muy claro al respecto: “...el poder de este modelo de comportamiento en un ciclo vital es que puede abordar el proceso biológico de envejecimiento en los términos del análisis económico convencional”. Por lo mismo, cuando se habla de t y de T , del tiempo disponible de la inversión (un momento del ciclo vital) y del Tiempo disponible de la inversión (todo el ciclo vital) se habla, como dice Becker (1964/1993, 113), del “tiempo del calendario”. Y, en la medida en que el soporte de ese tiempo es siempre el humano del capital humano, el tiempo disponible es un momento de la vida de un (capital) humano y el Tiempo disponible es toda la vida —hasta “the end of life” (Porath 1967, 353)— de un (capital) humano²²⁶. Ya no, por tanto, el tiempo y el ritmo abstractos del capital (del presente al futuro en abstracto), sino el tiempo y el ritmo, los ritmos, concretos de un capital concreto: el presente y el futuro de una vida humana. Veamos con más detalle este discurso biográfico.

Vayamos primero al discurso de la depreciación y la obsolescencia. Toda depreciación del capital humano es una depreciación en el tiempo. Y, al menos, en dos sentidos. En primer lugar, es una depreciación del cuerpo que soporta el capital humano (es decir, de su condición de capital “incorporado [*embodied*]” o “integrado [*embedded*]”: Becker 1964/1993, 112 por ejemplo). Es decir: una depreciación del paso del tiempo en (*por*) el cuerpo. En segundo lugar, es una depreciación asociada a los márgenes (temporales) de beneficio. Es decir: una depreciación de los rendimientos a medida que pasa el tiempo. De la primera razón de la depreciación encontramos muchas referencias. Así, Becker escribe en su *Human Capital* que

²²⁶ Vemos una formulación igual (e igualmente explícita) en Becker (1964/1993, 110, función 79) donde desdobra el valor t —tiempo— de la función de ingresos netos de un individuo ($Et = Xt + Kt - Ct$, es decir, ingresos netos equivalen a los ingresos sin CH más las tasas de rendimiento de la inversión en un periodo t menos los costes de la inversión en el mismo periodo) en los periodos $rt-j$, que miden la tasa de rendimiento en el periodo $t-j$ y $ft-j$, que mide el “finite life adjustment” (y que aplica tanto al rendimiento como al coste).

“una implicación obvia de la incorporación es que, en la medida en que la capacidad memorística o el tamaño físico de cada inversor son limitados, puede haber rendimientos decrecientes al producir capital adicional” (*ibid.*, 112-3). Es decir, a medida que este cuerpo se deteriora en el tiempo, aumentan los “costes marginales de producir un dólar de [nuevos] rendimientos” (*ibid.*). Otro buen ejemplo son los textos de Mushkin y Grossman sobre el capital-salud. Allí —recordemos— la apreciación y la depreciación del capital salud no son sino expresiones del paso del tiempo. La buena salud de la que se goza (en abstracto) en la juventud aumenta la cantidad y la calidad del tiempo disponible (y, por tanto, los ingresos) y, de la misma manera, la mala salud asociada a la vejez las disminuye. Así lo expresa el propio Grossman:

“los individuos heredan un stock inicial de salud que se deprecia con el tiempo —a una tasa creciente, al menos tras una primera fase del ciclo vital— y que puede aumentarse mediante inversiones. La muerte ocurre cuando ese stock cae por debajo de cierto nivel, y una de las nuevas aportaciones de [este] modelo es que los individuos ‘eligen’ la duración de su vida. Las inversiones brutas en capital-salud se producen en las funciones de producción del hogar cuyos inputs directos incluyen el propio tiempo del consumidor y bienes de mercado como el cuidado médico, la dieta, el ejercicio, el ocio y el alojamiento. La función de producción también depende de ciertas ‘variables del entorno’, entre las que destaca el nivel de educación del productor, que influye directamente en la eficiencia del proceso productivo” (1972, 225).

Es decir, la salud y la enfermedad de un individuo (las fases de salud y las fases de enfermedad) es la salud y la enfermedad (sic.) de sus inversiones. (Porque la salud representa un *stock* de capital en el que se invierte, que se deteriora con el paso del tiempo, pero cuyos niveles dependen en última instancia del individuo que lo incorpora —tanto como para que la muerte de ese *stock*, que es la muerte del rendimiento y también la muerte del individuo, sea el producto de un desajuste de la inversión y, por tanto, una “elección” del que invierte)²²⁷. De la segunda razón de la depreciación —vinculada a la restricción del margen de beneficio a medida que se acerca el fin del tiempo disponible del capital humano— encontramos también muchas notas. Y no sólo en los textos dedicados a la producción del CH “a lo largo del tiempo” o “a lo largo del ciclo vital”, sino también en algunos estudios sectoriales. Por ejemplo, en un análisis sobre la vida productiva del capital educativo, Schultz (1972, 35)

²²⁷ Becker (1976b, 9-10) reproduce esta idea: “the economic approach implies that there is an ‘optimal’ expected length of life, where the value in utility of an additional year is less than the utility foregone by using time and other resources to obtain that year (...) therefore, most (if not all!) deaths are to some extent ‘suicides’ in the sense that they could have been postponed if more resources had been invested in prolonging life”.

certifica cómo éste “se deprecia con el tiempo, se vuelve obsoleto y es alterado por cambios en la edad de jubilación y en el estado del empleo”. Es decir, la obsolescencia del CH es también una obsolescencia asociada al estrechamiento de los márgenes de beneficio, que ocurre cuando ocurre (progresivamente) el fin de su tiempo disponible (la jubilación). Además, a medida que se especializa socialmente el capital humano (i.e. las habilidades de los individuos) se hace obsoleto el capital humano previo a la especialización. “Los avances en el conocimiento”, continúa más adelante, “se vuelven una parte integral de la instrucción y, a medida que esto ocurre, se convierten en la fuente de nuevas habilidades. Pero estas habilidades hacen obsoletas, a su vez, las habilidades de los trabajadores más viejos” (*ibid.*). Tan es así que incluso “¿sería muy conveniente que los trabajadores con capital educativo obsoleto (habilidades) pudieran ser abandonados como el capital físico obsoleto! Pero esta opción no tiene lugar en un Estado de bienestar [*on welfare grounds*]” (*ibid.*, 36). En ambos casos, el espacio del beneficio es comparativamente menor porque el espacio de los rendimientos ha desaparecido (o está desapareciendo). Y, también en ambos casos, esta obsolescencia es, hasta cierto punto, tan “importante” como “impredecible” (Schultz 1971a, 150).

Otro discurso (temporal) dentro de ese discurso biográfico es el de las relaciones entre el pasado y el futuro. Por un lado, todo *stock* (presente) de capital humano es producto del pasado. Por otro lado, toda inversión (presente) en capital humano es una inversión contra el pasado porque es una inversión hacia el futuro (el cual anticipa, hace presente). Lo mismo ocurre con los rendimientos de ese *stock* y de esa inversión. Todo salario, por ejemplo, es un “salario futuro” (*ibid.*, 161) que depende del pasado. Por un lado, entonces, toda la producción de nuevo capital depende —como hemos sugerido ya— de las inversiones del pasado y también del capital humano del pasado. Es decir, hay una codeterminación entre el capital acumulado (fruto de inversiones del pasado) y el capital esperado (fruto de inversiones del presente). Por otro lado —como también hemos visto— en tanto que todo rendimiento es un rendimiento en el futuro, el valor presente de un capital humano es un descuento de su valor futuro. Y la inversión que se hace en el presente es una inversión en función de ese futuro descontado. Esta distancia, que es una distancia temporal, introduce además un elemento de duda. Todo el capital humano, escribe Schultz, está rodeado de una “niebla de incertidumbre” (*ibid.*, 149) que es la representación inexacta de la proporción entre los costes y los beneficios. En el fondo, la incertidumbre es una expresión de la distancia (tan temporal que es casi espacial) entre una inversión y un rendimiento —la estructura que hace capital al

capital humano. Y esta distancia o desfase es consustancial a toda inversión. Es “parte de su naturaleza”:

“Pero la niebla de la incertidumbre está ahí. Cuán baja y densa sea importa bastante. Aún así, somos muy vagos a la hora de identificar y medir el nivel y la densidad de esta niebla. Está en la naturaleza de las cosas y debemos enfrentarnos a ello como parte de la condición humana” (*ibid.*)

En cierto modo, realizar una inversión (calcular un coste de oportunidad) es realizar la incertidumbre²²⁸. Es tener una expectativa (inexacta) respecto al futuro —y respecto a la vida misma: “siempre ha habido”, escribe Becker (1962, 41) “una incertidumbre considerable acerca de la duración de la vida, un determinante fundamental para estipular los rendimientos”—. Tan es así que, como anota Schultz (1971a, 149), la tasa de rendimiento objetiva tiene un doble psicológico, es decir, una “tasa de rendimiento subjetiva” que mide las expectativas y que puede ser grande (es decir, puede expresar un desfase amplio con la primera; una expectativa mayor que la realidad final o, como escribe él mismo, un valor “cercano a la tasa de interés”) o pequeña (lo contrario).

Unido a ello —también lo vimos— está la idea de que la inversión en capital humano es una gestión de la (im)paciencia, es decir, una preferencia temporal del futuro sobre el presente (Toharia 2005b, 15). La categoría misma de “foregone earnings”, entendida como sacrificio del ingreso presente por el ingreso futuro, es otro buen indicador. Es decir, en la biografía del capital humano hay una determinación prospectiva del pasado (sobre el presente) pero también una determinación retrospectiva del futuro (sobre el mismo presente)²²⁹. Como escribía Fisher,

“el principio fundamental que aplica aquí es que el valor del capital en cualquier instante se deriva del valor de la renta futura que se espera que rinda ese capital. Los servicios

²²⁸ Cfr. nuestra nota al pie 102 (capítulo 4.2) para la diferencia entre riesgo e incertidumbre.

²²⁹ De hecho, podría decirse que el vínculo temporal del capital humano es siempre (solamente) con el pasado y el futuro y que, en cierta manera, anula el presente (es una categoría para la que el presente no está presente). Aún así, la presencia y la representación del pasado y el futuro son simbólica y matemáticamente distintas. El pasado del capital humano es muy transparente: se reconoce en las inversiones pasadas y en el capital acumulado. Y esto es representable cuantitativamente. Pero su futuro es siempre incierto e inexacto: es una proyección de rendimientos a la que (en tanto que proyección) sólo es posible aproximarse. Y esto también afecta a las cuentas. Schultz (1971a, 150; cursiva nuestra) lo expresa perfectamente: “Estimates of the profiles of lifetime earnings from education are *pictures of the past*. They reveal ex post supply and demand intercepts of the capabilities acquired from education. But when it comes to projecting these estimates into the future, reason, economic logic and theory, and appeals to probabilities are quite imperfect in making projections that will prove to be right”.

esperados pueden no ser, sin duda, servicios en acto. *En nuestra ignorancia del futuro establecemos nuestras valoraciones [valuations] para el presente en base a lo que esperamos que el futuro sea.* El principio del valor actual [*present worth*] es de una importancia central para la teoría del valor y los precios” (1906/1919, 188; cursiva nuestra)

En definitiva, todos estos discursos sobre la producción y acumulación del capital humano en el tiempo son discursos de su reproducción cíclica. Como hemos visto, el capital humano es el producto pero también la causa de la inversión. Es decir, el capital humano es lo que hay después y lo que hay antes de una inversión. Es un ciclo de ciclos. Un proceso continuo, no discreto. Y estos ciclos productivos y estos ciclos de acumulación del capital humano siguen el contorno de los ciclos vitales del individuo que lo porta. Una biografía continua, no discreta (pero finita).

Como puede intuirse, todos estos discursos son buenos ejemplos del *discurso subjetivo* del capital humano al que nos hemos referido desde el principio. O, dicho de otra manera, esta definición de la biografía (del capital humano) es también la (re)definición de *una* biografía (la de un sujeto). Es decir, una (re)escritura sobre el sujeto: la vida sana y la vida insana del sujeto son la serie de sus inversiones en capital salud; su tercera edad es la “tercera fase” de la inversión en su capital²³⁰; su juventud es la “primera fase”, una etapa de inversión que representa el periodo formativo inicial, y su madurez, el “periodo óptimo de la inversión”, que es el “camino de acumulación óptima” (Becker 1964/1993, 118); parte de su pasado está marcado por el inicio de las inversiones y por la acumulación de capital; parte de su futuro expresa el fin y el resultado de la inversión y de esa misma acumulación; su contexto es el contexto de los recursos disponibles, que es a su vez un contexto del tiempo y del dinero del que se dispone; etc. En resumen, las reglas de la reproductibilidad del capital en el tiempo (la norma o la influencia de la edad, la norma o la influencia de la fase, la norma o la influencia del cuerpo, la norma o la influencia del capital ya acumulado, la norma o la influencia de los recursos...) son las reglas de la reproducción (biográfica) del sujeto que posee (y es) capital. Es decir, también las reglas de la reproducción en el tiempo del sujeto del que habla²³¹.

²³⁰ De hecho, como analiza Shimoni (2018) a partir del estudio de diversos textos divulgativos (sobre todo en revistas y periódicos), el término “tercera edad” hace referencia, sobre todo a partir de la década de 1990, a la activación y reactivación de las habilidades obsoletas tras la jubilación. Es decir: “tercera edad” no es sólo (o no tanto) un eufemismo para referirse estadísticamente a la vejez o para referirse (como en los inicios de su puesta en circulación, alrededor de la década de 1980), a sus riesgos (personales y sociales) asociados, sino sobre todo una categoría que expresa la posibilidad de vivir una tercera vida (formativa, mental, emocional).

²³¹ Esta reescritura de la biografía económica (como biografía de las inversiones) es sólo un elemento de la reescritura general de las operaciones del sujeto y de sus políticas temporales. Como hemos visto en el Apartado A al introducimos en el “hogar” (Becker 1965) de este sujeto, hay, también, una redefinición de

su tiempo cotidiano; es decir, no hay sólo —en el plano temporal— una redefinición del orden biográfico o de la cronología (pasado-presente-futuro), sino también una redefinición de los tiempos diarios (trabajo-ocho-consumo).

Capítulo 10. Los mercados del capital humano

“It is time, however, for the visible hand of supply and demand to take over...”

Schultz, «Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities» (1972, 73)

Si, como hemos visto en el Apartado A, la empresa es el espacio (también gramatical) donde se realizan las operaciones del capital humano, el mercado es el espacio (también gramatical) de su validación. Igual que toda empresa, el sujeto del capital humano funciona en función de los mercados. En su caso particular, la empresa del capital humano participa en (i.) un *mercado privado* donde compra y vende mercancías como el tiempo o los bienes de consumo con el fin de producir otras mercancías y (ii.) en un *mercado público* donde ofrece sus servicios laborales con el fin de obtener la renta de sus inversiones formativas (educativas, laborales, etc.). Aunque esta distinción no figura de este modo en los textos, podemos identificar los espacios del análisis de donde provienen. En primer lugar, el soporte textual de lo que hemos denominado “mercado privado” del capital humano se encuentra en los fragmentos — analizadas en el anterior apartado— sobre el hogar como unidad productiva y sobre el hogar (o el individuo) como empresa en competencia con otras empresas (el caso del “mercado matrimonial”, por ejemplo). En segundo lugar, el soporte textual de lo que hemos denominado “mercado público” del capital humano se encuentra en los fragmentos — analizadas hasta ahora en los primeros capítulos de este apartado— sobre los vínculos del capital humano con el espacio laboral. El análisis de este último vínculo da una idea del alcance de las TCH como teorías del *acceso a* y la *salida de* —en definitiva, del funcionamiento— de los mercados laborales. Es decir, como teorías de la movilidad laboral, tanto interna (dentro de la empresa) como externa (entre empresas), y tanto desde el punto de vista del trabajador como desde el punto de vista de la empresa o el empresario. Esto está presente no sólo en la concepción del salario o del “valor del trabajo” del capital humano que acabamos de analizar, sino también en distinciones básicas como “CH general” y “CH específico”, que analizan la contribución (y la gestión de la contribución) del capital humano de una empresa en función de la tipología de las inversiones, o en la idea misma de “migración como CH”, que identifica los “sacrificios” de la población que migra como una “inversión laboral”. También está presente al nivel de sus análisis políticos. Por ejemplo, en

la conexión entre los análisis sobre la productividad macroeconómica del capital humano y el análisis del funcionamiento de los “mercados de capital humano”²³².

Ahora bien, ¿qué es exactamente un mercado? El mercado es tanto el espacio donde los individuos ponen en juego su comportamiento maximizador como el mecanismo que, en base a una serie de elementos que aportan información, lo guían. Es decir, un contexto y las reglas de ese contexto. Estos elementos informativos son: 1. Los *precios*, que se dividen en “precios monetarios” del sector mercantil y “precios virtuales [*shadow (imputed) prices*]” del sector no mercantil. 2. Los *costes de oportunidad*, que representan el precio de una inversión. 3. Las *tasas*, que miden los precios o costes del capital (*rate of interest*, por ejemplo) y también los rendimientos (*rates of return*). Junto con la oferta y la demanda, estos elementos (que, como puede intuirse, tienen una misma referencia, lo que explica que no siempre figuren como valores distintos en un análisis) forman la estructura sintáctica de los mercados de capital humano. Como escribe Becker refiriéndose a lo que nosotros hemos denominado “mercados privados”,

“aunque los CH de diferentes personas puedan operar como substitutos cercanos en la producción, *cada individuo forma un ‘mercado’ de capital humano separado*. Las tasas de rendimiento que obtiene dependen de la cantidad invertida en él así como de los stocks agregados de capital humano. Las tasas de rendimiento marginales pueden declinar cuando se invierte más en un individuo, pues los costes de inversión pueden aumentar a medida que aumentan sus foregone earnings. Asimismo, los beneficios disminuyen aún más rápido cuando se acorta la vida laboral que le queda” (1981/1993, 243-4; cursiva nuestra).

En el caso de lo que hemos denominado “mercado público” o mercado laboral, el mecanismo de los precios y las tasas es el mismo:

“El stock de capital humano se define como un concepto análogo al de las ‘máquinas’ [para nosotros: medio de producción para otro] en el caso del capital tangible. Hay un

²³² Cfr. por ejemplo Mushkin (1962a, 129), donde la autora analiza varias conferencias y estudios vinculados a la Ford Foundation y ACIR (Advisory Commission Intergovernment Relations), un órgano (1959-1996) asociado en sus inicios al gobierno Eisenhower —y sucesora de CIR, creada también bajo el mandato Eisenhower— para el que trabajaba la propia Mushkin. En estos estudios, los análisis, en términos productivos, de las inversiones en capital-salud por parte de una Administración (en base a su comportamiento empresarial) se complementan con análisis sobre sus efectos en el funcionamiento de los mercados laborales. Por ejemplo, la influencia de la enfermedad y la mala salud, la muerte, la discapacidad o la “debilidad” en general (*ibid*, 138). Se trata, dicho rápidamente en términos marxianos, de una recopilación de estudios sobre las tasas de explotación —mayores o menores, máximas, medias y mínimas— de la fuerza de trabajo y sobre la proporción entre las tasas de extracción de plusvalor absoluto y relativo.

mercado en el cual los servicios del capital humano se intercambian y se determina una renta, d_0 , por los servicios de cada unidad de capital humano, K , por unidad de tiempo” (Ben-Porath 1967, 353).

Ambos mercados (el del “para sí” y el del “para otro”) representan una misma estructura — la de un mercado de capital—, con independencia de cuál sea su referencia última. El hecho de que el análisis del mercado laboral *reproduzca* (también en la práctica) los elementos del análisis del mercado de capital o de bienes condiciona —o explica— la manera en que las TCH conciben el primero. Esta indistinción de los tipos de mercados, presente en el análisis del capital humano —y, sobre todo, en el análisis de los mercados laborales del capital humano— es un elemento reseñable de la economía laboral neoclásica. Según esta perspectiva, el mercado de trabajo es un espacio más de entre aquellos en que los individuos se comportan instrumentalmente, es decir, en base a la maximización egoísta de utilidades que son independientes (Toharia 2005b, 15-16). Así lo resumen Burton-Jones y Spender: “En el marco neoclásico, donde todo tiene un precio, el reto es incluir lo que la gente sabe [CH] en el mismo análisis basado en el mercado que otros factores de producción” (Burton-Jones; Spender 2011b, I.4) Como sugiere Herbert Gintis (1976, 52), esta equiparación identifica la jerarquización social por trabajos y salarios con una cuestión de “elección” de los individuos. Aplicado al capital humano, esta equiparación es la que, en último término, permite nombrar “capitalistas” a los trabajadores. [Para una exposición desarrollada del tratamiento de los mercados laborales en la doctrina neoclásica y neo-neoclásica, cfr. *Anexo 2. La Economía del Trabajo (Labor Economics)*, en especial el epígrafe 3: mercados clásicos, mercados neoclásicos y mercados neo-neoclásicos]

Comenzaremos este capítulo analizando la estructura de los mercados privados y los mercados públicos de capital humano, centrándonos sobre todo en su codependencia (10.1 Mercados privados y mercados públicos). A continuación (10.2 y 10.3, Desplazamientos gramaticales I y II) analizaremos con más detalle el vocabulario con que se expresan las relaciones del capital humano (y no sólo de sus servicios) con los mercados laborales.

10.1 Mercados privados y mercados públicos

Comencemos por la lógica de los mercados privados. Como hemos sugerido, la producción de mercancías por medio de mercancías que tiene lugar en el hogar-empresa *depende* de la estructura de mercado de esas mismas mercancías: de una serie de precios, de exigencias de

demanda y de ajustes de oferta, de fluctuaciones y cambios, de precios ocultos o relativos, etc. Es decir, de un mercado neoclásico. Así, en tanto que un hijo —como vimos— se producía con una serie de recursos y era objeto de una serie de inversiones, era, asimismo, una mercancía en un mercado con precios transparentes y ocultos (asociados a cada uno de esos recursos, entre ellos el tiempo), que expresaba un volumen de oferta y de demanda (la “oferta de hijos” y la “demanda de hijos”) y que estaba sujeto a las dinámicas de valorización que tienen lugar en los mercados. Es decir, en tanto que objeto empresarial, un hijo es también el objeto de un mercado. E igual que ocurría con la primera analogía —o la primera metáfora—, que las decisiones de la vida privada del capital humano sean decisiones que incorporan o reproducen esos mecanismos del mercado, permite establecer una segunda analogía —o metáfora—. En el fondo, la analogía con el mercado no es sino el correlato necesario de la analogía con la empresa. Y, en la medida en que “hay” una empresa en el hogar, tiene que “haber” también un mercado en el que esa empresa se mueve. Así explican Becker y Michael al inicio de su «On the New Theory of Consumer Behaviour» (1973, 139) esta transitividad de las analogías:

“Al incorporar conceptos productivos en la teoría del consumo, el enfoque de la función de producción del hogar implica que el hogar responde a *cambios en los precios* y en la *productividad de los factores*, a cambios en los *precios virtuales* relativos de las mercancías y a cambios en sus *ingresos totales [full real income]* cuando se intentan minimizar los costes de producción y maximizar la utilidad”

El ejemplo más claro de la aplicación de este nuevo vocabulario es el “mercado matrimonial”. La analogía es muy específica. “Sin duda”, escribe Becker (1981/1993, 81; cursivas nuestras), “las personas no casadas no despliegan sus *talentos* en el mercado igual que lo hacen otros vendedores en el mercado bursátil o en los bazares de Oriente Medio. Pero las personas en un mercado matrimonial utilizan a menudo intermediarios a modo de ‘*brokers*’, participan en eventos sociales en la iglesia, asisten a escuelas mixtas y forman parte de otras actividades diseñadas en parte para unir personas unibles [*eligible*] y *anuncian sus servicios* de diversas maneras”. Estos “talentos” —que es otro nombre para las habilidades o, directamente, para el capital humano— se construyen en la empresa (que es el hogar) pero se “despliegan” o se “muestran” (*display*) en el mercado (compuesto por todos los hogares-empresa). Por eso las decisiones del ámbito privado reproducen la estructura y los movimientos de una serie de mercados también privados: se gestiona un enlace matrimonial igual que se gestiona una compra y una venta, se gestiona la cantidad y la calidad de los niños en función de los precios que establece el mercado en un contexto determinado, etc. Y, sobre todo, se *juzgan* las

decisiones empresariales en base a la legitimación que ofrece el mercado: siguiendo los mismos ejemplos, se decide el enlace en función de su valorización futura, se decide la proporción de los hijos en base a la capitalización que se pueda esperar, y, en ambos casos, el éxito y el fracaso de la estrategia lo establece el mercado. Otro buen ejemplo de la formación de mercados privados —nos referimos a mercados no laborales— son los “mercados sociales” (Becker; Murphy 2000, 5), es decir, los mercados de capital social. En tanto que mercados, estos espacios (que representan los espacios de “interacción mutua entre las fuerzas sociales y el comportamiento de mercado”: *ibid.*), cuentan con una serie de precios, es decir, de indicadores que informan de los cambios en el comportamiento social. Que sean indicadores es, sobre todo en este caso, especialmente importante. Aunque el capital social (“S”, la influencia de los otros) es un “complemento” directo o fuerte del comportamiento individual (“X”), esta relación mediada y expresada por los precios no implica un “poder tiránico sobre el comportamiento individual [ni que] los individuos están forzados a conformarse a las normas sociales [ni que] la cultura es lo dominante (...) [tal y como] enfatizan los sociólogos y los antropológicos” (*ibid.*, 9). Al contrario, que sea un mercado es una muestra de que, en base a la importancia de base que tiene el capital social, “se hace más importante tomar buenas decisiones a la hora de seleccionar los qué y los quienes que determinan este capital” (*ibid.*, 10). Que las interacciones sociales tengan la forma de un mercado sólo quiere decir que las interacciones —así como los rendimientos que se esperan de ellas— *se eligen*. “Incluso cuando la estructura social y el capital social tienen mucho poder sobre los comportamientos, los individuos aún tienen una influencia considerable sobre su comportamiento cuando *eligen*, de hecho, su propio capital social” (*ibid.*, 23; cursiva nuestra).

En este esquema, el mercado laboral (lo que venimos llamando mercado público) juega un papel fundamental. Por un lado, este mercado representa el momento en que la metáfora desaparece. Es el espacio de la valorización efectiva, donde el capital humano recibe, reproduce o pierde el valor que ha adquirido en otros espacios. Por otro lado, hay una codependencia entre este mercado externo y los mercados internos o privados que lo rodean. Igual que en el caso de los rendimientos no mercantiles —del hogar— y los rendimientos mercantiles —del trabajo: el salario—, el éxito o el fracaso en un mercado determina el éxito o el fracaso en el otro. El mercado matrimonial puede ser una contribución al mercado del trabajo, pero también al de los hijos (los hogares monoparentales son menos eficientes si hay poco capital económico disponible), al del tiempo (por la división del trabajo como división de capitales humanos específicos), al mercado de la salud (porque puede reducir los costes

de la inversión en salud a través del cuidado), etc. Y, al revés, el tipo de participación en el mercado laboral determinará la participación en el resto de los mercados. El capital humano representa, en general, una multiplicidad de mercados en equilibrio (ajustados en oferta y demanda) en los que el individuo busca optimizar su utilidad. Tomemos como ejemplo algunos fragmentos de Ben-Porath sobre la función productiva del capital humano. Como ya hemos visto, los elementos que forman la función son los elementos que construyen un mercado. “Los precios de mercado que entran en la determinación de la producción óptima de capital humano Q son: r , la tasa de interés; a_0 , la renta del capital humano; y P_a , el precio de los bienes adquiridos” (Ben-Porath 1967, 356), que incluyen “desde el pago de una matrícula hasta pastillas vitamínicas” (*ibid.*, 359). Esta producción cíclica del capital humano, que es una función de los precios que pone el mercado laboral es, asimismo, una función de los precios de su mercado interno, que reproduce los equilibrios y desequilibrios del primero. Todo pertenece a un mismo espacio de mercado transversal. Así, la “tecnología” que representan las decisiones de un individuo a la hora de invertir en sí mismo no son sino “un complicado sistema de *relaciones técnicas e institucionales* que incluyen un amplio espectro de actividades como la educación formal, la adquisición de *skills* en el trabajo, el cuidado de los hijos, la nutrición o la salud” (*ibid.*). El individuo es un comercial de sí mismo, pues es comprador (en el mercado interno) y vendedor (en el externo) de lo que hace. Por ello, cuando una empresa compra “un paquete de tiempo y esfuerzo de cada uno de sus empleados” (Becker 1981/1993, 65) lo que compra es —sobre todo— el tiempo y el esfuerzo que el individuo puso (adquirió) en su mercado interno. Otro buen ejemplo de la codependencia entre los espacios mercantiles del capital humano está en el carácter co-excluyente del uso del tiempo en cada uno de ellos. Toda participación en el mercado representa una elección frente a otras alternativas. Como escribe W. Haley a principios de los 1970, («Human Capital: the Choice Between Investment and Income» 1973, 929), “el productor de capital humano tiene que escoger entre aumentar productivamente su stock o alquilarlo en el mercado de trabajo o ambas a la vez”.

Aunque tenga la forma de una metáfora, su contenido es mayor del que parece. No se trata solamente de que las relaciones sociales reproduzcan el formato de las relaciones mercantiles (que es algo que, además de en el análisis del capital social, puede rastrearse en el concepto mismo de “fetichismo de la mercancía” en Marx o, a partir del estudio de un caso histórico, en la obra clásica de William Reddy, *The Rise of Market Culture*, 1984, por poner dos ejemplos), sino de que, además, las relaciones que el individuo mantiene consigo mismo en diversos

contextos —públicos o privados— son las relaciones de un mercado. Además de reproducir la cultura del mercado o de participar en la mercantilización de las relaciones sociales, el capital humano es un *mercado de mercados*²³³. Tampoco se trata de destacar la dependencia creciente del individuo respecto a los mercados. El peso del análisis no está en este punto de la relación. Como aclaran Stigler y Becker (1977, 46) “los individuos consumen mercancías y *sólo indirectamente* consumen bienes de mercado”. No es, por tanto, que el individuo acuda al mercado, sino más bien que el individuo forma su propio mercado (en el hogar) alrededor —antes, durante y después— de los mercados públicos de bienes y de trabajo. En este sentido, a pesar de que “*todos los cambios en el comportamiento*” económico del individuo se expliquen por los mercados —es decir, por los precios y los ingresos (*ibid.*, 49)— no hay exactamente un gobierno de los mercados (una idea que, en tanto que representa una dependencia respecto a una estructura económica, es ajena al planteamiento y al marco de sentido de Chicago), sino más bien un autogobierno mercantil. Esto modifica, además, el alcance del discurso de la empleabilidad (una variante de éste) del capital humano. Como veremos mejor en el siguiente subcapítulo, el mercado no es la instancia *para* la que se vive, sino la forma *en* la que se vive. Es decir: no se participa en él como espacio externo, sino que esta participación está mediada por espacios que reproducen sus propios contornos²³⁴.

²³³ “...strong differences of this type may simply decompose the overall marriage market into various homogenous *submarkets*, where participants in each submarket, such as the white or black submarket, marry others in the same submarket” Becker; Murphy (2000, 30)

²³⁴ La condición del neoliberalismo no consistiría, por tanto, en un “continuo *regreso al mercado*” —como escriben Boltanski y Chiapello (2002, 424), en contraste con las antiguas formas de institucionalización en el acceso a los puestos de trabajo—, sino más bien en *estar siempre ya* en el mercado. Es decir, en el hecho de que, para el individuo, el mercado es, parafraseando a Foucault, su espacio de veridicción. Si seguimos la argumentación de Foucault en *Nacimiento de la Biopolítica*, este punto se hace más claro. Para Foucault (2009, 40-42), a partir del análisis de las relaciones mercado-gobierno en el liberalismo se puede observar una transición entre la idea (y posición sociopolítica) del mercado como mecanismo de jurisdicción o criterio de justicia (asociado a su vez a la idea de mercado justo) hacia la idea de mercado como mecanismo de veridicción o criterio de verdad (asociado a su vez a la idea de mercado natural como mercado verdadero en base a su asignación natural de precios a valores —*ibid.*, 58). Según esta última posición, el mercado dice verdad porque le dice al Estado cuál debe ser su relación consigo mismo. Si trasladamos este esquema al esquema del CH, podemos decir que el mercado es su mecanismo de veridicción, pues determina qué inversiones son correctas y cuáles no, dentro y fuera del hogar (es decir: en los mercados privados y en los públicos). Dicho de otra manera, así como el mercado es la verdad del gobierno liberal, en el caso del capital humano, el mercado es la verdad del autogobierno de los individuos, que son, en sí mismos, una pluralidad de mercados. Es decir: han integrado esa forma de veridicción (i.e. han integrado la estructura del gobierno por los mercados).

10.2 Desplazamientos gramaticales (I)

Como hemos anotado, además de una teoría de los mercados privados (Apartado A), las TCH son una teoría de las relaciones entre el capital humano y los mercados laborales. También hemos anotado que la palabra que posibilita el vínculo jurídico entre una categoría y otra es la de servicio. Ahora bien, cuando se habla del salario, de las entradas y salidas al mercado laboral, de la formación en el trabajo, de la movilidad interempresarial, de la cotización en los mercados, de las relaciones entre el empleado y el empleador (y de la contractualización de esas relaciones), de la retención o la pérdida del talento, no se está hablando de los pagos, los movimientos o las fluctuaciones de valor del servicio, sino del capital humano. Es decir, aunque la categoría que expresa el vínculo *legal* es “servicio”, el protagonismo *textual* está en el capital humano. También sabemos que el vocabulario con que se expresa el primero es el de la compraventa. Y si, como escribe Schultz (1961a, 8; cursiva nuestra), “aunque cualquier capacidad producida por la inversión humana se convierte en una parte del agente humano y, por tanto, no puede ser vendida, está, aún así, ‘en contacto [*in touch*] con el mercado’ en la medida en que afecta a los salarios que el agente humano puede obtener”, la pregunta es: ¿cuál es el lenguaje con el que se explica el “contacto [*in touch*]” del capital humano con el mercado laboral? O, dicho de otra manera: ¿cómo se supera lingüísticamente el «bloqueo lingüístico» de la compraventa que representa el servicio? ¿Cómo se expresa ese vínculo protagonista que no es el vínculo legal?

Como veremos en este subcapítulo, hay en los textos del capital humano una serie de desplazamientos gramaticales que permiten explicar este “contacto” sin reproducir el lenguaje ilegal del intercambio de mercancías. Podemos tomar como punto de partida el siguiente fragmento de Schultz (1972, 8; cursiva nuestra): “Si bien no hay *mercados* en los que el capital humano pueda ser *comprado y vendido*, estas formas de capital son *sin embargo valorizables* [*valuable*] respecto a la persona que las posee a causa de los servicios económicos que prestan. Gran parte de los servicios productivos del capital humano tienen asignados unos precios: los salarios”. Aunque el capital humano no se compra ni se vende, su valor se valoriza *en los mercados*. Se trata de analizar, por tanto, a través de qué categorías (y en torno a qué espacios) se despliega este nuevo marco de sentido. Aunque todas forman parte de un mismo eje discursivo, podemos ordenar este desplazamiento de categorías de la siguiente manera: i. De la lógica del empleo a la lógica de la inversión. ii. De la lógica de las mercancías a la lógica de los *assets*. iii. De la lógica de la compraventa a la lógica de la apreciación.

i. Aunque el capital humano acoge a nivel subjetivo las dos figuras que forman el intercambio laboral —el empleado y el empleador— porque su trabajo es el de un capitalista (“los trabajadores se han convertido en capitalistas [*laborers have become capitalists*]...”), sus relaciones contractuales con una empresa redefinen esta dualidad de posiciones. Desde el punto de vista del poseedor de capital humano —el punto de vista del empleado— las “actividades de mercado, habitualmente denominadas *trabajo*” (Becker; Ghez 1975, 3; cursiva nuestra) representan una inversión. El “correspondiente aumento en los ingresos” asociado al “contacto con el mercado, que afecta a los salarios” es “el rendimiento de la inversión” (Schultz 1961a, 8). Desde el punto de vista del que no lo posee, pero lo utiliza —desde el punto de vista del empleador; en ocasiones también una administración pública— esta acción representa también una inversión (en capital humano). Esta redefinición del pacto laboral en torno al capital humano como *coinversión* en un stock de capital (que en el caso de las economías subdesarrolladas adquiere, lógicamente, el aspecto de lo que Becker llama “paternalismo del empleador”: 1964/1993, 57) afecta también a la consideración del salario por ambas partes. Para el que lo recibe, el salario es el rendimiento de la inversión (un recibo); para el que lo paga, el salario es el coste de la inversión. En torno a este esquema, los riesgos del pacto son, también, los riesgos de un movimiento financiero. La huida del capital humano invertido es posible, por ejemplo, por su ventaja competitiva²³⁵; el riesgo de la *coinversión* en “capital humano específico” es una pérdida en términos estratégicos; o, por ejemplo, las decisiones sobre “el uso de las horas extra o los despidos (...) dependen críticamente de las inversiones previas (y las inversiones futuras que se esperan) en la contratación y formación de los trabajadores” (Boyer; Smith 2001, 209). También lo son algunos procesos de movilidad. Desde el punto de vista de la empresa, los procesos de movilidad externa de la mano de obra son procesos de “relocation of human capital” que miden las “transferencias” inter-empresa del capital humano general; a su vez, los procesos de movilidad interna de los empleados son procesos de “reubicación” del capital humano, que miden las “transferencias” intra-empresa de capital humano específico (Sherer 2011, 22.1). El núcleo del “reclutamiento” de empleados es, por tanto, la “inversión en los individuos en función de su valor actual y potencial como proveedores [*suppliers*] de capital humano o capital-conocimiento” (Burton-Jones; Spender 2011b, I.1). No hay un intercambio de servicios, sino más bien un proceso (conjunto) de valorización. (En el fondo, como anota Roncaglia (2018, 97-99) acerca de la aproximación neoclásica a los mercados, que todo sea un mercado —una

²³⁵ Como escribe Russell Coff, “the most obvious problem is a firm’s [human] assets walk out the door each day, leaving some question as to whether or not they will return” (citado en: Brymer et al. 2011, 4.2.1)

abstracción de particularidades— implica que nada sea un intercambio —la concreción de ese formato—). Igual que en un mercado de valores, la inversión en capital humano para un empleador representa una «participación» en un activo cuyo rendimiento es tan impredecible como amplio. Desde el punto de vista del empleado, su capital humano es el activo que ofrece en un mercado —que saca a bolsa— y cuyo precio (su valor) está aún por determinar²³⁶. Esta lógica está unida al segundo desplazamiento categorial: del concepto de mercancía al concepto de *asset* (activo).

ii. En el capítulo capítulo 6 (Gestionar), comentamos —entre líneas— que, según la teoría del hogar empresarial, una familia invierte en “activos de capital [*capital assets*]” (Becker; Michael 1973, 141). Esta lógica de transformación —de algunos elementos del hogar en mercancías y de mercancías a activos— se ejemplificaba a la perfección en el caso de las inversiones en hijos. Así lo explicaba Mushkin, parafraseando a Singer, en un artículo (1962a, 151) de principios de 1960: “Esencialmente, es el hijo el que es visto como un *activo* [*asset*] que rinde un ingreso futuro, y todo el coste de criarlo, incluyendo la comida y la vestimenta, se incluyen en los gastos de inversión. La producción del hijo una vez ha alcanzado la adultez se cuentan como el rendimiento de la inversión”. Aún así, como también hemos visto — también entre líneas— en los capítulos 8 y 9, la representación del capital humano como “activo” financiero también aparece para explicar las relaciones del individuo con los mercados laborales (es decir, no sólo respecto a sí mismo o a su familia, sino respecto a “otro”: una empresa o un empresario). Aquí, “activos humanos [*human assets*]” (*ibid.*, 149) es un sinónimo del capital intangible de una institución. Ahora bien: ¿qué es exactamente un “asset”? Así lo definen Birch y Muniesa (2020) en la introducción a su libro *Assetization. Turning Things into Assets in Technoscientific Capitalism*, uno de los pocos monográficos sobre el tema desde una perspectiva crítica²³⁷:

²³⁶ Es decir, no hay, como tal, empleo, porque no se es empleado “de” o se está empleado “por”, sino que el individuo se emplea “en”. Es decir, se está *siempre en* una empresa. Así lo expresa Colin Gordon (1991, 44): “The idea of one’s life as the enterprise of oneself implies that there is at least a sense in which [even when unemployed] one remains always continuously employed in (at least) that one enterprise, and that is part of the continuous business of living to make adequate provision for the preservation, reproduction and construction of one’s own human capital”

²³⁷ Es importante aclarar que en este libro la categoría de “activo” se aplica al conocimiento, a la naturaleza, a las infraestructuras y a los servicios públicos, pero no al sujeto en sí mismo y, por tanto, no se habla de CH como una forma de “assetizar” a los individuos. Por lo demás, aunque el libro es una buena introducción al concepto y a los procesos económicos que acompañan su desarrollo, no se limita a analizar su hegemonía discursiva en los espacios investigados, sino que —a partir de ello— traza una nueva fase de acumulación de capital —inspirada en un diagnóstico concreto de la mecánica empresarial contemporánea y de las formas de obtención de beneficios, el “capitalismo tecnocientífico”— y de organización capitalista en torno a los procesos de *assetización*, en contraste con los procesos de mercantilización, sugiriendo en ocasiones que los primeros son una superación del segundo. Así, aunque

“Por activo [*asset*] nos referimos a algo que puede ser poseído o controlado, intercambiado y capitalizado como un flujo de ingresos, a menudo en torno a la valorización de los ingresos futuros descontados en el presente —puede ser una parte de tierra, una habilidad o una experiencia, una suma de dinero, una función corporal o un afecto, una forma de vida, una patente o un copyright, etc. (...) Los activos pueden ser comprados y vendidos, sí. Pero el punto es conseguir una renta económica duradera de ellos, no venderlos en el mercado hoy mismo; aquí utilizamos la palabra *renta* para referirnos a la extracción de valor mediante la propiedad y el control de un activo, lo cual implica habitualmente limitar el acceso a éste” (*op. cit.*, 2).

Además, en contraste con una mercancía, que es objeto de una compra y una venta en un “mercado especulativo” (*ibid.*, 1), el activo es el objeto de una “inversión en capital” cuyo objeto —la renta que produce— es diferido (*ibid.*, 2). Algunos ejemplos transparentes de esta diferencia se encuentran en la relación que las multinacionales tecnológicas de Silicon Valley establecen con sus inversores, en las formas de especulación de las farmacéuticas respecto al valor de sus propias acciones o en la constitución de algunos elementos no directamente mercantilizables (algunos recursos naturales o, por ejemplo, en algunas actuaciones respecto al cuidado atmosférico) en activos financieros por parte de instituciones de gobierno (*ibid.*). A diferencia de las mercancías, que se producen, los procesos económicos que envuelven la gestión de activos son procesos constitutivos. “¿Cómo se convierten entonces las cosas en activos?”, se preguntan los autores. “Se los convierte: el activo no es —es importante aclararlo— la consecuencia de una cualidad inherente o incorporada” (*ibid.*). Como escribió Thorstein Veblen, “los activos son una cuestión de capitalización, que es un caso especial de la valorización” e incluyen —como categoría— tanto a las entidades materiales como a las inmateriales o intangibles, que expresan la capitalización de los “hábitos de vida” (*ibid.*, 7). En el caso de los seres humanos —que es el caso del capital humano— su «assetización» la expresa la cotización de su valor en los mercados y la manera en que se conciben sus carreras profesionales. En su etnografía sobre la redefinición de la categoría profesional de los “white-collar” en el sector financiero contemporáneo, Megan Tobias (2020) analiza, a partir de entrevistas y trabajo de campo en empresas y eventos corporativos de diversos *hedge funds*

al hablar de la “sustantividad” entre *capital* y *asset*, se argumenta que entre uno y otro no opera una sustitución, sino que la categoría de “asset” hace referencia a un proceso o a un formato amplio (“our adoption of the notion of the asset is also meant to disentangle considerations of the asset as both an objective resource —aka factor of production— and as a subjective value —or effect of valuation practices—; that is, its form *and* the condition it engenders”: *ibid.*, 4) el protagonismo que se le otorga a esta categoría frente a otras implica, a nuestro juicio, la pérdida del núcleo de la crítica del modo de producción capitalista: la generalización de la forma mercancía, respecto a la cual la assetización podría presentarse como una aplicación o una representación particular. Nuestro interés no reside, por tanto, en la capacidad de esta categoría para construir una teoría crítica del sistema capitalista, sino en las notas adjetivas que representa frente a otras: el hecho de que expresa i) una relación de valor construida desde el futuro, ii) de manera subjetiva y iii) en torno a la inversión.

estadounidenses, la transformación de este proceso narrativo. Como escribe Tobias, en un contexto en el que la nueva “cultura de la inseguridad” en el empleo “transfiere los riesgos y las responsabilidades del empleador al trabajador” (*op. cit.*, 290-1), en el centro discursivo de las compañías financieras está la “norma del trabajador-portfolio ideal [*portfolio ideal worker norm*]” (*ibid.*, 273): por un lado, el hecho de que los trabajadores narran e “imaginan sus carreras laborales como un producto financiero o activo (*asset*), lo cual requiere una inversión continua en recursos, desarrollo y gestión” (*ibid.*, 290); por otro lado, el hecho de que las “estrategias de reclutamiento laboral convierten a los trabajadores y sus carreras en *productos financieros* —una estrategia adaptativa para lidiar con carreras inestables e impredecibles” (*ibid.*, 291).

iii. Así como la palabra clave de la compraventa del capital humano era “servicio”, la palabra clave de su valorización en el mercado es “apreciación”. Por lo general, *apreciación* es una palabra más o menos presente en los textos del capital humano. La “apreciación del capital humano” (Becker 1964/1993, 375), que es el reverso de su “depreciación”, mide las etapas óptimas de su producción de rendimientos. Es decir, la fase de su “participación [como] mano de obra” (*ibid.*) en un mercado laboral. Así, por ejemplo, la “tasa de cambio” de un capital humano (i.e. lo que vale hoy y lo que valía un capital hace *n* días) es igual a la diferencia entre su tasa de producción y su tasa de depreciación (*ibid.*, 77). Por otro lado, la apreciación del capital humano también está presente en algunos procesos de maximización de la eficiencia. Recordemos el mercado matrimonial y el criterio económico de los emparejamientos. Al mismo tiempo que la “eficiencia” determina el éxito (futuro) de la empresa matrimonial, su condición es el trabajo de una “eficiencia” previa. Sin la eficiencia individual no se puede construir una futura eficiencia compartida. La primera, que es una razón para formalizar la segunda, se obtiene a partir de la “educación, la formación y otras inversiones en capital humano” (Becker 1981/1993, 99). Es, por tanto, una eficiencia producida y deseable. Como escribe Becker, “los hombres están dispuestos a hacerse cargo de los costes y riesgos de *volverse eficientes para atraer* más mujeres” (*ibid.*, cursiva nuestra). Y, en la medida en que *es* (de una u otra manera) capital humano, trabajarlo es trabajar la *atracción*. Es decir, ser apreciado es un objetivo de su estrategia de valorización. Para estos casos, el capital humano es un criterio del vínculo (amoroso). Un motor de la atracción. Si, como hemos visto, el capital humano es un activo, “las personas en un mercado matrimonial utilizan a menudo intermediarios a modo de *brokers*’, participan en eventos sociales en la iglesia, asisten a escuelas mixtas y forman parte de otras actividades diseñadas en parte para unir personas unibles [*eligible*] y *anuncian sus servicios* de diversas maneras” (*ibid.*, 81; cursivas

nuestras). Este esquema aplica, como veremos, a otros espacios del capital humano. La pregunta, en general, es: ¿qué atrae —respecto a qué se aprecia— el capital humano? La respuesta es muy evidente: inversores. Igual que un plan empresarial centrado en la capitalización de activos, cuyo “razonamiento financiero [consiste en estimar] el valor presente de un activo derivado de su capacidad para rendir (*yield*) un rendimiento en el futuro”, el objeto a determinar es “el valor del proyecto” (Muniesa et. al. 2017, 50). Para ello (tanto para quien invierte como para quien quiere ser objeto de inversión) se trata de darle una dirección “creíble” (*ibid.*) Aplicado al capital humano, la credibilidad del proyecto que representa la inversión (externa), está mediada por el trabajo sobre uno mismo que representan las autoinversiones. Como sugiere Michel Feher (el autor que mejor explicó la lógica de la apreciación del capital humano, sobre el que volveremos más adelante), se trata de “apreciarse” para ser apreciado (Feher 2021). Es decir, se trata de una apreciación activa (o activada). Encontramos algunos elementos de esta lógica de la apreciación en la crítica de Gary Becker al reduccionismo de la noción clásica de “ingreso”, en su «A Theory of Social Interactions». Hablando, por ejemplo, de la “distinción” (1974, 256)²³⁸ como elemento de la función de producción —es decir, como interacción *monetizable* y *producida*—, Becker establece una ecuación de su productividad asociada a los puestos de trabajo. Así, la función integrará (*ibid.*, ecuación 2.2)²³⁹, por ejemplo, “las opiniones que otros con el mismo puesto de trabajo tengan del individuo *i*” (*ibid.*). A partir de aquí, se puede reconocer que *i* puede cambiar esas opiniones y que, en general, la distinción se puede producir de formas muy distintas, “trabajando diligentemente en su puesto de trabajo, donando a organizaciones benéficas o teniendo una casa bonita” (*ibid.*, 256-257), por ejemplo. Cómo es percibido y cómo es juzgado el individuo (en los términos del capital: cómo es apreciado y capitalizado en un mercado de valores) influye directamente en su ingreso real. Frente a la idea “tradicional” de rendimiento, que es incompleta, se trata de analizar en qué medida todo ingreso privado es siempre (ya) un ingreso público. O, dicho de otra manera, cómo todo ingreso es un ingreso mediado socialmente y cómo todo capital es un capital socializado. Así, hay casos en que el “ingreso social” (*social income*) de un individuo es menor que su “ingreso

²³⁸ Aunque es evidente el paralelismo con *La Distinción* de Bourdieu, publicada solamente cinco años más tarde que este artículo de Becker, publicado en 1974 y al que volveremos en la Parte III, el análisis beckeriano no consiste en analizar procesos de distinción social (procesos que llevan a “ser distinguido” socialmente) sino a estimar el valor económico de la distinción.

²³⁹ $Z_j = f_j(x_j, t_j, E^j, R^1_j, \dots, R^2_j)$ siendo x_j las diferentes cantidades de bienes y servicios de mercado y t_j las cantidades de tiempo; E^j la educación, la experiencia y las variables ambientales y R^1_j, \dots, R^2_j las características de otras personas que afectan a la producción de mercancías de un hogar o un individuo (incluidas la distinción, las opiniones del resto, etc.)

privado” (*own income*) (*ibid.*, 262-263), porque el valor de su entorno social se substrahe del segundo. Y viceversa. Igual que, “con precios lo suficientemente flexibles, las inversiones para escalar en los *rankings* de los que son elegibles para casarse serían totalmente eficientes” (Becker; Murphy 2000, 43) hay un “*ranking*” de la cotización social del capital humano que expresa “el precio del entorno social” (Becker 1974, 280). En el caso del mercado laboral, este esquema se aplica transparentemente.

La categoría clave para entender el sistema de apreciación en el entorno laboral es *crédito*. ¿Qué es, en el fondo, la apreciación? Perseguir crédito (simbólico) para obtener crédito (monetario). En tanto que medida de la apreciación en el trabajo, el capital humano es la medida del crédito monetario. Y lo es en un doble sentido. En primer lugar, en su sentido más básico, el capital humano es la medida —para el empleador— del crédito monetario representado en un salario. Todo salario es, en este sentido, un crédito cuya devolución es el uso del capital humano. En segundo lugar, el capital humano es también una medida —para el que lo financia— del crédito monetario representado en el rendimiento de las inversiones. Todo rendimiento es la devolución del crédito necesario para invertir. Respecto a sus fuentes de financiación (un banco, una familia, un Estado, incluso una empresa en el caso del “*on-the-job training*”) el capital humano es el objeto de un préstamo cuya promesa de retorno sólo puede ser el aumento del volumen de los rendimientos a partir de la inversión (el aumento del crédito al final del proceso). Y, como ya sabemos, a nivel jurídico “es difícil obtener préstamos para invertir en capital humano porque este capital no puede ofrecerse como *aval* y la justicia ha echado por tierra aquellos contratos que, aunque sea indirectamente, sugieren una suerte de servidumbre involuntaria” (Becker 1962, 42; cursiva nuestra). En ambos casos, se trata de una inversión de la idea marxiana sobre el crédito que el trabajador adelanta al capitalista (pues el primero cede su tiempo en una jornada laboral, adelantando un crédito que será devuelto solamente al final de la jornada laboral²⁴⁰). Muy al contrario, en ambos casos el poseedor de capital humano trabaja e invierte *a crédito* de quien lo financia. Por otro lado, también en ambos casos, este crédito es la traducción de un rédito social; es decir, el capital humano aparece como medida del crédito que merece un individuo (en tanto que capital). En tanto que —como sugerimos en el capítulo 8— el capital humano es una

²⁴⁰ Marx 2017, Libro I, 233 (si bien, en algunos esquemas de la reproducción del capital en *ibid.*, Libro II, puede observarse —por ejemplo, en p. 473— que el capitalista adelanta o avanza capital para comprar, por ejemplo, fuerza de trabajo). En el caso del CH, es el trabajador quien, al invertir esperando un rendimiento futuro, *adelanta* capital (su propio capital humano). Se trata de un adelanto exagerado respecto al adelanto que ya Marx anotó en *ibid.*, Libro I, en relación con el crédito: en el caso del CH no se adelanta trabajo diariamente, sino que toda una biografía es un adelanto del capital que soy yo mismo.

unidad de medida del valor del sujeto que lo posee, es también una “medida de las credenciales” (Becker 1981/1993, 242). De nuevo, un ejemplo claro de esta política crediticia se encuentra en el mercado matrimonial: “se trata de una suerte de partida de ajedrez entre personas de alta calidad, que evitan ser emparejadas con personas de baja calidad del sexo opuesto y éstas últimas, que quieren encontrar parejas de entre las élites” (Becker; Murphy 2000, 39). Por lo general, que el CH sea una medida del crédito que merece el individuo está representado en los textos alrededor del problema jurídico-político de la financiación. Así, en uno de sus libros sobre el capital humano, de principios de los 1970, Schultz escribe la siguiente reflexión:

“los *contratos* son, sin duda, una institución viable que, además, está experimentando cambios —por ejemplo, a la hora de obtener acceso al mercado de capital para invertir en uno mismo: la formación de capital humano (...) Pero también están en un momento incierto con muchas cuestiones sin resolver. Los derechos de organización y uso del poder de negociación que el trabajo organizado acarrea, pueden perjudicar a la eficiencia económica lo suficiente como para inducir algunos procesos políticos que alteren algunos de estos derechos. Mientras tanto, el creciente valor económico del hombre está exigiendo a las sociedades a que establecen *derechos adicionales que favorezcan al agente humano*” (1971a, 250-251)

Y, unas páginas después,

“En una economía en la que el crecimiento aumenta el valor económico de los agentes humanos, las demandas de servicios de diversas instituciones se ven alterados por este tipo de crecimiento. A medida que las vidas humanas son menos caras, la demanda por trabajador de protecciones adicionales frente a accidentes se desplaza hacia la derecha; lo mismo ocurre con la demanda por persona de servicios sanitarios y seguros de vida” (*ibid*, 257), es decir, que “el notable aumento secular del valor económico de los agentes humanos que ha tenido y tiene lugar en los Estados Unidos es la fuente de los mayores desequilibrios en las funciones económicas que desarrollan las instituciones (...) En breve, estos desarrollos legales y legislativos son adaptaciones tardías de los profundos estreses y tensiones institucionales que implica el considerable y secular aumento del valor económico de los agentes humanos” (*ibid.*, 258-259)

Una solución posterior a este problema de la juridificación de las estimaciones del capital humano como medida del crédito necesario para su financiación son los denominados “contratos de capital humano”, presentes sobre todo en los Estados Unidos. Tal y como lo analiza Adamson (2009a, 102-104), esta modalidad hace referencia a un modelo pactado de financiación de los estudios por parte de un agente o inversor externo a cambio de la retención de una parte de los ingresos futuros que obtenga el financiado. En el centro del contrato está el establecimiento de una norma pactada para diferir y regular la deuda de quien

quiere acumular capital humano y no está en condiciones de financiar todas las inversiones necesarias para ello. No es, por tanto, una contractualización de un derecho de propiedad sobre un tercero (o de sus actividades), sino de los derechos futuros sobre sus ingresos (*ibid.*, 104)²⁴¹. En el fondo, el problema de la juridificación del crédito financiero para el capital humano es sólo una versión (como también lo es el problema —de hecho y de derecho— sobre la retención de un talento jurídicamente inapropiable por un tercero o el problema de la contabilidad del capital humano de una empresa en contraste con otros intangibles legalmente apropiables, como una marca, una patente o una base de datos, lo cual permite que figuren en “los registros contables como activos”: Blair 2011, 1.3)²⁴² del problema general de la contractualización de su intercambio en un mercado laboral. O, dicho de otra manera, el problema general de la adaptación de los mercados de capitales a los mercados de capitales humanos. “En tanto que parte de la persona”, escribe en esta línea Schultz (1972, 42), “el capital educativo está sujeto a los derechos de las personas, y estos derechos no han sido aún adaptados para mejorar la eficiencia económica del mercado de capital”²⁴³.

Más allá del análisis jurídico de estas categorías y de los comentarios que hemos analizado al principio del epígrafe, el comentario más riguroso sobre las presencias del crédito y la apreciación en torno a la literatura del capital humano se encuentra en algunas obras del filósofo belga Michel Feher —a quien ya hemos mencionado—, primero en un artículo escrito en 2007, «S'Apprecier, ou les aspirations du Capital Humain», cuya versión inglesa y extendida fue publicada dos años más tarde («Self-Appreciation; or, The Aspirations of Human Capital) y de la que hemos realizado su primera traducción al castellano («Apreciarse, o las

²⁴¹ Esto recuerda, además, a ciertos procesos de juridificación de la empleabilidad, tal y como los analizan Boltanski; Chiapello (2002, 505)

²⁴² Por un lado, que no haya derecho de propiedad sobre el capital humano permite que un empresario que hace una inversión en capital humano no pueda retenerlo cuando se va a otra empresa y, por otro lado, este problema de contabilidad responde a un problema típico de los estudios del CH desde la literatura managerial, a saber: la dificultad de medir el capital intangible de una empresa (¿se mide por los años que un individuo invirtió en su capital humano? ¿Por los títulos que obtuvo? ¿O por las cuantías para sufragar la deuda financiera de la empresa por parte de inversores externos?)

²⁴³ Por lo general, en la literatura secundaria, la organización jurídica del mercado (laboral) de capital humano —sin caer en la juridificación de su compraventa— se plantea como un reto: “A global market where the *value* of Human Capital can be traded, in different forms, either directly or through derivative securities, is the ultimate development that can enable capital to flow wherever there is an opportunity to liberate value by investing in education. That should be the aim of education policy makers around the globe. More than fifty years after Friedman proposed the original idea [investing in Human Capital], the challenge now is whether entrepreneurs and politicians are willing to use the available technology and the financial innovations that have taken place during that period to serve those who want to invest in education” (citado en: Adamson 2009b, 277; cursiva nuestra)

aspiraciones del capital humano», 2021) y, de forma extendida, en una serie de conferencias (no transcritas hasta la fecha) dictadas en Goldsmith en el año 2013 bajo el título «The Age of Appreciation: Eight Lectures on the Neoliberal Condition». Al tratarse de uno de los pocos autores con una reflexión filosófica sobre el capital humano, expondremos en detalle sus planteamientos, que son especialmente valiosos como descripción de la lógica apreciativa y crediticia del capital humano. Por último, concluiremos la exposición con un pequeño comentario crítico de algunas de las ideas que moviliza.

¿Cómo define Feher la apreciación?²⁴⁴ En tanto que tecnología que define la subjetividad de la época neoliberal, la apreciación se define por *contrastes*. El primer contraste se sitúa entre la “maximización de la utilidad”, que incluye las “satisfacciones” y el “beneficio económico” y la “valorización” o “apreciación del capital”. Si bien el sujeto del liberalismo es un sujeto utilitario, que maximiza su interés, el sujeto neoliberal busca una cotización social cuya condición es la cotización o estima de sí. Un segundo contraste refiere al objeto de las operaciones empresariales que realiza. En el primer caso, la economía del sujeto se centra en los *ingresos* directos (*profits*), que incluyen tanto los rendimientos monetarios bajo la forma salario como las satisfacciones “psíquicas”. En el segundo caso, el objeto de su estructura económica es el *crédito*. Como dice Feher, “la estima de sí (*self-esteem*) es al crédito lo que la satisfacción es a los ingresos y los beneficios (*profit-income*)”. No se trata tanto de vender lo que uno posee al mejor precio, sino de maximizar el precio de quien uno es. Esto, por lo demás, redefine la relación que el individuo mantiene con su capital humano. No es lo mismo perseguir un beneficio en la venta de lo que “se posee” que obtener crédito en base a la “apreciación” de lo que “se es”. Es decir, no es lo mismo mantener una relación “posesiva” con el capital humano que mantener una relación “especulativa”. El tercer contraste hace referencia al método. El sujeto liberal opera como un actor racional, cuyas decisiones responden a cálculos (privados) entre costes y beneficios. El sujeto neoliberal decide, en cambio, en función de un entorno compuesto por inversores, respecto al cual busca “ser atractivo” para “atraer”. Si, en el primer caso, el formato del beneficio es el de la correspondencia entre inversiones y rendimientos, en el

²⁴⁴ Salvo cuando se indique lo contrario (mediante una referencia bibliográfica entre paréntesis), las palabras y frases citadas entre comillas son extractos de las conferencias: Feher (2013)

segundo caso en el centro está la “validación del activo”. Un último contraste, que explica la transición de un formato subjetivo a otro y, en cierta manera, posibilita el resto de las distinciones es el contexto económico. Así como la “condición liberal” reproduce en el sujeto la estructura de las relaciones empresariales del fordismo de mediados del siglo XX, la “condición neoliberal” reproduce la financiarización de la economía, la sustitución de la lógica del intercambio de mercancías por el de la valorización bursátil y el “shareholding” y expresa el dominio de los “mercados de activos” por encima de los mercados clásicos de bienes y servicios.

Como puede intuirse, la lógica de los contrastes que establece Feher permite extraer conclusiones de largo alcance pedagógicamente útiles: la modificación de las estrategias de inversión en el seno del sujeto neoliberal desde la inversión privada hacia la inversión en un contexto especulativo; la influencia de la valorización de los recursos en el mercado sobre las estrategias de gestión de esos recursos en el hogar-empresa; la codeterminación de la apreciación de los inversores y la apreciación de uno mismo o autoestima; el desplazamiento del núcleo sintáctico del capital humano (las habilidades y su vínculo con el entorno laboral) hacia un contexto financiero específico (la valorización de esas habilidades como reclamo crediticio). Asimismo, la retórica empleada permite redefinir algunas de las posiciones que rodean al sujeto del capital humano que nosotros analizamos²⁴⁵. El análisis de Feher es, por tanto, muy valioso. Aún así, cabe preguntarse por el papel que se asigna a las teorías del capital humano y a sus autores de referencia (Gary Becker y Theodore Schultz, sobre todo) en este esquema. Así reescribe Feher la contribución de las teorías en su artículo de 2007:

“Si bien Becker y Schultz ampliaron el alcance de la noción de capital humano, tanto en lo que se refiere a las entradas [*input*] (ya no sólo se incluye la educación sino

²⁴⁵ Nos referimos, sobre todo, a la sustitución de la posición del empleador por la posición del inversor. Como anota Feher (2013) en sus conferencias, hay tres diferencias principales entre el empleador que crea beneficios y el inversor que espera rendimientos. En primer lugar, no operan en el mismo lugar: uno lo hace en el mercado laboral y el otro en el mercado financiero o de capitales. En segundo lugar, sus funciones son diferentes: los empleadores crean beneficios y obtienen ingresos poniéndole un precio al trabajo, mientras que los inversores dan crédito, es decir, distribuyen y asignan capital. En tercer lugar, no ejercen su poder sobre el mismo objeto: el empleador lo ejerce sobre los empleados, mientras que los inversores son “presuntive investees or issuers of potential assets”. Esto implica, para Feher, un desplazamiento desde la lógica del empleo a la lógica del proyecto y la evaluación de proyectos: “We are all investors and investees”.

también las influencias sociales o familiares, el estilo de vida, las decisiones, etc.) como a las salidas [*output*] (ya no sólo se incluyen las ganancias monetarias sino también satisfacciones de todo tipo), en un registro más —digamos— sensible, su perspectiva sigue siendo en gran parte la del utilitarismo tradicional; es decir, la del utilitarismo pre-neoliberal. Ciertamente, según su perspectiva, las inversiones en capital humano deben analizarse sobre todo en base a los rendimientos que producen, esto es, en términos de ingresos. Así, los cálculos de quien invierte en su capital humano son en última instancia del mismo tipo que los del consumidor neoclásico que busca maximizar su utilidad y del mismo tipo que los de una empresa que busca beneficios comerciales a largo plazo. No obstante, en el mundo neoliberal de los mercados financieros globalizados y desregulados, la gestión empresarial se centra menos en optimizar los rendimientos de la inversión en el tiempo que en maximizar la distribución de dividendos a corto plazo. Por consiguiente, su mayor preocupación es el crecimiento o la apreciación del capital y no los ingresos; el valor de las acciones y no el beneficio comercial” (Feher 2021, 35-36)

Es decir, “el cambio de rumbo estratégico” de la economía que explica los contrastes, redefine la posición del capital humano: aunque las teorías del capital humano expresan a nivel subjetivo al empresario de sí mismo del neoliberalismo americano —así lo planteó Foucault—, el contexto de la financiarización resitúa, por contraste, al individuo del que hablan como un sujeto “todavía” utilitario, en continuidad con su “precedente liberal”. En general, estas posiciones *contrastadas* (entre el sujeto liberal y el sujeto neoliberal, entre el empresario de sí y el “inversor de sí”, entre el beneficio y el crédito, entre la maximización de la utilidad y la apreciación del capital) reordenan las posiciones que expresa el capital humano. Y lo hace, en base a lo que hemos visto, en un sentido cuestionable. En primer lugar, la diferencia entre la maximización de la utilidad y el beneficio y la apreciación del capital no expresa —como sugiere Feher— dos regímenes distintos de acumulación, sino más bien dos sentidos o dos niveles de un mismo proceso. Como hemos visto, la apreciación (cuyo reverso, la depreciación, redefine la biografía del sujeto del capital humano como un esquema de ciclos positivos y negativos de acumulación —capítulo 9.2), es una gramática al servicio de la maximización del beneficio, que es el objetivo del capital humano. Se trata, dicho de otra manera, de una *mediación* del vínculo inversión-rendimiento o, en los términos de Feher,

inversión-ingreso/beneficio comercial. En tanto que todo rendimiento subjetivo (para sí) depende de un rendimiento objetivo (el que ocurre en el espacio laboral) y, al revés, toda economía objetiva descansa sobre una economía subjetiva, el capital humano es un espacio saturado de mediaciones. Una de ellas, como hemos argumentado en este capítulo, es la de la atracción de inversores en torno a los mercados laborales, que se redefinen como mercados de activos. El complemento de esta gramática no anula el polo utilitario, sino que lo redefine en términos sociales²⁴⁶. Toda operación del capital humano —como también hemos visto— depende en última instancia de una acumulación (siempre indirecta) de capital cuya única expresión monetaria son los “ingresos reales”. Esto nos lleva al segundo contraste. Por un lado, el crédito (y la estima de sí que le acompaña como proceso) es una manifestación —entre otras— del ingreso que representa un salario. Es, digamos, la marca social del salario (que es su única representación material y cuantificable). Asimismo, esto no reasigna las posiciones a nivel filosófico. El vínculo que un individuo mantiene con el capital humano no deja de ser posesivo *porque* sea especulativo. Y aunque la transitividad entre el “poseer” y el “ser” en el centro del capital humano esté desde el principio en la teoría, la lógica del “individualismo posesivo” (que para Feher define la condición liberal, definida a su vez a partir de una lectura foucaultiana centrada en la rehabilitación del interés y su vínculo con las pasiones a partir del siglo XVIII, por ejemplo en autores de la ilustración escocesa y bien retratada por Hirschman y Weber) no desaparece. La especulación (que para Feher define la condición neoliberal, definida a su vez más extensamente en las conferencias como un proyecto de reconstrucción del ethos empresarial a partir del ocaso —diagnosticado por Schumpeter y Keynes— de la figura del empresario liberal, contrariamente a la posición que defendimos en la Imagen A, según la cual el capital humano no restaura el ethos emprendedor austriaco sino más bien aquello que le sucede y que critica: el *mánager*), que es intrínseca a todo cálculo que precede a una inversión²⁴⁷, es parte —y no contraste— de la posesión de capital humano en tanto que posesión de uno mismo. También (o más aún), en el contexto financiarizado de la economía contemporánea.

²⁴⁶ Lo cual explica, por ejemplo, las múltiples menciones al “calculus” entre “pains” y “pleasures” de Bentham en los textos de Becker (1976a, 8).

²⁴⁷ Frente a nuestra lectura, tanto Feher (2013) como Van Doorn (2014) presentan la experiencia de la self-appreciation en oposición a la estrategia del “profit-seeking” como una experiencia tautológica según la cual no hay salida ni dirección, sino un círculo vicioso de autoestima y valorización. A nuestro juicio, la ruptura de este círculo la representa siempre (a cada instante) el horizonte real del beneficio monetario.

Siguiendo (pero modificando) la genealogía benthamiana que establece Feher, el capital humano es una actualización monetaria del utilitarismo especulativo que descansa sobre la “posesión” del *medio*. (Así se redefine, por ejemplo, al individuo por relación a su clase social). Lo mismo podemos decir en relación con el tercer contraste. La validación del activo que representa el capital humano es, como hemos visto, un elemento presente en las teorías tanto en el ámbito privado (los hijos como *assets*) como en el ámbito que hemos denominado “público” (el trabajador como activo de una empresa). La introducción del carácter social de los ingresos “privados” del capital humano en algunos textos de Gary Becker es, de hecho, una contribución irrenunciable de las teorías, que pone sobre la mesa el hecho de que precisamente porque todo trabajo es un trabajo sobre uno mismo, todo ingreso es un ingreso *mediado*. Las formas de esta mediación —esto enseñan las TCH— son plurales (tanto como la tipología de los rendimientos del CH que se es y se posee): directas e indirectas, privadas y públicas, laborales y no laborales, monetarias y psíquicas, mercantiles y crediticias. Esta perspectiva del análisis afecta también a algunas posiciones de mayor alcance de la teoría de Feher, sobre todo a las “diferencias entre el capital humano y el trabajador libre”. Como hemos anotado a lo largo de este Apartado, capital humano es el nombre neoclásico del trabajador libre que no se vende como mercancía en el mercado de trabajo. Su individualismo posesivo es radical. Tanto que todo lo que le rodea —incluso él mismo— es una mercancía producida y poseída solamente por uno de los términos de la relación. Esto es, además, lo que le hace ser capitalista (y lo que le permite expresar una idea de justicia según la cual el individuo se da a sí mismo, en cada decisión, las condiciones de su condición económica). No se trata, como escribe Feher, de que “en contraste con el vínculo que pueda tener un empresario liberal con su empresa o un trabajador libre con su fuerza de trabajo, el vínculo entre el sujeto neoliberal y su capital humano no puede entenderse exactamente en términos de propiedad” y que, por tanto, “si bien un trabajador libre es propietario de su fuerza de trabajo, un sujeto neoliberal no posee exactamente su capital humano [sino que] invierte en él” (Feher 2021, 41). Al contrario, la inversión es la forma de acceso a la posesión. El capital humano “puede, sin duda, adquirirse no como se adquiere un activo disponible en el mercado, sino invirtiendo en uno mismo” (Schultz 1971a, 48-49, 161). Es decir, se posee no como mercancía disponible en el mercado, sino como mercancía producida (mediante inversiones) en el hogar. Lo mismo ocurre con la

gestión (práctica y lingüística) de la compraventa. El hecho de que, como escribe Feher, “nunca podrá venderlo”, no implica que “más que una relación *posesiva* (como la que tiene el trabajador libre con su fuerza de trabajo), la relación entre el sujeto neoliberal y su capital humano debe denominarse —en todos los sentidos de la palabra— *especulativa*” (2021, 41). Implica, más bien, que la relación posesiva se reescribe (en base al trabajo de sí) como una relación especulativa (con uno mismo y respecto a “otros”). Esta misma polarización entre la posesión del medio que lleva al ingreso y la especulación subjetiva que busca la apreciación la reproducen —a partir de la lectura de Feher— otros críticos del neoliberalismo. Es el caso, por ejemplo, de Wendy Brown, que inicia su *Undoing the Demos* (2015) escribiendo que “hace treinta años, en el amanecer de la era neoliberal, el homo oeconomicus *aún* se guiaba por *el interés y la búsqueda de beneficio*, pero hoy en día se ha empresarializado en todos los aspectos y se ha presentado como capital humano” (*op. cit.* 32), el cual, por contraste, reorienta sus prácticas a “aumentar el valor futuro del yo” (*ibid.*, 34). O, desde una postura más radical, el caso de Josh Bowsher («Credit/debt and Human Capital», 2019) que define al sujeto del capital humano como un “homo oeconomicus *post-beneficio* [*post-profit*] (...) que se configura en una encrucijada donde la deuda funciona sobre todo para hacer que el sujeto ‘trabaje en sí mismo’ mediante el mandato constante de la inversión y la atracción de inversores que aprecien su valor” (*op. cit.*, 523; cursiva nuestra). Cabe mencionar también algunos comentarios de Dardot y Laval en *La nueva razón del mundo*, donde contraponen “el hombre calculador del mercado” (2015, 326), que es también “el hombre productivo de las organizaciones industriales” o el “antiguo agente económico” (*ibid.*, 338) al nuevo sujeto neoliberal, respecto al cual el sujeto del capital humano representaría, igualmente, un modelo caduco (*ibid.*, 356). La pregunta que cabe hacerse respecto a estos análisis es: ¿hasta qué punto el capital humano puede entenderse sin la referencia “utilitarista” del interés y el ingreso monetario? Parte de la respuesta se encuentra en el *estatus* que se otorga al contexto económico. Como escribe Feher, el análisis de los contrastes subjetivos es posible a partir del análisis de los contrastes contextuales de la economía contemporánea. En el caso de la “apreciación de sí”, su contexto es el de “la subsunción del capital industrial en el capital financiero y del aumento del control de la gestión corporativa por parte de los accionistas, o de la desregulación de los mercados y la privatización de los bienes y servicios públicos” (Feher 2021, 34, nota). Lo mismo ocurre en el análisis de Brown (aunque

su contraste contextual es menos radical): “hoy en día”, escribe en la introducción, “el modelo específico del capital humano y sus esferas de actividad es, cada vez más, el modelo del capital financiero o de inversión, y no sólo el del capital productivo o empresarial” (2015, 34). En el caso de Bowsher, su referencia histórica son los análisis sobre financiarización y deuda (presentes en Lazzarato y Adkins) que, en contraste con los estudios sobre neoliberalismo²⁴⁸, situán al sujeto económico en la tensión entre “las finanzas en tanto que deuda” y “las finanzas en tanto que crédito”, reproduciendo la tensión especulativa de las corporaciones del capitalismo financiero (2019, 517). De la misma manera, para Ivan Ascher (2016), la teoría moderna del “portfolio” (*portfolio modern theory*) —un modelo de diversificación y medida del riesgo financiero— expresa la forma social de las sociedades y economías contemporáneas a varios niveles: sustitución del intercambio clásico por la compraventa de riesgo, sustitución de la forma salario por la “relación crediticia” (*op. cit.* 14) como principio del beneficio y de las acciones políticas y sustitución de la “forma mercancía producto del trabajo” marxiana por la “forma securitizada del capital mismo” como la “forma económica celular” de las sociedades-*portfolio* (*ibid.*, 15).

El problema, a nuestro juicio, proviene de la gestión teórica de este contexto. Por un lado, la transitividad entre la especificidad del contexto (de los bienes materiales a las finanzas) y la especificidad de las operaciones (del *profit* al crédito) establece una continuidad entre las prácticas subjetivas y las prácticas empresariales algo parcial. Si bien la financiarización de la economía es una buena *metáfora* para explicar la estrategia financiera del CH, el contexto material del sujeto del que hablan sigue siendo un mercado —especial— de mercancías: el mercado de trabajo. Por otro lado, el contexto especulativo es, respecto al CH, un contexto dentro de un texto: el de la inversión que identifica al sujeto como sujeto empresarial. Asimismo, aunque, en función de la época, el medio económico cambie, el objeto de la economía (también el del CH) es siempre (aunque no sólo) monetario. Es decir, aunque cambien las reglas (crédito y deuda en sentidos no metafóricos), el juego de lo utilitario es siempre el juego al que juegan los individuos en las economías capitalistas. En este sentido, la maximización del beneficio mediante inversiones y

²⁴⁸ Cf. para un resumen de las diferencias en el uso de los conceptos de neoliberalismo y financiarización en diversos teóricos sociales contemporáneos, Davis; Walsh, «Distinguishing Financialization from Neoliberalism», 2017

la especulación apreciativa no son *dos estrategias prácticas*, sino dos estrategias narrativas de *una misma práctica*: orientarse en una economía definida por la superfluidad de la mano de obra²⁴⁹. Esta política de contrastes pierde su referencia específica si tenemos presente el contexto transversal del mercado de trabajo capitalista. Como aclara Schultz en uno de sus artículos con mayor contenido normativo, “debería ser posible desarrollar programas instructivos que provean flexibilidad adicional a la capacidad del estudiante de modificar y renovar sus habilidades para ajustarse a los cambios” (1972, 35). Desde esta perspectiva, el alcance contextual del capital humano es distinto. En cierta manera, la categoría clave para entender el polo apreciativo del capital humano es la empleabilidad. ¿Qué es ser empleable? Adaptarse subjetivamente a las exigencias del mercado laboral. Es decir: reproducir antes y después del trabajo las condiciones del mercado de trabajo. Un buen punto de partida de esta coyuntura la encontramos —de nuevo— en Marx, que (un siglo y medio antes de las políticas de shareholding de la financiarización de la economía) escribió lo siguiente acerca de las contradicciones entre el modo de producción capitalista y el progreso tecnológico: “...la gran industria, precisamente por sus mismas catástrofes, convierte en cuestión de vida o muerte la necesidad de reconocer como ley social general de la producción el cambio de los trabajos y por tanto la mayor *multilateralidad* posible de los obreros, obligando, al mismo tiempo, a que las circunstancias se adapten a la aplicación normal de dicha ley. Convierte en cuestión de vida o muerte el sustituir esa monstruosidad de que se mantenga en reserva una miserable población obrera, pronta para satisfacer las variables necesidades de explotación que experimenta el capital, por la *disponibilidad absoluta del hombre para cumplir las variables exigencias laborales*; el remplazar al individuo parcial, al mero portador de una función social de detalle, por el *individuo totalmente desarrollado*, para el cual las diversas funciones sociales son modos alternativos de ejercitarse” (2017, Libro I, 570; cursivas nuestras). Esta adaptación absoluta al mercado laboral que describe Marx encuentra en el discurso del capital humano una actualización apreciativa. Adaptarse no es solamente estar disponible, sino también “desarrollar” subjetivamente las condiciones de la adaptación. Es decir (en los términos que venimos utilizando hasta ahora), integrar las lógicas del capital “para otro” en las del capital “para sí”. Como Marx supo

²⁴⁹ Cfr. sobre la articulación entre los discursos sobre el emprendimiento en las sociedades contemporáneas y las condiciones materiales que definen los contextos en los que surgen, Kellermann (2013)

observar, la dependencia del mercado no se traduce en una adaptación coyuntural, sino que *produce* al sujeto. La empleabilidad es un horizonte con poder (per)formativo, que (pre)determina las acciones al margen del empleo. En el caso del capital humano, sus inversiones, sus cálculos, y sus fuentes de acceso financiero son una representación del hecho de que el sujeto vive no tanto *en el* empleo sino *en la* empleabilidad. Prolongando la gramática que exploramos en este capítulo, al mercado de la venta (de ser “capital para otro”) le corresponde siempre un mercado de la vendibilidad (de ser “capital para mí”) que, en el caso del capital humano, empieza y termina en las acciones cotidianas del hogar-empresa. Como escribe Diederichsen, “el trabajador ha sido transformado en el producto mismo. Este último es ahora humano, biológico, sexual, emocional y está vivo. El trabajador es el objeto de su propio trabajo subjetivo, que no es nada más que su yo, que no es nada más que un producto” (citado en: Vishmidt 2019, 194). Respecto a este esquema, donde el CH no es sólo su representación salarial última, sino todo el recorrido previo, la apreciación se muestra no como lo otro del beneficio, sino como una de sus mediaciones. La producción de rendimientos (que no desaparece) depende —digamos— de la producción curricular. Acumular uno exige acumular el otro (de la misma manera que acumular beneficios en el mercado laboral depende de acumular inversores). Esta transformación de las relaciones entre el capital humano y el mercado de trabajo afecta también a las prácticas empresariales. Está presente, por ejemplo, en algunas estrategias manageriales que ponen en el centro la “individualización de las condiciones de trabajo” y, “en particular, de las remuneraciones” (Boltanski; Chiapello 2002, 354) (por poner un ejemplo: “una o dos veces al año cada asalariado ‘hace el balance de su situación’ con su superior para conseguir una ‘apreciación global’” —*ibid.*, 380—, de lo cual se extraerá un modelo de justificación de los ‘rendimientos’ (sic.) recibidos por el trabajador al final del curso laboral) o en algunos intentos de juridificación de la empleabilidad, como recogen Boltanski y Chiapello (*ibid.*, 499 y ss). Desde este esquema se puede comprender mejor el factor especulativo y apreciativo del capital humano. La especulación no implica la pérdida del horizonte monetario; más bien, representa la idea de que todo trabajo (empleo) es producto del trabajo sobre uno mismo (empleabilidad). Por lo mismo, el carácter especulativo del capital humano (que se observa en este repliegue del empleo sobre lo empleable) es contextual en la medida en que lo es el espacio entre inversiones y rendimientos; es decir, en la medida en

que lo es la traducción monetaria de las habilidades que forman su *stock*. La especulación no es lo otro del ingreso, sino el formato de la inversión que los produce. Dicho de otra manera, la especulación es al ingreso lo que la empleabilidad es al empleo: el medio que la política del capital humano plantea para obtenerlo²⁵⁰.

10.3 Desplazamientos gramaticales (II)

Además de este desplazamiento en la literatura del capital humano (que también adquiría representaciones jurídicas), encontramos un desplazamiento parecido en la literatura (y en la práctica) *managerial*.

En 1971, en un momento de consolidación de su hegemonía académica en el campo de la economía estadística, el National Bureau of Economic Research (NBER) organiza un coloquio con ocasión de su 50ª aniversario. El evento, moderado por Becker, y que gira alrededor de un texto de Schultz sobre el capital humano, lleva por título *Human Resources*. Como hemos comentado en otra ocasión, el concepto “recursos humanos” fue utilizado por primera vez en un texto de John Commons publicado en 1919. En la línea de otros conceptos como “management del empleo”, “management del personal” o “relaciones de empleo”,

²⁵⁰ Si bien nuestro comentario crítico se centra en el papel que juegan las teorías del capital humano en el esquema de Feher, de esta lectura se derivan asimismo algunos procedimientos analíticos igualmente cuestionables que, al alejarse de nuestro objeto de estudio y al presentarse sobre todo en las conferencias no transcritas presentamos en nota al pie. Nos referimos, en primer lugar, (i). a la lectura amplia en clave foucaultiana que se deriva de estos planteamientos, y que afecta a las definiciones de empresario de sí y homo oeconomicus presentes en Foucault (2009) (así como, por consiguiente, a la definición de liberalismo y neoliberalismo que los rodean). Para Feher, en tanto que “capital humano” expresa una tipología de sujeto, su par antagónico no es “fuerza de trabajo” (un tipo analítico) sino “trabajador libre”. Por lo mismo, en tanto que “empresario de sí” representa la lógica del capital humano, esta categoría queda subsumida —como continuación utilitaria— en la categoría liberal clásica de “homo oeconomicus”. Como puede intuirse a partir de nuestros análisis, los antagonismos categoriales son (a nuestro juicio) otros. Por un lado, capital humano es un concepto analítico de una teoría económica. Por eso su contraste categorial más evidente es fuerza de trabajo. Al mismo tiempo, la posición que expresa el empresario de sí representa una ruptura respecto a un homo oeconomicus para el cual la inversión y la inversión de sí son categorías ajenas. Además, así se conserva, a nuestro juicio, la originalidad de los contrastes que establece Foucault (2009), entre el tipo subjetivo del liberalismo clásico —el homo oeconomicus del interés— y el del neoliberalismo americano —el del empresario de sí del capital humano y la inversión—. En segundo lugar (ii.), la propuesta política que Feher deriva de este tipo de lectura y que presenta más ampliamente en (2017) *Le temps des investis*. El problema de este tipo de análisis proviene sobre todo de los ejemplos históricos de los que Feher se sirve para legitimar su propuesta y que, a nuestro juicio, no se corresponden con sus motivaciones reales. Nos referimos, sobre todo, a algunos movimientos sociales que incluyen entre sus demandas la renegociación de diversos tipos de deuda (PAH y Debt collective; *ibid*, 90-105) y que Feher presenta como ejemplos de democratización de las políticas de demanda de crédito y apreciación (una posición, por lo demás, más o menos rastreable —aunque Feher no de cuenta de ello— en algunos textos de Alvensson y Wilmott, fundadores de los denominados *Critical Management Studies*; Cf. Paltrinieri (2016, 124).

recursos humanos forma parte del nuevo vocabulario de la reforma científica (con rostro humano) de las relaciones laborales en la industria americana de principios de siglo, cuyo movimiento se consolidará alrededor de la década de 1950 bajo la categoría “Relaciones Industriales [*Industrial Relations*]” (Kaufman 2001, 346). En ese momento, el campo de las relaciones industriales agrega una diversidad de subcampos de estudio, enseñanza y aplicación alrededor de una serie de puntos comunes: el rechazo de “la concepción del trabajo como *mercancía*” y de “el modelo autocrático de management basado en la dupla autoridad/derechos ilimitados” (*ibid.*). Aún así, las sensibilidades dentro de este espacio pueden dividirse en dos enfoques o escuelas cuya autonomización progresiva se consolidará en la década siguiente. De un lado, lo que Bruce Kaufman —uno de los mayores expertos en HRM— llama “management de personal” o “management de recursos humanos” (HRM en inglés; concepto que substituirá al primero a partir de 1970), que aborda la gestión del trabajo desde la perspectiva del empleador y que se centra en sus causas “internas”. De otro lado, la denominada “enfoque institucional a la economía del trabajo”, que propone soluciones centradas en la sindicalización y en medidas sociales y que investiga la relación laboral a partir de la influencia de los factores “externos” (conflicto de intereses, distribución del poder, influencia de los mercados y propuestas de legislación laboral) (*ibid.*, 347). Otro punto de distinción es la formación (que influye en el formato de sus enfoques y medidas) de los participantes en ambas escuelas. Así como los institucionalistas abordaban los conflictos laborales como un caso de economía aplicada, los analistas de la primera escuela, sobre todo formada por psicólogos industriales, confiaban en las “ciencias del comportamiento” (*ibid.*, 356) para abordar los problemas de la organización del trabajo. Junto a estos factores, el contexto sociopolítico de la época (desde la atmósfera welfarista del New Deal tras la Gran Depresión alrededor de 1930 hasta la progresiva desindustrialización de la masa trabajadora de la era Reagan) influyó no sólo en su escisión sino —y sobre todo— en la hegemonía creciente de la perspectiva estratégica de la escuela de los Recursos Humanos, desvinculada de los problemas (y el vocabulario) clásico del trabajo. Como analiza Kaufman (2008) en *Managing The Human Factor*, en esta literatura de la gestión de los recursos humanos (HRM), la representación de los trabajadores como capital es un aspecto importante.

“La filosofía del HRM se centra en una forma participativa de management, concibe a los empleados como activos humanos y piensa la relación laboral como un juego de suma cero. A nivel operativo, el HRM busca en los empleados y en la función managerial de las empresas una fuente de ventaja competitiva a largo plazo mediante un enfoque estratégico que enfatiza la inversión en capital humano, la implicación de los

empleados, la alineación integrada de las prácticas de gestión laboral y los sistemas de recompensas recíprocos” (*op. cit.*, 4)

Según este mismo esquema (discursivo y práctico), el interés de la gestión de recursos humanos en la empresa y del management científico de la productividad de un territorio coinciden en el objetivo de “aumentar la eficiencia industrial a través de utilización provechosa de sus recursos humanos (...) [además], este énfasis dirige la atención a tres actividades del PIR [*Personel Management/Industrial Relations*] importantes: la selección de empleados, el análisis del trabajo y la formación (...) En este esfuerzo, los partidarios de ambos movimientos se ven asimismos como promotores de resultados positivos para ambas partes [*win-win*] mediante la inversión en capital humano: como recompensa por una inversión inicial en educación superior, en asesoría profesional, en análisis del trabajo y en programas formativos, los empleadores ganan una mano de obra más productiva y los empleados consiguen mayores salarios, trabajos más estables y más satisfactorios y mejores perspectivas de promoción” (*ibid.*, 121).

En esta misma época (y en este mismo contexto teórico y práctico), el NBER organiza el coloquio y Schultz presenta su texto. En tanto que el marco del coloquio —dado por su título— es el de los recursos humanos, Schultz comienza el artículo explicitando el cruce de ambas disciplinas. Por un lado, las fronteras entre los “estudios sobre recursos humanos [*manpower and human resources studies*]” y las TCH son difíciles de establecer, pues estas últimas también dan explicaciones de “(2) la motivación y las preferencias de los trabajadores, (3) la discriminación en el trabajo de los trabajadores de diversos grupos étnicos, (4) el desempleo por nivel de habilidades, edad, sexo y por sectores, (...) (8) diferencias en habilidades empresariales asociadas con diferentes niveles educativos (9) la oferta y la demanda de científicos y otro personal altamente cualificado...” (Schultz 1972, 3-4). Pero, por otro, hay razones de peso para conservar la independencia de los campos y las categorías. Por ejemplo, el CH, sugiere Schultz, es un concepto que interpela sus objetos de análisis en términos cualitativos, mientras que categorías como “manpower” o “human resources” (*ibid.*, p. 9), centradas en valores cuantitativos, reproducen una idea pasiva del individuo. En contraste con el capital humano, “el término ‘recursos humanos’ (...) es, sin duda, un término descriptivo útil, pero está sujeto a ambigüedad en relación con el análisis económico (...) En el caso de los agentes humanos es un concepto necesario a la hora de distinguir, en el análisis económico, entre sus *preferencias* y sus *habilidades* (incluyendo el conocimiento), en la medida en que las últimas determinan la posibilidad de realización de las primeras” (*ibid.*, 9). Es decir,

no se hace cargo (como sí hace el capital humano) de que las habilidades del individuo son, en tanto que producto de sus propias inversiones, una realización de sus preferencias. Por ello, una comprensión adecuada de los recursos humanos pasa por una redefinición que los acerque a la estructura subjetiva del capital humano:

“Así, mi interpretación del término ‘recursos humanos’ es que abarca todos los *atributos de un individuo* —físicos, biológicos, psicológicos y culturales— que dan cuenta tanto de los valores sociales que determinan las preferencias como del valor económico de los servicios productivos y de consumo que presta un individuo (con independencia de si le rinden económicamente o al nivel de la simple satisfacción personal). El núcleo del análisis económico descansa en el supuesto de que las preferencias están dadas y de que la función de las actividades económicas es servir a esas preferencias lo mejor posible con el capital humano y no humano disponible en una economía (a fin de obtener corrientes de ingresos) y también transformando mediante inversiones una parte de los ingresos obtenidos en nuevas formas de capital” (*ibid.*, 9).

La paradoja es que, en esa misma época, frente a la perspectiva centrada en el trabajo en sentido amplio (pasivo y cuantitativo), “recursos humanos” designa precisamente una tensión en el enfoque entre la satisfacción de los “human goals of fairness, self-actualization and other such normative values” y los “objetivos económicos y organizativos de maximización de la eficiencia” (Kaufman 2001, 363). (Un ejemplo práctico de lo que Pablo López ha llamado “...la clásica sustitución neoliberal de los problemas del trabajo por los problemas de la organización empresarial del trabajo”: 2016, 249). Y que, como escribe Kaufman, parte de la estrategia que integra el concepto lo representa el “énfasis en la ganancia mútua y en la utilización efectiva del *capital humano* para lograr ventajas competitivas” (2001, 356; cursiva nuestra). En cierta manera, esta superposición de sentidos —que es, escricamente, una adaptación de la literatura de la gestión de recursos humanos a la perspectiva de las TCH— era más o menos inevitable, pues el capital humano es, *también*, una teoría del funcionamiento (del acceso a y de la salida de) del mercado laboral —lo cual es lo mismo que decir que son teorías de los movimientos de los trabajadores desde y hacia las empresas. Por ejemplo, una de las distinciones básicas de los inicios de las TCH, entre el “capital humano general” y el “capital humano específico a la empresa” (Becker 1962) es ya una preocupación de la organización empresarial —más en concreto, de los departamentos de Recursos Humanos. Y, como resume retrospectivamente Becker en un artículo de 2002 “cuán bien gestionen las compañías su capital humano es un factor crucial para sus recursos” (*op. cit.*, 8).

A partir de los años 1980 y, sobre todo en la última década del siglo XX, este cruce de enfoques y de vocabularios convierte al “capital humano” y a los “recursos humanos” en categorías casi indistinguibles. Las razones de esta identificación se encuentran en el diagnóstico común al que llegan tanto la literatura sobre el capital humano como la literatura sobre el management empresarial: el capital humano es el “capital intelectual” (Brooking 1996) de una empresa y define la riqueza de las sociedades contemporáneas. Como sugiere el teórico del management y la empresa J.C. Spender, la proliferación de estudios sobre el capital humano desde las teorías de la empresa (lo cual es otra forma de expresar la identificación a la que nos venimos refiriendo) no responde a una continuación de los intereses teóricos originales de Becker, sino más bien al contexto de publicaciones que, desde mediados de los 1960 hasta mediados de 1970, se produjeron desde el ámbito de la sociología alrededor de conceptos de inspiración weberiana “como el de sociedad del conocimiento” (Spender 2011, 7.0) y cuyo máximo representante fue Daniel Bell, con la publicación en 1973 de *The Coming of Post-Industrial Society*²⁵¹. Si en estos diagnósticos de época el eje vertebrador de las sociedades futuras es la información y el conocimiento, la literatura de gestión de mediados de los 1990 certifica *ya* que “el conocimiento de una compañía es su recurso económico y estratégico más importante” (Burton-Jones; Spender 2011b, I.1). De la misma manera, si en los primeros textos del capital humano se vaticinaba que “el rasgo más distintivo de nuestro sistema económico es el crecimiento del capital humano” (Schultz 1961a, 16), en 2002 Becker puede escribir *ya* que “esta es la era del capital humano” y que una economía como la estadounidense merece el “término preciso de economía del capital humano o del capital-conocimiento” (2002, 3)²⁵². En base a estas coordenadas comunes, gran parte de la literatura managerial desde finales de los 1980 —desde la literatura divulgativa, por ejemplo, en el gurú Peter Drucker (1988) «The Coming of the New Organization» y (1992) «The New Society of Organizations», o en Reich, (1991) *The Work of Nations: Preparing ourselves for 21st century capitalism*, hasta algunos documentos oficiales, como por ejemplo el publicado por la OECD en 1996, *The Knowledge-Based Economy*— se dedicará a reflexionar sobre la relación entre los nuevos empleados para las nuevas empresas para los nuevos espacios de capital o de valor económico.

²⁵¹ Junto a la obra de Bell, Spender menciona los libros de Kerr et al (1964) *Industrialism and Industrial Man*; Mills (1959) *The Power Elite*; Mumford (1967) *The Myths of the Machine: Technics and Human Development*; Wiener (1967) *The Human Use of Human Beings: Cybernetics and Society*.

²⁵² En un artículo publicado en el *Business Week* de la década de los 1990, Becker se atreve a estipular que el capital humano representa el “75% or more of the U.S. total wealth” (Becker; Becker 1997, 301).

A nivel semántico, esta superposición se traduce en dos identificaciones. Por un lado, capital humano es equivalente a conocimiento. Por otro lado, capital humano es equivalente a recursos humanos. Es sobre todo en la literatura managerial (pero no sólo²⁵³) donde podemos ver esta doble identificación. Por eso es fácil leer tantas veces “el mantra”, en palabras del propio Spender, según el cual “el capital humano es el activo más importante de la empresa” (2011, 7.0) o la idea de que “la empresa es el motor de la innovación en la economía global y el capital humano provee las partes de ese motor” (Teece 2011, 21.1). Un ejemplo muy claro de este tratamiento lo encontramos en el manual editado por Burton-Jones; Spender (2011), el *Oxford Handbook of Human Capital*. A lo largo de todo el libro, capital humano es una categoría que permite describir i) la gestión del *talento* en una empresa (ya sea su captación, sobre todo del talento presente en trabajadores con altos niveles de capital humano, o una eventual huida —identificada por varios autores como un problema de “capital humano específico”) y el cálculo de sus costes y rendimientos asociados, (es decir, las ganancias y las pérdidas del capital humano) y ii) la contabilidad de las *habilidades* de los empleados de una empresa y de sus rendimientos asociados (es decir, las habilidades y los “rendimientos organizativos” del capital humano)²⁵⁴.

Tanto este talento como estas habilidades que expresan la categoría de capital humano hacen siempre referencia al conocimiento. Aún así, este puede ser de diversos tipos (y cada uno de ellos se corresponde con una habilidad). Individual y organizacional, explícito y tácito, del cuerpo (*embodied*) y del cerebro (*embrained*), pero también emocional o cosmopolita²⁵⁵. Es decir, no sólo un conocimiento de contenidos, sino más bien un conocimiento de la

²⁵³ Cfr. Ehrlich; Murphy (2007) y los informes de la OECD sobre el capital humano, por ejemplo OECD (2001), *The Well Being of Nations. The Role of Human and Social Capital*, donde incluye “atributos” de un individuo, como la “perseverancia” —p.3— o OECD (1998), *Human Capital Investment. An International Comparison*, donde incluye los “atributos humanos en sentido amplio” —p. 9—.

²⁵⁴ Véase, por ejemplo, la clasificación cronológica de las diversas maneras de contabilizar en tablas empresariales el Capital Humano en las últimas décadas (Kramar et. al., 2011), o la definición que da la American Accounting Association (1973) de la subdisciplina llamada “Human Capital Accounting”: ‘the process of identifying and measuring data about human resources and communicating this information to the interested parties’, la cual ha ido evolucionando desde “placing a value por people in the balance sheet” a formatos más complejos y detallados (*ibid*, 15.2). Todas estas cuestiones se expresan, las más de las veces, en base a aplicaciones de la estructura de sentido de diversas teorías de la empresa, como la Principal-Agent Theory (Spender, 2011), la Transaction Costs Theory (Foss, 2011), la Resource-Based View of the Firm (Kraaijenbrink, 2011) o la «Knowledge-Based View of the Firm» (Krogh; Wallin, 2011), al capital humano.

²⁵⁵ Parte de la lista es de Spender (2011). A la inteligencia emocional se hace referencia en el artículo de Grant; Hayton (2011). Al “capital humano cosmopolita” en la contribución de Kok-Yee; Meilin; Soon (2011). Por conocimiento tácito se refieren al concepto desarrollado por Michael Polanyi en *The Tacit Dimension* (cf. Brymer et al. 2011).

situación. Por eso también es posible hablar de las empresas como “organizaciones-padre [*parent organizations*]” o “compañías-padre [*parent companies*]”, pues es un conocimiento localizado que las empresas, “como los padres”, transmiten hereditariamente a sus “empleados” (Kok-Yee; Meilin; Soon 2011)²⁵⁶. Capital humano no es, por tanto, la serie de habilidades adquiridas, sino más bien la serie de atributos que definen a un trabajador²⁵⁷.

Y tanto este talento como estas habilidades que expresan la categoría de capital humano hacen siempre referencia a los recursos humanos de la empresa. Porque el talento (que siempre se expresa con el vocabulario de la guerra²⁵⁸, contrariamente al diagnóstico foucaultiano del neoliberalismo como superación del vocabulario bélico) y también la habilidad no son sino la representación subjetiva del “capital organizativo” (Tomer 1987) de la empresa, es decir, su capital fijo humano, el conjunto del personal²⁵⁹. Son todos (capital humano, talento, conocimiento, habilidad, recurso humano, personal) lo mismo. En definitiva, en este tipo de literatura (pero no sólo²⁶⁰), capital humano es un sustituto léxico del trabajador del conocimiento (*knowledge worker*).

²⁵⁶ El término concreto que utilizan Kok-Yee; Meilin; Soon (2011) es “cultural capital”. La referencia a los estudios de Bourdieu y Passeron sobre la hereditabilidad de este tipo de capital es recurrente en el manual.

²⁵⁷ Así lo define, como vimos unas notas atrás, la OECD. Y así se entiende, asimismo, por qué en lugar de establecer cálculos de porcentajes sobre los niveles adquiridos de capital humano o sobre los rendimientos de las inversiones realizadas, el manual que estamos analizando y esos mismos informes contienen descripciones literariamente libres, como ocurre por ejemplo en el capítulo 17 (O'Donnell, 2011), al explicar las relaciones entre el CH individual y las estructuras empresariales superiores a partir de la filosofía de Kant o Habermas, o en el capítulo 18 (Nonaka; Toyama; Peltokorpi, 2011), al intentar ajustar el comportamiento del personal de algunas compañías al descrito por Aristóteles alrededor del concepto de *phronesis* o, como ocurre en uno de los informe de la OECD, donde “la definición de capital humano utilizada (...) es: el conocimiento, las habilidades, las competencias y los atributos incorporados en los individuos que facilitan la creación del bienestar personal, social y económico” (OECD 2001, 18).

²⁵⁸ Por ejemplo, Charles Woodruffe (1999), *Winning the Talent War: A Strategic Approach to Attracting, Developing and Retaining the Best People* y Mike Johnson (1999) *Winning the People Wars: Talent and the Battle for Human Capital*.

²⁵⁹ Así lo recoge también André Gorz (2001, 61): “Le 5 mai 2001, à Berlin, le directeur des ressources humaines (DRH) de Daimler Chrysler expliquait aux participants d'un congrès international que «des collaborateurs de l'entreprise font partie de son capital». Il précisait que «leur comportement, leurs compétences sociales et émotionnelles jouent un rôle important dans l'évaluation» de leur qualification”. En un sentido parecido, el director de formación de Volkswagen comenta que la autonomía que conceden a los trabajadores implica un “«transfert des compétences entrepreneuriales vers la base» que permite «supprimer dans une large mesure les antagonismes entre travail et capital»”.

²⁶⁰ Por ejemplo, el análisis de Lewin, 2011a (capítulos 11 y 12). O, por ejemplo, el hecho de que Becker (1993, 641) denomine al general y al specific HC «general knowledge» y «specific knowledge», lo cual amplía las posibilidades y (filosóficamente) la perspectiva.

Imagen B: del trabajo al capital al trabajo

“If i have human capital I have to take my capital wherever i go”

Gary Becker en: Becker; Ewald; Harcourt, «Becker on Ewald on Foucault on Becker...» (2012, 14)

En la introducción a la edición de 1993 de su *Human Capital*, Becker escribió:

“...el concepto ‘capital humano’ aún despierta sospechas en los círculos académicos que organizan sus análisis acerca de los problemas sociales en torno a la creencia en la *explotación del trabajo por el capital*. Es fácil apreciar los problemas que el capital humano le crea a este punto de vista. Pues, si el capital explota al trabajo, ¿explota también el capital humano al trabajo o, en otras palabras, explotan algunos trabajadores a otros trabajadores? Y, ¿están los trabajadores cualificados y los no cualificados enfrentados entre ellos en el presunto *conflicto de clase entre el trabajo y el capital*? Si los gobiernos deben expropiar todo el capital para terminar con ese conflicto, ¿deberían también expropiar el capital humano de manera que los gobiernos puedan hacerse también con la propiedad de los trabajadores mismos?” (1964/1993, 16)

Aunque el interlocutor categorial es el “plustrabajo”, que Marx define en el libro primero de *El Capital* como “la expresión exacta del grado de explotación de la fuerza de trabajo por el capital, o del obrero por el capitalista” (2017, Libro I, 281), la gramática con la que las teorías del capital humano expresan esta crítica de la crítica es la de los factores productivos. En una serie de seminarios sobre “teoría de precios” impartidos por Gary Becker entre 1967 y 1968 bajo el título *Economic Theory*, el economista americano escribe, en la sesión dedicada al capital humano, que los

“economistas reconocen ahora estos desarrollos y tratan a la tierra simplemente como un factor de producción duradero ‘producido’, esto es, como un tipo de capital. Cada vez más, *el trabajo también se concibe* [is treated as] *como capital*, como capital humano. Esta concepción se debe a que sólo una pequeña parte de los salarios en las economías avanzadas se deben al trabajo humano ‘bruto’ [‘raw’] y gran parte se debe a las inversiones en humanos: educación, formación en el trabajo, salud, y demás” (1971, 160).

Respecto a este proceso (entre teórico y social) de capitalización de los factores que describe Becker, el capital humano está en el centro (teórico y social). Vale la pena detenerse un instante en el juego de los factores productivos y en la retórica que movilizan. Aunque, como sugiere Roncaglia (2018, 229 y 307) la idea de factor de producción es una idea propiamente neoclásica, las taxonomías de factores productivos están presentes en varios textos clásicos. Según esta concepción, hay tres factores que explican la riqueza de la economía capitalista: de un lado la *tierra*, mensurable como stock; de otro lado el *trabajo*, generalmente interpretado como flujo; por último, el *capital*, ya sea en su expresión monetaria o como stock de bienes. Y, a cada uno de estos factores se asocian una serie de rendimientos: en el mismo orden, renta, salarios e interés. Si bien hay una independencia taxonómica entre cada uno de los factores, su posición en el proceso de producción no es —como recoge Hennings— exactamente horizontal, sino que, por lo general, “el trabajo trabaja sobre la tierra con la ayuda del capital” (Hennings 1987, 330). También por lo general, la tierra es un factor “dado” y el trabajo —a diferencia de lo que presupone la noción de capital humano— es un factor independiente del capital. Es más, parte de la historia del pensamiento económico (también en un plano ideológico)²⁶¹ es la historia de las relaciones jerárquicas entre ambos. En el caso del capital humano, “el trabajo (...) se concibe [*is treated as*] como capital”, por lo que, en lugar de tres factores debería hablarse de dos. Este movimiento se observa claramente en el análisis de las rentas. El salario es, antes que nada, el salario de un capital (humano). Es, sensu stricto, su “ganancia”: el excedente de la inversión que el sujeto realiza. No es, por tanto, el rendimiento del trabajo (pues, como hemos visto, no hay, como tal, teoría del trabajo), sino el rendimiento del factor productivo llamado capital (humano). Es, además, el medio (el bien de capital) y el flujo monetario que rinde ese medio (un fondo de dinero). Es, digamos, todo el capital. Por eso la biografía del sujeto que posee (o que encarna) ese factor productivo es la serie de sus ciclos de capitalización y acumulación; por eso sus relaciones empresariales y laborales son, por lo general, relaciones escritas con la gramática del capital y la ganancia (la del “recurso humano”, la del crédito y la apreciación, la del mercado de capitales financieros...). De nuevo, una buena manera de reconocer el alcance de esta subsunción del trabajo en el capital como factor productivo es a partir de los textos de Marx. Así resume Marx esta “fórmula trinitaria” de los factores de producción de la economía política:

²⁶¹ Y no sólo en el espacio académico, sino también en el de las relaciones sociopolíticas. Basta recordar para ello la famosa encíclica *Quadragesimo anno* del Papa Pius XI (una adaptación del *Rerum Novarum*, la primera encíclica de la Iglesia), que busca una cooperación entre el capital y el trabajo que aspire a que “the two classes of society are brought closer to each other” (Cfr. Boldizzoni, 2008, 146) o, en un terreno entre lo académico y lo ideológico, la defensa organizada por el biólogo inglés del XIX Thomas Huxley sobre la prioridad *natural* del capital sobre el trabajo (*ibid*, 122)

“Capital-ganancia (ganancia empresarial más interés), suelo-renta de la tierra, trabajo-salario: esta es la fórmula trinitaria que comprende todos los misterios del proceso social de producción. Puesto que además (...), el interés se presenta como el producto propio y característico del capital, y la ganancia empresarial, en antítesis con él, como salario independiente del capital, aquella forma trinitaria se reduce más de cerca a esta: capital-interés, suelo-renta de la tierra, trabajo-salario” (2017, Libro III, 927)

En esta fórmula, continúa Marx, el capital se presenta como “la suma de los medios de producción materiales y producidos” (*ibid.*) y la fórmula capital-interés, que “caduca toda intermediación” y reduce al capital “a su fórmula más general”, representa “cierta suma de valor autónomamente representada en dinero” (*ibid.*, 930). Por otro lado, la tierra o el suelo, “que actúa como agente de producción en la creación de un valor de uso, de un producto material” (*ibid.*, 929). Y, por otro lado, “como tercer miembro de esta alianza, un mero espectro: el trabajo, que es nada más que una abstracción y que considerado de por sí no existe en absoluto” (*ibid.*, 928). Exceptuando la tierra, la mistificación del capital-interés y del trabajo-salario se ajustan al juego de factores productivos que presenta el capital humano. Y lo hace en un sentido más radical aún, pues la mistificación es «una»: el salario no es el rendimiento del trabajo, sino del *capital* (todo trabajo depende del capital igual que todo salario es su rendimiento). Es su interés o su ganancia. De hecho —podría decirse— el capital humano es esa forma consumada de la valorización del valor (D-D’) sin mediación que representa el interés. Un proceso ajeno al trabajo (que “no existe en absoluto”), que expresa el movimiento autónomo del capital, sin mediación; el puro “automatismo” que expresa la mistificación de la ganancia²⁶². Así, el salario no es la contribución del factor productivo trabajo, sino la contribución del factor (auto)productivo que es el individuo en tanto que medio de producción: en tanto que capital. Si, en Marx, la forma salario oculta “todo” (en tanto que forma mistificada), en el caso del capital humano, el salario muestra “todo”: que todo es capital. Aparentemente, la trinidad de la fórmula desaparece. Aunque los términos son ajenos al vocabulario del capital humano, la subsunción de los factores productivos que

²⁶² Distinguiamos aquí, siguiendo a Clara Ramas (2018), el interés como mistificación de la ganancia del fetiche del capital. En el primer caso (presente a partir del capítulo primero del libro III de *El Capital*), la ganancia es la “forma de *manifestación* [que] *oculta* la relación real del plusvalor y *muestra su contrario*, es decir, el capital como mera cosa que produce de suyo plusvalor” (*ibid.*, 131) y el interés aparece como “su forma consumada y acabada” (*ibid.*, 139). En el segundo caso (presente en la sección 4 del libro I), el fetichismo del capital se presenta como el fenómeno por el cual “la mayor fuerza productiva del trabajo aparece bajo condiciones capitalistas como fuerza productiva del capital, como si fuera obra suya, como si el capital, de suyo, en tanto misteriosa entidad, fuera productivo” (*ibid.*, 104), es decir, como un doble proceso de “*personificación* de las cosas [o] atribución a una cosa de poderes productivos sociales” y de “*cosificación* de las personas” —el capital se presenta frente al trabajador como un poder ajeno y dominante— (*ibid.*, 113).

presentan Becker y Schultz expresan, en cierto modo, este protagonismo *inmediato* del capital. El capital humano produce valor en tanto que es capital *al margen* del trabajo. Todos los ingresos (todo el “valor del producto”: Marx 2017, Libro III, 929) son los ingresos del capital. Es más: capital humano es lo que permite “tratar como capital” al trabajo, como escribía Becker. Por lo demás, esta identificación de todos los factores con el factor capital es previa —y paralela— al capital humano como teoría. Así, con el giro neoclásico, la “sagrada trilogía” (en palabras de Knight, citado en: Becker 1971, 159) será modificada. En autores como Hayek, por ejemplo («The Nature of the Capital Problem», en su *The Pure Theory of Capital*, de 1941), el modelo será dual, siendo la tierra un apéndice del factor capital. En el caso de Frank Knight, que influyó directamente en los autores de Chicago (sobre todo a partir de la publicación, en 1921, de su *Risk, Uncertainty and Profit*; cfr. asimismo para un recorrido en detalle de los ataques de Knight a la clasificación tripartita: Buechner 1976), el capital será considerado el único factor productivo *sensu stricto* o, al menos, el único factor puramente económico y cuyas diferencias con el factor trabajo serían más institucionales que propiamente económicas²⁶³.

Ahora bien, aunque esa renta del trabajo (el salario) es una renta del capital (humano) —i.e. aunque el trabajo sea subsumible en el capital— también hemos visto que todo salario o toda renta del trabajo no es sino el salario o la renta del trabajo sobre uno mismo —i.e. ese capital no es sino una representación de *otro* trabajo—. Asimismo, aunque el capital humano reproduzca en apariencia la “fórmula general” e inmediata del capital que es la fórmula del capital-interés (D-D’), su constitución como capital no es, digamos, “abreviada” (Marx 2017, Libro I, 214) sino —como hemos visto en el Apartado A— absolutamente mediada. Aunque al principio y al final de su proceso formativo hay dinero (D-D’), en el medio está la

²⁶³ Otro momento relevante de la evolución de la taxonomía de los factores es la inclusión, de fecha inexacta, de un nuevo factor habitualmente denominado “*entrepreneurship*”. Es decir: la labor del empresario que, por lo general, combina productivamente el resto de los factores para producir un rendimiento económico. Uno de los hitos relevantes en la incorporación de este factor como factor productivo es, seguramente, el artículo de Eberhard Fels y Rudolf Richter publicado en 1957, «Entrepreneurship as a productive factor». Aún así, como ellos mismos anotan, la economista Joan Robinson ya había argumentado unos años antes en favor de la inclusión del “*management*” o la empresa misma como cuarto factor de producción, si bien “no llegó a ser de todo aceptado” (Fels; Richter, 1957, 204; se refieren a los comentarios de Robinson en su *The Economics of Imperfect Competition*, de 1950). Y, antes de Robinson, el economista J.B. Say reconocía la labor empresarial como la labor organizativa del resto de factores (Roncaglia, 2018, 226) aunque no la identificó con un cuarto factor. En cualquier caso, desde aproximadamente mediados del siglo pasado, la función empresarial (ya se llame así o emprendimiento, innovación o management) es considerada un factor productivo con precios asociados. Esto implica, a su vez, una reorganización de los otros factores y sus “factor payments” o precios asociados a sus servicios. Así, la expresión monetaria de la tierra es (seguirá siendo) la renta, la del capital el interés, la del trabajo el salario (*wage*) y la de la empresarialidad el *profit*.

mercancía (M) autoproducida que es su portador. Y esta mediación no es anecdótica. Aunque es “dinero que es igual a más dinero” y “valor que es mayor que sí mismo” (*ibid.*, 214), en su ciclo de valorización la producción de sí mismo como mercancía es, como vimos, central. Es más, aunque al inicio de la inversión haya dinero (D) y al final un rendimiento que supera los costes (D’), todo su contenido (M) es lo que *permite* el tránsito entre uno y otro. O, dicho de otra manera, aunque la valorización del capital humano sea en apariencia un movimiento automático que tiene lugar en el “proceso de circulación” (lo que hemos denominado “mercado público del CH”), no es posible sin la mediación del “proceso de producción” (lo que hemos denominado “mercado privado del CH”) (*ibid.*, Libro III, 941). En tanto que sujeto autoproducido, el capital humano es el movimiento del capital en función del trabajo —entendido como trabajo sobre sí mismo. Es decir, aunque, por un lado, el capital humano sea “el componente capital del trabajo” (así resume Schultz el problema teórico al que el capital humano hace frente: “en resumen, el núcleo de las teorías clásicas y neoclásicas de la producción y la distribución pasan por alto el componente capital del trabajo”—Schultz 1972, 5) y, por ello, se pueda reducir el trabajo al capital (D-D’), este capital *es* trabajo porque expresa el trabajo sobre uno mismo. Su proceso constitutivo representa la circulación del capital D-M-D’, donde D es el coste de la inversión, M son las inversiones (la producción de sí mismo como mercancía) y D’ es el rendimiento, que siempre es superior al coste²⁶⁴. El papel que, en Marx, ocupa la fuerza de trabajo como mercancía, es aquí el papel del capital humano fabricado en el hogar y fuera de él (y, por tanto, la representación última de la transformación de la mercancía “para otro” en mercancía “para sí”). En su caso, todo trabajo se repliega a trabajo de sí, que es el trabajo sobre sí mismo del capital (cuyas mediaciones son las mediaciones de la acumulación del capital: la inversión, la producción y la gestión). Es decir, la “cualidad oculta” (Marx 2017, Libro I, 213) del proceso de creación de valor es bastante visible. Tanto que es lo que se le paga como salario por su trabajo. O, dicho con más precisión, el capital humano oculta el trabajo *porque* visibiliza —solamente— otro trabajo: el trabajo sobre uno mismo.

Esta gestión textual del trabajo, aunque tenga la forma de una ausencia o un borrado (como hemos visto, lo oculta cuando considera el valor de trabajo como el valor de capital humano,

²⁶⁴ De hecho, también a diferencia de la circulación simple de mercancías, el objetivo no es la satisfacción de necesidades, sino la acumulación de capital. La autovalorización es un ciclo (como hemos visto en el capítulo 9.2) cuyo objetivo no es el consumo —porque, sensu estricto, no existe—. Y (como también hemos visto en el capítulo 5.2.2) la lógica de las satisfacciones es la lógica de la acumulación y valorización del capital. Además, la acumulación al servicio de la valorización surge en el mismo contexto “empresarial”: el de la competencia de capitales (como hemos visto en el capítulo 10).

cuando reinterpreta la trayectoria laboral como la biografía cíclica del capital, y lo desplaza gramaticalmente cuando explica el empleo desde la empleabilidad, la compraventa desde la apreciación y la valorización y la gestión de los trabajadores como la gestión de los recursos humanos), representa un principio de redefinición del trabajo. En tanto que trabajar es trabajar una habilidad, y en tanto que todo trabajo es trabajo de sí, el trabajo no se concibe como una actividad, sino más bien como un *producto* —producido por uno mismo mediante inversiones. Y, en tanto que producto, es un objeto que hay que valorizar. Es, como sugiere Foucault en cierta ocasión, una conducta. “Y de resultas, ¿qué querrá decir hacer el análisis económico del trabajo? ¿Qué querrá decir reintroducir el trabajo en el análisis económico? No será saber dónde se sitúa el trabajo entre, digamos, el capital y la producción. (...) ...no consiste en preguntarse a cuánto se lo compra, qué produce esto desde un punto de vista técnico o cuál es el valor agregado por el trabajo (...) [sino más bien] saber cómo utiliza quien trabaja los recursos de que dispone. Es decir que, para introducir el trabajo en el campo del análisis económico, habrá que situarse en la perspectiva de quien trabaja; habrá que estudiar el trabajo como conducta económica, como conducta económica practicada, puesta en acción, racionalizada, calculada por la persona misma que trabaja” (Foucault 2009, 225). Que el trabajo sea el trabajo del capital humano —que sea una conducta “practicada” y trabajada— y no una actividad, hace que, además del trabajo sobre la habilidad, todo trabajo sea una habilidad en sí misma. Que las “personas que invierten en capital humano puedan ser consideradas ‘empresas’ que combinan este capital con, quizás, otros recursos para producir poder adquisitivo” (Becker 1964/1993, 116) implica que su ejercicio laboral no sea exactamente un ejercicio (sujeto a una serie de condiciones objetivas como las horas de trabajo) sino más bien la puesta en ejercicio de una “habilidad empresarial” incorporada. Y en tanto que producto del trabajo sobre uno mismo, es “difícilmente sustituible” (“en la medida en que se necesita tiempo empresarial para producir capital humano, y en la medida en que este último está incorporado en el empresario, los profesores, mángers y otros recursos adquiridos sólo pueden sustituirlo imperfectamente”: *ibid.*) por el trabajo de otro sobre uno. Desde esta perspectiva, la sociología de la trayectoria laboral que puede representar el capital humano no es sino una sociología de la trayectoria del trabajo sobre el capital humano. Es (literalmente) lo que *es* la teoría: “un análisis de la formación de capital” (Mushkin 1962a, 140).

En general, que la autovalorización del capital acabe siendo el trabajo sobre uno mismo implica —en cierta manera— que “el componente capital del trabajo” represente *más* trabajo

que el trabajo que anula. Como escribe Schultz, “los alumnos estudian, lo que equivale a trabajar, y este trabajo, entre otras cosas, ayuda a crear capital humano. Los estudiantes no están desocupados cuando estudian, ni se entregan totalmente al consumo; en este caso, se les considera como productores de capital que «trabajan para sí mismos»” (1968, 109; cursiva nuestra). Es decir, que, aunque la gramática del capital humano expresa el tránsito del trabajo al capital, no puede explicar la valorización del capital más que *como un trabajo*.

El trabajo, redefinido como *capital* —como “aptitud”, como “poder hacer algo”— y como *renta* —el flujo de esa aptitud— (Foucault 2009, 226-7) no es ya una referencia a la actividad o al tiempo de la actividad del trabajo, sino más bien una referencia a la capacidad que un sujeto adquiere y pone en el trabajo a partir del trabajo sobre sí mismo. No es simplemente un “poder hacer” sino un “poder hacer algo” privilegiado que responde a una estrategia previa. En este sentido, ser capital no es, solamente, producir renta, sino poseer una capacidad (un inmenso poder) *trabajada*. La máquina que representa el capital humano no es la máquina deshumanizada que representa al hombre-máquina del capitalismo (un signo de la alienación) sino, muy al contrario, la máquina que representa, como escribe Foucault, “la idoneidad que se hace carne con el trabajador” y que le hace “producir flujos de ingresos” (*ibid.*, 227). Un asunto, por lo demás, al que el propio Becker contestó en la entrevista realizada por Bernard Harcourt: “Y, en cierto momento, Foucault utiliza la analogía de la máquina. De hecho, resulta que yo también he usado esa analogía, y sin saber que Foucault lo había hecho también. Es, hasta cierto punto, tratarlo como una máquina. Hasta cierto punto, tratas a la gente como máquinas. Pero sólo hasta cierto punto (...) porque el capital humano que poseen [los individuos] es parte de ellos” (Becker; Ewald; Harcourt 2012, 13).

Como sugiere Becker en la entrevista, la diferencia, que es *la diferencia* específica de la teoría de la justicia (social) del capital humano (y también de su diferencia con la marxiana), está en la *propiedad*. Quién es propietario del capital y de las habilidades y quién es propietario de los rendimientos que producen está —en resumen— al principio y al final de su discurso. En primer lugar, el hecho de que sólo el individuo sea el propietario del capital humano (o de sus habilidades o de su trabajo) implica que no hay —no puede haber— apropiación ajena de ese medio de capital o de sus frutos. Y viceversa. Y ello, de nuevo, porque reconocer otra cosa implicaría reconocer el carácter de mercancía de las relaciones personales-laborales del

capitalismo y reproducir la idea —presente en Marx y en Aristóteles²⁶⁵— de que el trabajo asalariado es una forma de esclavitud. De hecho, aunque para Marx no se “renuncia” a la propiedad sobre la fuerza de trabajo en su “enajenación” en el intercambio —2017, Libro I, 227—, para los teóricos del capital humano venderlo representa una pérdida de la propiedad (a la que sucede una pérdida de los rendimientos). Como anota Schultz al principio de su artículo de 1961, “los hombres libres son, ante todo, el fin al que sirve la economía; no son una propiedad o una serie de activos mercantilizables” (1961a, 2). Si la disputa está, entonces, en términos marxistas, en la “propiedad de los medios de producción”, el individuo es su único propietario en tanto que propietario de sí mismo²⁶⁶. El precio de esta solución es, como hemos visto, la *mercantilización de su vida*. El individuo del capital humano acude al mercado de trabajo en tanto que medio de producción para sí mismo, es decir, en tanto que poseedor (sujeto) del medio (objeto). Es, *sensu stricto*, el “capital personificado” (Marx 2017, Libro I, 681) que es el capitalista. Encarna (literalmente) la lógica del capital, que es el “sujeto del proceso” (*ibid.*, 213) y que, en su caso, coincide con *el* sujeto (individuo). Volviendo a los términos de la “fórmula trinitaria”, así como la ganancia y la tasa de ganancia “se revelan en la superficie de los fenómenos” y ocultan el plusvalor y la tasa de plusvalor, que son “lo invisible y lo esencial” (*ibid.*, Libro III, 55; aunque, en contraste con el interés escindido aún

²⁶⁵ “El obrero manual tiene una especie de servidumbre limitada” (Aristóteles 1988, 84; Libro I, 1260b). La traducción que acostumbraba a utilizar Antoni Domènech (2013, 19), “esclavos a tiempo parcial” capta mejor el núcleo de nuestra argumentación.

²⁶⁶ Este vínculo entre la posición del sujeto y las propiedades del sujeto es —en cierto modo— marxista (o marxista en un sentido tradicional), pues reproduce la teoría del antagonismo de clases como antagonismo en la propiedad de los medios de producción. Así, cuando Schultz dice que de la propiedad del medio se deriva la posición social del que lo posee, está —en cierto modo— diciendo que las posiciones sociales son producto de la propiedad (o no propiedad) de los medios. Es decir: de la propiedad de los medios de producción. Lo que permite (en Schultz) deshacer el antagonismo entre trabajador y capitalista no es una superación formal del esquema marxista de la propiedad, sino una nueva asignación de los contenidos de ese esquema. Esto es: se aplica el mismo esquema con una diferencia de contenido. Es, al mismo tiempo, un refuerzo de la teoría de clases marxista y una superación (por la vía del contenido) de la misma. Un magnífico ejemplo de esta tensión lo ofrece el economista Harry Johnson en un artículo de 1968 citado a medias por Schultz: Harry Johnson, «The Economic Approach to Social Questions» (1968, 7; cursiva nuestra): “The concept of human capital has tremendous integrative power, in that it provides a unifying principle for the consistent explanation of many phenomena of the labour market. Perhaps its most fundamental implication, from the point of view of social thought, is that *the worker in an advanced industrial economy is typically a very considerable capitalist*, though that fact is usually not apparent to social philosophers accustomed to think of a capitalist as the cigar-smoking owner-manager of a big business. (*This is the major reason why Marx's prediction of social revolution has failed to come true.*) The capitalist character of labour in a modern economy is reflected on the side of consumption behaviour in the widespread resort to hire-purchase, which amounts to borrowing on the security of human capital. On the side of participation in production, it is reflected in many aspects of union behaviour and policy, which can be explained as efforts to increase the returns on past investments in human capital or to protect such investments against the inroads of competition; even the commitment of labour to the nationalization of certain industries can be interpreted as reflecting the desire to bring additional coercive power over the rest of society to bear in defence of the returns to investment in certain kinds of human capital”.

conserve una referencia al proceso de extracción de plusvalor), el rendimiento y la tasa de rendimiento (*rate of return*) del capital humano ocultan el plustrabajo al hacer de todo trabajo, trabajo sobre uno mismo. Es, dicho de otra manera, el movimiento del capital sin propiedad ajena de los medios de producción. Él es todo el proceso (y por eso “vende” todo). Es, transformando la cita marxiana, (el poseedor de dinero encuentra “en el mercado de mercancías al obrero libre; libre en el doble sentido de que por una parte dispone, en tanto que hombre libre, de su fuerza de trabajo en cuanto mercancía suya, y de que, por otra parte, carece de otras mercancías para vender”: *ibid.*, Libro I, 228), libre en un triple sentido, porque además de poseer la mercancía capital humano y ninguna más que esa, es libre al obtener sus propios rendimientos. Es decir, al ser (o poseer) su propio medio. E, igual que en Marx hay una razón histórica de esta condición (es la acumulación primitiva lo que explica que, en condiciones capitalistas el trabajador sea “doblemente libre”), la contribución a la riqueza del trabajo cualificado en los países desarrollados es el argumento “social” del capital humano. En segundo lugar, aunque el capital humano sea igualmente la “mercancía” (*sic.*) con la propiedad de crear valor, este valor es siempre para sí mismo. O, al menos, un valor compartido entre quienes invierten en él (el Estado, la empresa). De hecho, la única manera de «apropiarse» del capital humano es invirtiendo en él: “Puede, sin duda, ser adquirido, pero no como un activo que se compra en el mercado, sino simplemente invirtiendo en uno mismo” (Schultz 1971a, 48-49 y 161). Además, transfigurando la teoría de la explotación marxiana, el capital humano produce “más valor del que le cuesta” producirlo (Heinrich 2008, 101) —tanto a él como al Estado—, porque todo coste de la inversión es compensado por una tasa de rendimiento. Esto implica, entre otras cosas, que el valor del capital humano (y, por tanto, el valor del trabajo) lo determina el sujeto. En la relación laboral en la que participa el capital humano, el capitalista (nos referimos al empresario real no metafórico) paga —invierte en— el valor del capital humano en función del capital que previamente pagó —invirtió— el trabajador (nos referimos al trabajador real, no al trabajador como capitalista metafórico). Esto es, en el fondo, lo que le hace al sujeto del capital humano ser el *único* capitalista: el hecho de que él decide en privado (no socialmente) su valor. Es decir, el hecho de que él se da a sí mismo —mediante el trabajo sobre su capital humano— las condiciones de su propia explotación. O, dicho de otra manera: el hecho de que no hay, como tal, explotación (externa), sino más bien variaciones de la (auto)explotación (interna) que responden a una estrategia (privada y en ocasiones colaborada) de inversiones.

PARTE III.

Dos lecturas *para* el capital humano (conclusiones).

Introducción a la Parte III

“I think human capital has been a great fiction.”

Gary Becker en Becker; Ewald; Harcourt, «Becker on Ewald on Foucault on Becker...» (2012, 15)

Como conclusión a nuestra investigación, en esta Parte III analizaremos el *estatus* de la lectura que hemos ofrecido sobre las teorías del capital humano. Este ejercicio es, a nuestro juicio, la manera de resumir lo que se ha dicho sin repetirlo. También es una manera de exponer, a partir de lo que se ha dicho, sus posibles desarrollos posteriores. Paradójicamente, para mostrar en qué ha consistido nuestra perspectiva, hay que mostrar primero en qué no ha consistido. Así, en el primer epígrafe —Maneras de leer el capital humano (I)— resumiremos dos espacios de análisis acerca del capital humano que expresan un enfoque diferente al nuestro. Se trata de algunas de las maneras en que se pueden leer (y se han leído) las teorías del capital humano desde una perspectiva no economicista. Ninguno de estos formatos de lectura representa, a nuestro juicio, lo que no hay que hacer, sino más bien *lo que no* hemos hecho. En cierta manera, presentar estos formatos de lectura es una manera de presentar las posibilidades de análisis que permite el capital humano como categoría y, al mismo tiempo, el alcance de la lectura que hemos ofrecido hasta ahora. En el segundo epígrafe —Maneras de leer el capital humano (II)— expondremos nuestro formato de lectura y, con ello, resumiremos *lo que sí* hemos hecho hasta ahora. Para ello, recorreremos desde una perspectiva global algunas de las aportaciones más relevantes de nuestra investigación y ofreceremos una clave de lectura final que permite unificar los contenidos de la mayoría de los capítulos. Para ambos casos (epígrafes I y II) decir lo que se ha hecho y lo que no, es, además, una manera de representar *lo que* —a partir de aquí— *se puede* hacer.

Maneras de leer el capital humano (I)

Hay dos perspectivas de análisis acerca del capital humano que no hemos explorado en nuestra investigación pero que merecen una atención especial. En primer lugar, la crítica bourdieusiana desde la antropología y la sociología económicas al universalismo ahistórico del actor de la Rational Choice Theory y al capital humano como categoría de la economía neoclásica (1.1). En segundo lugar, el análisis, en diversos autores y textos, de las representaciones lingüísticas e institucionales del capital humano como categoría no sólo académica sino política (1.2). En cierta manera, las herramientas y lenguajes teóricos con que se construyen estos análisis del capital humano *explican* que no los hayamos incluido en nuestra investigación. En el primer caso, se trata de una crítica desde la antropología y desde la sociología; en el segundo caso, se trata de un análisis sobre las representaciones lingüísticas cotidianas y sobre las representaciones político-administrativas. Es decir: en ambos formatos de análisis, los métodos y los objetivos exceden —a nuestro juicio— los márgenes de una investigación filosófica. Asimismo, esta diferencia de lenguajes y de procederes *explica* que los presentemos ahora, a modo de conclusión. Es, en cierto modo, la forma de representar el alcance (y su reverso: el límite) de nuestra investigación.

1.1 Pierre Bourdieu y la crítica del capital humano

La crítica de Bourdieu al capital humano se encuentra en varios textos y forma parte de otras críticas. Por un lado, forma parte de una crítica general a los fundamentos de la economía neoclásica, a la teoría de la acción racional y a sus presupuestos antropológicos, que aparece en varios cursos del Collège de France, sobre todo en *Cours de sociologie générale I, 1981-1983* (2015) y en el *Cours de sociologie générale II, 1983-1986* (2016) y también en *Anthropologie Économique, 1992-1993* (2017); en la «Introduction» y en el capítulo «Principes d'une Anthropologie Économique» del libro *Les structures sociales de l'économie* (2000), donde presenta y sistematiza algunos de los elementos críticos expuestos en los cursos; y en algunos textos metodológicos, sobre todo en el libro primero de *Le sens pratique* (1980). En todos estos textos y en todos estos espacios, capital humano es objeto de una crítica desde la antropología y la sociología económicas y pertenece a un estudio general sobre “los fundamentos sociales de la acción económica” (así se llamaba originalmente el curso publicado unos años más tarde como *Anthropologie Économique*) y al análisis general de la “economía de las prácticas económicas” (Bourdieu 2000, 22). Por otro lado, la crítica del capital humano está presente

en algunos artículos sobre la estructura y las relaciones estructurales de los diversos tipos de capital en sentido bourdieusiano. Es el caso, sobre todo, de «Avenir de classe et causalité du probable» (1974b) y «The Forms of Capital» (1983/1986). Ya sea como parte de una crítica general o como correlato de una exposición particular, “capital humano” se presenta —con variaciones— como una categoría ahistórica, economicista y sociológicamente equivocada. Para abordar esta crítica, comenzaremos (1.1.1) presentando los rasgos generales de la crítica antropológica y sociológica a la economía neoclásica. Sin ella no se pueden entender algunas de las críticas particulares y explícitas al capital humano y a Gary Becker. A estas últimas dedicaremos el siguiente subcapítulo (1.1.2).

1.1.1 La crítica de la economía económica

El *núcleo* de la crítica general a la “teoría de la acción económica” (neoclásica) es el carácter ahistórico y universalista de su presupuesto antropológico —el *homo oeconomicus* o actor económico racional— y de los espacios que lo rodean. El *esquema* de la crítica es sencillo (aunque a medida que avanzan los textos es difícil reconocer esta distinción). Por un lado, se toman como objeto las “disposiciones” y “conductas” de los “agentes económicos” presentes en la teoría; por otro lado, los “universos económicos” o contextos de acción de estas disposiciones (Bourdieu 2017; clase del 1 abril 1993). Su *formato* también lo es. Se trata de mostrar, echando mano de investigaciones etnológicas de culturas precapitalistas (sobre todo de la cultura de Kabylie, a cuyo estudio sobre el terreno Bourdieu dedicó al menos seis años, entre 1955 y 1961), así como de su propia teoría del “habitus”, que la disposición al ahorro y al crédito (por poner un ejemplo de disposición económica) y que instituciones como el mercado o el hogar (por poner un ejemplo de universo económico) son espacios históricamente constituidos que la teoría económica deshistoriza. Es decir, que es posible rastrear las condiciones “ontogenéticas” y las condiciones “filogenéticas” (Bourdieu 2017, 80) de un *homo oeconomicus* que es, en realidad, un “*homo historicus* que se ignora” (*ibid.*, 70). La *hipótesis* final de la crítica puede enunciarse de la siguiente manera: esta deshistorización es un efecto (casi visual) del proceso histórico de autonomización del campo económico²⁶⁷. Así, “al deshistorizar las conductas económicas, éstas [teorías] universalizan el caso histórico particular en el cual nos situamos” y “universalizan, por tanto, las propiedades de universos

²⁶⁷ Sobre la economización de los campos (o la absorción de los campos por el campo económico), cfr. Lemieux Cyril (2011) «Le crépuscule des champs. Limites d'un concept ou description d'une réalité historique?»

sociales como los nuestros, donde el campo económico está autonomizado” (*ibid.*, 16). Pasemos, entonces, a los contenidos.

¿En qué consiste la acción racional que es objeto de la crítica? Por lo general, la teoría de la acción racional identifica toda acción de todo sujeto como el resultado de un cálculo racional. Este cálculo implica, por lo general, la maximización de la utilidad o del interés (“la conciencia calculadora dirigida a la maximización de los intereses”: *ibid.*, 95) y su formato es económico: todo cálculo es un cálculo entre costes y beneficios. Además, la información que determina el cálculo la ofrecen los precios y un espacio socioeconómico denominado mercado. Frente a este esquema, que expresa, de un lado, un intelectualismo subjetivista que reduce toda acción a un proceso de racionalidad consciente —igual que lo hace, en el fondo la fenomenología— y un universalismo ahistoricista —igual que lo hace, en el fondo, el estructuralismo²⁶⁸—, Bourdieu opone el estudio de las “condiciones económicas de la acción económica” (*ibid.*, 79), es decir, de las condiciones económicas de acceso a la conducta económica (*ibid.*, 80). Hay un concepto que recoge esta condición de la condición: el *habitus* o la disposición²⁶⁹, que expresa la medida en que toda decisión económica es —digamos— una decisión decidida socialmente. Así, frente al actor racional consciente e intencional, que tiene “interés por hacer” (un cálculo “extendido”²⁷⁰), el *habitus* de un sujeto representa su “capacidad de hacer” (un cálculo “en estado de propensión”: *ibid.*, 117) histórica y socialmente determinada y distinguida (*ibid.*, 44). Se trata, en resumen, de reconocer que la economía “stricto sensu” o “economía económica” (*ibid.*, 65)²⁷¹ de la economía neoclásica

²⁶⁸ Bourdieu observa un proceder común en el estructuralismo y en la economía neoclásica a la hora de comprender el sujeto: ambos hacen uso de un “bias escolástico” que proyecta una Teoría sobre un Sujeto, es decir, que proyecta una estructura o universal teórico sobre una realidad que no se deja, en realidad, analizar así (cfr. 2015, 324). Lo dice claramente en *Anthropologie Économique* (2017, 30), cuando escribe que la teoría de la acción racional confunde “les choses de la logique avec la logique des choses” al decir que las acciones económicas de los individuos son racionales “parce qu’elles ont pour principe la raison raisonnée de l’agent économique rationnel”. Otra forma interesante que tiene Bourdieu de expresar esta crítica (también filosófica) al actor racional y a la economía neoclásica es argumentar que la crítica es cartesiana en tres sentidos: es deductivista, es ahistoricista y es intelectualista-intencionalista (*ibid.*, 142). Asimismo, hablando precisamente de Becker, escribe que su análisis es un “mode d’explication universel par une principe d’explication lui-même universel” (Bourdieu 2000, 320)

²⁶⁹ Un buen resumen de la crítica al agente racional a partir del *habitus* se encuentra en *Anthropologie Économique* (2017, 163 y 263). También, en parte, en *Sociologie Générale I* (2015, 340-2 y 372)

²⁷⁰ Cálculo que forma parte de una economía del “donnant-donnant” a la que se opondría una economía del “don-don”, idea que interesa especialmente a Bourdieu y que desarrolla en el marco de una crítica mayor a la teoría del don (la cual utiliza en ocasiones como excusa para explicar esta crítica al actor racional pero que, en otros momentos, toma como objeto independiente, sobre todo en discusión con ciertas lecturas de Mauss, Derrida, etc.)

²⁷¹ En *Anthropologie Économique* no estamos ante un tratado sistemático, por lo que es difícil asir una definición clara de “economía económica” y de su contrario. Las referencias a esta primera definición serían categorías como “cálculo racional”, “cálculo interesado”, “maximización del beneficio”, “interés”,

esconde una economía simbólica de los bienes simbólicos, “orientada a la acumulación de capital simbólico” y no reductible a “la lógica del interés puro” (*ibid.*, 117²⁷²). En cierta manera, más que cálculo “racional”, sugiere Bourdieu, hay cálculos razonables, productos de una conducta social adquirida o *habitus* particulares y, por tanto, históricos (*ibid.*, 53-4). Por ejemplo, “calcular un salario” o tener un “plan de vida” (es decir, tener una vida “calculable”) exige unas disposiciones o condiciones concretas (*ibid.*, 80)²⁷³. O, dicho de otra manera, para que haya “disposición calculadora” debe haber un “universo calculable” (*ibid.*, 90) que expresa, precisamente, el contexto en el que se escribe la teoría económica ortodoxa: “la economía en su forma clásica se desarrolló, en cierta manera, en paralelo al desarrollo de un mundo económico calculable (...) los primeros economistas son en cierto sentido los lingüistas [*grammairiens*] de la lengua económica que progresivamente se iba construyendo” (*ibid.*, 91). Por otro lado, junto al cálculo, categorías como “necesidad” o “preferencia” (*ibid.*, 151) o “interés” (entendido como el cálculo de beneficios individuales: Bourdieu 2000, 18); nociones como la idea de trabajo como actividad remunerada o como mercado como transacción impersonal; así como la idea de inversión a largo plazo o de préstamo con intereses (*ibid.*, 16), son todas disposiciones históricamente adquiridas. Asimismo, un mercado no es un espacio neutral poblado de informes objetivos (precios) ni “los agentes son pasivamente sometidos a un veredicto de mercado que serían los precios” (Bourdieu 2017, 196). Más bien, un mercado es un “campo económico”²⁷⁴ relacional y mediado (“no son los precios los que hacen todo, sino que es el todo el que hace los precios”: Bourdieu 2000, 300) donde los agentes “tienen comportamientos activos, estrategias que tienen en cuenta no los precios sino las estrategias de sus participantes” (Bourdieu 2017, 196). Frente a este espacio condicionado y que condiciona, “...no hay nunca un cuestionamiento acerca de las condiciones (en términos de capital económico, de capital cultural, etc.) que hay que cumplir para poder calcular. De la misma manera (...) las aspiraciones racionales presuponen un vínculo respecto al futuro [*avenir*] que tiene sus propias condiciones económicas y sociales de posibilidad: no es posible adelantarse al futuro (en relación con la fecundidad, por ejemplo) si no se tiene un mínimo de control sobre el presente” (*ibid.*, 238).

“racionalidad”, “des affaires sont des affaires”, una crítica general al utilitarismo entendido como una mezcla de interés y cálculo racional (Bourdieu 2017, 94, 151) y un análisis de la diferencia entre lo «racional» y lo «razonable» (*ibid.*, 151, 155-6 y 191), expresado por el *habitus* como adaptación al campo que no tiene por qué ser racional.

²⁷² Cfr. sobre el intercambio simbólico: Bourdieu (2017, 126-139).

²⁷³ Cfr. sobre el cálculo económico: Bourdieu (2017, 2, 4 y 80), y sobre el universo de cálculo y la disposición al cálculo: *ibid.*, 90.

²⁷⁴ Cfr. Bourdieu (2017, 163 y ss., 173), y, sobre todo *ibid.*, (180-1, 183-4-5 y 217).

Por lo general, respecto al proceso de naturalización de las categorías y conductas económicas, Bourdieu elabora una crítica a partir de categorías que *expresan* conductas sociales —habitus, capital cultural, capital social, capital simbólico, campo—, que implican un cambio de lenguaje —“la introducción de estas categorías no es sino un aspecto de un cambio más global de lenguaje (marcado, por ejemplo, por la substitución del léxico de la disposición por el de la decisión, o del adjetivo ‘razonable’ por el de ‘racional’): *ibid.*, 13)— y que redefinen la idea de acción. En cierto sentido, la oposición al actor racional a partir del sentido práctico (“el sentido práctico es el cálculo sin calculador”: *ibid.*, 255) expresa, respecto a nuestro objeto de estudio, una oposición a los elementos que constituyen las teorías del capital humano y su idea de sujeto. Y no sólo respecto a los que hemos mencionado, sino también a la idea de utilidad y función de utilidad (Bourdieu 2015, 327), a la idea de elección (*ibid.*, 334-5), a la idea de anticipación y finalidad (*ibid.*, 376)²⁷⁵ o a la idea de “proyecto” (a la que Bourdieu opone la idea de “protensión”: *ibid.*, 239). Como escribe Bourdieu, Becker es el mejor representante de la aplicación del modelo antropológico de actor racional a todas las conductas humanas (Bourdieu 2017, 14). La crítica al capital humano se inscribe, por tanto, en esta crítica, y se escribe con este lenguaje y con estas categorías.

1.1.2 La crítica de la economía del capital humano

La primera crítica completa y directa de Bourdieu al capital humano es, seguramente, la que escribe en su artículo «Porvenir de clase y causalidad de lo probable», publicado en 1974. Vale la pena citarla al completo:

“Los economistas tienen el mérito aparente de plantear explícitamente la cuestión de la relación —y de su evolución en el tiempo— entre las tasas de ganancia aseguradas por la inversión educativa y por la inversión económica. Sin embargo, además de que su medida del rendimiento de la inversión escolar no toma en cuenta otra cosa que las inversiones y los beneficios monetarios o directamente convertibles en dinero, como los gastos acarreados por los estudios y el equivalente en dinero del tiempo dedicado a estudiar, no pueden explicar las incidencias relativas que los diferentes agentes o las diferentes clases otorgan a la inversión económica y a la inversión cultural (...) [a partir de este punto, Bourdieu cita el *Human Capital* de Becker] Las indagaciones ingenuas sobre la relación entre “aptitud” (*ability*) para los estudios e inversión en los estudios testimonian que se ignora que la aptitud o el “don” es también producto de una inversión en tiempo y en capital cultural. Puede comprenderse que, si es cuestión de

²⁷⁵ En el concepto de causalidad de lo probable, que expresa las estrategias inconscientes de anticipación, está el núcleo de la crítica al actor racional, en la medida en que expresa, a su vez, el vínculo habitus-campo: Bourdieu 2015, 372.

evaluar los beneficios de la inversión escolar, no se supere el análisis de los ingresos monetarios individuales sino para interrogarse, en una lógica típicamente funcionalista, sobre la rentabilidad de los gastos de educación para la ‘sociedad’ en su conjunto (*social rate of return*) o sobre el aporte que la educación hace a la ‘productividad nacional’ (*the social gain of education as measured by its effects on national productivity*). Esta definición de las funciones de la educación ignora la contribución del sistema de enseñanza a la reproducción de la estructura social cuando estipula la transmisión hereditaria del capital cultural está de hecho implicada, desde su origen, en una definición de ‘capital humano’ que, a pesar de sus connotaciones humanistas, no escapa al economicismo (...)” (Bourdieu 1974a, 123-124).

Esta misma crítica la repetirá, con algunas modificaciones, primero en 1983/1986, «The Forms of Capital» y 1984, *Sociologie Générale II*²⁷⁶, y luego en 1989, *La Noblesse d’État*, motivado por los comentarios de “ciertos adeptos del *fast reading* [que] se esfuerzan por acercar mis análisis a los de economistas y sociólogos que, en la línea de Becker, no quieren reconocer otro principio de las prácticas que no sea el *calculo interesado* y que, con la ayuda de algunos ‘filósofos’, reincorporan a escena hoy en día el viejo fantasma del *homo oeconomicus*” (Bourdieu 1989, 392, nota al pie). Es interesante, con el fin de marcar luego las diferencias, comenzar por estas similitudes y cercanías (que son más de las que Bourdieu explicita en alguna ocasión) entre ambos autores y categorías.

En primer lugar, como ya anotamos en la Introducción a la tesis doctoral, el gran espacio común entre los textos de Bourdieu y Becker es el espacio léxico. Igual que hemos visto en el caso del capital humano, Bourdieu habla, por ejemplo, de diversos mercados (“mercado lingüístico” —1981, 121, *exposé*— ó “mercado matrimonial” —2017, 241— por ejemplo) para explicar las “correlaciones de fuerza” y las “correlaciones de lucha” de un espacio o campo; de “tasas de cambio (o de conversión) establecidas entre diferentes tipos de capital” (1989, 375) para explicar el “precio” de la transformación entre tipos de capital; de “inversiones” para explicar ciertas estrategias de producción y distribución de capital (2017, 135); de “acumulación” y de “valor” y “determinación del valor” para explicar el volumen y la estructura del capital —es decir, la incidencia cuantitativa-cualitativa del poder— (1989, 376, 378); también de “beneficio” y/o “oportunidades de beneficio” para analizar los horizontes de posibilidad prácticos que dependen del volumen y la estructura del capital

²⁷⁶ 1983 es el año de la edición alemana; 1986 el año de la edición inglesa. Por otro lado, hay un salto cualitativo considerable entre lo que ha dicho antes y lo que empieza a decir en *Sociologie Générale II*, del año 1984, donde presenta con más detalle a Becker y sus críticas son más sistemáticas.

(*ibid.*, 377)²⁷⁷; o incluso de “crédito” (2015, 135)²⁷⁸ o “empresas” para hacer referencia a las estrategias sociales y a sus recompensas (de hecho, explícitamente Bourdieu escribe que “[Becker] se aventura a proponer un modelo de matrimonio considerado como una especie de empresa económica. Es cierto que el matrimonio es también una empresa económica, pero bajo una forma más o menos negada según el tipo de sociedad”: 2016, 155).

Como puede intuirse, este conjunto lingüístico es el producto directo de la substitución léxica que atraviesa la obra de Bourdieu: el uso de la categoría de “capital” en lugar de la categoría abstracta de “poder” —que no es sino un sinónimo menos riguroso— para la explicación de la reproducción social. De hecho, como escribe Bourdieu en 1984 (*Sociologie Générale II*), capital humano y capital cultural son “invenciones simultáneas” (2016, 248²⁷⁹). Esta substitución, por lo pronto, implica i) que la relación entre el capital y quien lo detenta puede expresarse, entre otros, con el vocabulario de la posesión incorporada, ii) que opera en función de una serie de mercados y mecanismos de mercado y iii) que se obtiene —entre otras cosas— mediante inversiones. A partir de este vocabulario, del que Bourdieu reconoce su “función polémica” (eso dice del uso del concepto de interés: *ibid.*, 156)²⁸⁰, la gramática del capital humano y la gramática bourdieusiana se superponen por momentos. Más aún cuando algunos de sus objetos de análisis son comunes. Es el caso, por ejemplo, de la sociología del matrimonio (“las estrategias matrimoniales se dirigen siempre, al menos en las familias más favorecidas, hacia la construcción de un ‘buen matrimonio’ y no solamente de un matrimonio, es decir, a maximizar los beneficios y/o a minimizar los costes económicos y simbólicos del matrimonio como una transacción de un tipo muy particular”; “una suerte de cálculo implícito de lo que es óptimo y dirigido a maximizar el beneficio material y simbólico susceptible de ser alcanzado por la transacción matrimonial”: 1972, 1109 y 1111) o de la sociología de la educación (“las estrategias educativas, conscientes e inconscientes

²⁷⁷ “Le capital peut se définir par analogie avec un jeu: c’est un ensemble d’atouts de type divers qui donne un certain contrôle sur la structure de la distribution des *chances de profit*” (Bourdieu 2017, 183), lo cual, además, está unido a la idea de campo: “Dans un champ, il y a une structure de la distribution des chances de profit et les dominants, c’est-à-dire les détenteurs de la plus grosse quantité de capital agissant dans l’univers considéré, exercent des effets sur ceux qui sont engagés dans le champ” (*ibid.*, 184)

²⁷⁸ La cita completa: “cette représentation s’accumule insensiblement, c’est un crédit, un capital de crédit (dans ‘crédit’ il y a ‘croyance’)”.

²⁷⁹ A continuación, Bourdieu comenta que comienza a utilizar el concepto de capital cultural en los 1960, en paralelo —aunque lo ignoraba— al desarrollo del concepto de capital humano por parte de Jacob Mincer, Th. Schultz y Gary Becker

²⁸⁰ Con algunos peros, tal y como lo explicita alrededor de la categoría de ‘profit’ (Bourdieu 2016, 250): “Cette logique économiste peut choquer, mais il faut entendre ‘profit’ au sens très large, et penser que ces profits peuvent être obtenus sans être recherchés comme tels”, es decir, no hay que pensar, siempre que se mencione el ‘profit’ en una “intención económica expresa y cínica” (*ibid.*).

(...), *inversiones* a muy largo plazo que no son necesariamente percibidas como tales y que no se reducen, como lo cree la economía del ‘capital humano’, a su dimensión estrictamente económica o incluso monetaria, pues se dirigen primordialmente a producir agentes sociales capaces y dignos de recibir la herencia del grupo, es decir, a ser herederos del/heredados por [*hérédés*] el grupo”: 1989, 388; cursiva nuestra). También, incluso, de algunas referencias contextuales comunes. Por ejemplo, en su análisis sobre el campo del poder político (*ibid.*, 386), al reconocer la presencia de algunas dinámicas propias del “campo de las escuelas del poder” en el actual “campo del poder como tal”, Bourdieu escribe que “aún a riesgo de simplificar en exceso, podemos preguntarnos si toda la lógica de la lucha por el poder sobre los poderes se ha visto modificada por las dos grandes transformaciones que han afectado a los modos de reproducción dominantes (...): de un lado, el crecimiento del peso relativo del título escolar (asociado o no a la propiedad) respecto al título de propiedad económica, e incluso dentro del campo económico; de otro lado, el creciente rechazo, entre los poseedores de capital cultural, a los títulos técnicos en pos de los títulos que garantizan una cultura general de tipo burocrático”. Con sus diferencias, se trata, en parte, del diagnóstico beckeriano en torno al capital humano: importancia creciente del título escolar, capital educativo como forma predominante de la riqueza social, puesta en valor de las *skills* manageriales en detrimento de los conocimientos técnicos (Becker 2002; Schultz 1975, 1980a), etc. Esta superposición de categorías, diagnósticos y objetos provocó en Bourdieu un especial “interés y admiración”²⁸¹ por Gary Becker (cuya obra consideraba también una fuente de “inspiración”)²⁸² que recuerda, por lo demás, al que también manifestó Michel Foucault en la misma época.

Más allá de las similitudes, pasemos a las diferencias. Recordemos la crítica que recogimos en la primera cita. Como anota Bourdieu, capital humano es una categoría que vincula habilidades con rendimientos, pero desatiende el hecho de que las habilidades son “también

²⁸¹ “Je l’estime et l’admire beaucoup, même pour ses barbarismes qui sont tellement barbares qu’ils posent parfois des problèmes tout à fait géniaux qu’exclut l’enfermement dans sa propre discipline. Chaque discipline a son ‘cela va de soi’, ses évidences et, de même que les contacts de civilisation font beaucoup réfléchir (...), les contacts entre disciplines sont très intéressants, parfois dans leur barbarismes, parce qu’ils obligent à mettre en question les présupposés tacites que l’on finit par oublier dans le consensus mou, le consensus doctorum. Becker, pour moi, a cette vertu: il y va avec des gros sabots, mais il y va. Les économistes l’adorent parce qu’ils pensent qu’il en est enfin en train de faire entrer le social dans l’économie, dans la logique de l’annexion” (Bourdieu 2017, 78-99)

²⁸² “Cet économiste américain s’inscrit dans une tradition très différente de celle dans laquelle je me situe, mais je le trouve extrêmement inspirant parce que la logique de ses modèles formels parfois un peu gratuits et un peu fous pousse *la variation imaginaire bien au-delà de ce que nous faisons*, même quand nous nous croyons libérés des présupposés de notre tradition” (Bourdieu 2016, 243; cursiva nuestra)

producto de una inversión en tiempo y en capital cultural”. Por lo mismo, como escribe Bourdieu más adelante, la lógica del capital humano “ignora, entre otras cosas, que el rendimiento escolar depende del capital cultural previamente invertido por la familia y que el rendimiento económico y social del título escolar depende del capital social, también heredado, que puede ponerse a su servicio” (1974a, 124-125). En cierta manera, el análogo transparente de capital humano en la obra de Bourdieu es el capital cultural. Capital humano sería —en términos bourdianos: 1983/1986— un capital cultural, “institucionalizado” y también “incorporado” (un título escolar, por ejemplo, y la habilidad que es efecto de ese título y que incorpora el sujeto) transformable en capital económico. También en cierta manera —y como hemos visto ya— las teorías del capital humano sí reconocen la inversión (micro y macro, dentro y fuera del hogar) que hay detrás de cada inversión. Y, sobre todo, que estas inversiones son inversiones temporales. De hecho, al explicar, unos años más tarde (2016, 293-4)²⁸³, la importancia del factor tiempo en la conversión de capital económico en capital cultural —para las TCH: la inversión de dinero en capital educativo—, Bourdieu reconoce que “los especialistas del capital humano lo han visto bien —y es el mérito de Becker el haberlo indicado”. Igual que la tasa de conversión entre ambos capitales es temporal, la tasa de interés de cualquier inversión en capital humano es una expresión del uso eficiente del tiempo. Por otro lado —como también hemos visto— y aunque no sea su objetivo principal, la herencia de capital humano no biológico está presente en el análisis beckeriano (“el capital humano de una persona”, escribe Becker, “es la suma de lo que ha heredado y lo que ha adquirido mediante inversiones; además, el volumen de la inversión está determinado en parte por lo que ha heredado (...) Todo elemento que entra en la función de utilidad tiene un componente tanto ambiental como adquirido”: Becker 1974, 260). Parfraseando a Bourdieu, podría decirse que el capital humano asume que su componente cultural “se transmite tanto por la familia como por la escuela” (2016, 251). Lo mismo podría decirse del “capital social” al que se refiere a continuación. Vale la pena superponer las definiciones básicas de este tipo de capital en Bourdieu y en Becker. Así lo define el primero: “las *estrategias de inversión social*, consciente o inconscientemente orientadas a la instauración y mantenimiento de relaciones sociales directamente movilizables y utilizables, a corto y a largo plazo, es decir, orientadas a su transformación —operada por la alquimia del intercambio, del dinero, del trabajo, del tiempo, etc.— en obligaciones duraderas, subjetivamente arraigadas (sentimientos de reconocimiento, respeto, etc.) o

²⁸³ La inversión implica o cuesta un tiempo. Cfr. 2016, 255-256 y «Los tres estados del capital cultural» (1979b, 215).

institucionalmente garantizadas (derechos)” (1989, 388; cursiva nuestra). En el caso de Becker, cuya definición reproduce la definición de Coleman, con quien colaboró también el sociólogo francés, el capital social es un “*stock* de capital que incorpora la influencia de las acciones pasadas por compañeros y otros en el entorno social de un individuo” (Becker 1996, 4) e incluye el “respeto, el reconocimiento, el prestigio, la aceptación y el poder de la familia, los amigos, compañeros y demás” (*ibid.*, 12). Ocurre algo parecido con el “capital simbólico” no económico, que Bourdieu define como un “capital de reconocimiento” (Bourdieu 2015, 130) o un “estatus social” cristalizado en un conjunto de nombres, siglas y títulos (*ibid.*, 154). Si bien es cierto que en la obra de Becker no es reconocible una “economía” o un conjunto de “mercados” de capitales específicamente simbólicos (2017, 228), no se trata de un espacio “completamente olvidado” (*ibid.*, 130) en las teorías del capital humano. Al menos en dos frentes: por un lado, porque la economía simbólica forma parte de la economía social y de sus réditos (el “ingreso o renta social [*social income*]” del que escribe Becker en ocasiones); por otro lado, porque los rendimientos del capital humano no son siempre monetarios, sino que incluyen las “utilidades” o “satisfacciones” no económicas —como la “apreciación de la literatura, la cultura y la buena vida” o el amor del hogar en sentido no monetario, etc.— representadas en el “ingreso psíquico”. Hay, por lo demás, un último elemento en que la crítica de Bourdieu al capital humano no se corresponde exactamente con los contenidos de la teoría. Como sugiere en el texto que estamos siguiendo, la teoría beckeriana es ajena a los mecanismos de reproducción social (en sus propias palabras: el capital humano “ignora la contribución del sistema de enseñanza a la reproducción de la estructura social”). Hay, aún así, algunos elementos que acercan las TCH a una teoría (simple) de la reproducción. En primer lugar, porque explica la desigualdad salarial a partir de la desigualdad de financiación de las inversiones privadas y familiares; en segundo lugar, porque reconoce la influencia del capital ya acumulado en la acumulación futura de capital, así como del entorno familiar en las posibilidades de financiación e inversión a medio plazo (es decir, porque reconocen, en cierta manera, que —como escribe Bourdieu— “...los poseedores de grandes cantidades de capital tienen un poder sobre el capital (...) hay capital que da poder sobre el capital”: 2017, 182); en tercer lugar, porque reconocen la interconexión de los diversos mercados de capital e, igual que Bourdieu, reconocen que las “estrategias de fecundidad” dependen de “exigencias de inversión escolar” o que las “estrategias matrimoniales no son en absoluto independientes de las estrategias escolares” (1989, 388-392).

Si las diferencias no están, por tanto, en estos elementos, ¿dónde están? En cierto modo, las diferencias no hay que encontrarlas *en* los elementos, sino *alrededor* de ellos: en aquello que explican. La diferencia no puede ser de lenguaje, porque el lenguaje es el mismo. La diferencia está en los objetivos del lenguaje; es decir, en las preguntas y problemas a las que pretende responder. El propio Bourdieu ofrece en la introducción a *Les structures sociales de l'économie* un buen resumen de las preguntas a las que esos conceptos comunes pretenden dar respuesta en su obra:

“El concepto de habitus nació del esfuerzo por dar cuenta de las prácticas de los hombres y las mujeres que se encontraron arrojados a un cosmos económico extraño y ajeno, importado e impuesto por la colonización, con equipos culturales y disposiciones, —particularmente económicas—, adquiridas en un universo precapitalista; el concepto de capital cultural, que fue desarrollado y puesto en práctica más o menos al mismo tiempo que la noción blanda y vaga de «capital humano» de Gary Becker (fuertemente cargada de presupuestos sociológicamente inaceptables), pretendía dar cuenta de las diferencias, por lo demás inexplicables, en el rendimiento escolar de la desigualdad en la dotación cultural de los niños y, en general, en todo tipo de prácticas culturales o económicas; el concepto de capital social, que desarrollé, a partir de mis primeros trabajos etnológicos en Kabylie o en el Béarn, para dar cuenta de las diferencias residuales vinculadas —a grandes rasgos— a los recursos que pueden reunirse por delegación a través de redes de ‘relaciones’ más o menos numerosas y más o menos ricas, y que, a menudo, se asocia hoy con el nombre de James Coleman, responsable de su lanzamiento en el mercado altamente protegido de la sociología estadounidense, se utiliza frecuentemente para corregir (en base al efecto que puedan tener las ‘redes sociales’) las implicaciones del modelo dominante el concepto de capital simbólico, que tuve que construir para dar cuenta de la lógica de la economía del honor y de la ‘buena fe’ [*bonne foi*] y que pude precisar y perfeccionar en, a través y para el análisis de la economía de los bienes simbólicos, y especialmente de las obras de arte; por último, y sobre todo, la noción de campo, que ha gozado de un cierto éxito, en una forma decadente y a menudo algo cutre, en la ‘New Economic Sociology’” (Bourdieu 2000, 12-13)

Como explica Bourdieu en otra ocasión, “con la noción de capital cultural, no se trataba simplemente de dar cuenta de la desigualdad en los ingresos monetarios asociados a un diploma; se trataba de dar cuenta de las posibilidades desiguales de éxito en un mercado muy particular, el mercado escolar que, a su vez, produce títulos que recibirán valores muy desiguales en el mercado económico” (2016, 250). Es decir, se trata de un concepto que explica el éxito o el fracaso escolar partiendo del hecho de que “los factores económicos no son [sus] únicos determinantes” (*ibid.*, 249). Capital humano representa, en cambio, otro nivel. No el de la correlación entre factores no económicos (familia) y factores no económicos (éxito o fracaso escolar); tampoco entre factores económicos (salario familiar) y

factores no económicos (éxito o fracaso escolar), sino más bien al revés: el de la correlación directa y estable entre el título escolar y el éxito o el fracaso económico. El esquema sociológico del capital humano, que vincula diferencias económicas con diferencias escolares, concluye —como sugiere Bourdieu— con la correspondencia entre nivel educativo y salario. En cambio, la categoría de capital cultural sirve para explicar las asimetrías entre ambos. En cierta manera, este esquema no correlativo de capitales explica realidades inexplicables para Gary Becker, como el hecho de que haya individuos o grupos sociales con índices muy elevados de capital cultural institucionalizado (i.e. el capital humano proveniente de títulos formales) pero con poco capital económico. Aunque en las teorías del capital humano *no todo* capital educativo es *reductible* a capital económico (recordemos la “apreciación de la literatura” como actividad no remunerada), *todo* capital educativo se *corresponde* con un nivel de capital económico. En este sentido, “capital humano” es la categoría que explica todas las correspondencias. Es, en cierta manera, la palabra clave de una teoría de la estabilidad social. Capital humano explica la medida en que todo coincide (en que toda jerarquía no económica expresa una misma jerarquía económica). En las teorías del capital humano no hay, parafraseando a Bourdieu, “magia social”. Como explica el sociólogo francés, el vínculo entre el título (i.e. inversión en capital educativo) y el salario (i.e. rendimiento de la inversión) no reside en la capacidad que el primero otorga (i.e. en la *skill* que define al capital humano), sino más bien en el poder social (simbólico) que expresa (Bourdieu 2016, 344-5). La correlación entre título y salario es la “correlación entre un portador de un amuleto y sus propiedades” (*ibid.*). Por eso, entre otras cosas, puede no haber una correspondencia.

Podemos expresar esta misma diferencia desde otra perspectiva. La ecuación social común (a la sociología bourdieusiana y al capital humano) se compone de dos elementos: capital cultural institucionalizado (Bourdieu) y capital educativo (TCH); capital económico (Bourdieu) y capital humano como *rate of return* (TCH). Tomemos —de nuevo— como ejemplo un título escolar. Respecto al esquema de reproducción social bourdieusiano, un título es sobre todo un *efecto* que hay que explicar. Respecto al esquema de reproducción social del capital humano, un título es sobre todo una *causa* que explica. En el primer caso, el título (la medida de un éxito o un fracaso escolar) es el efecto de las diferencias sociales (causas). En el segundo caso, el título es la causa de las diferencias económicas (efectos). No es que Becker no vea que “lo que transmite la familia es la condición del éxito en la escuela”: Bourdieu 2016, 251). Es, simplemente, que no interesa. En su esquema, el principio y el final del recorrido social que explica es económico; pero no porque no haya causas o “variables

ambientales” (Becker 1964/1993, 7) que influyan en el proceso, sino porque no es el objetivo de la teoría. Como escribe acertadamente Bourdieu al analizar la influencia del tiempo en la conversión de capitales, que también se aplica al capital humano, “tengo la sensación de que [los teóricos del capital humano] han perdido el provecho teórico que habían logrado previamente al convertir esta equivalencia en una simple herramienta para evaluar en términos monetarios el capital cultural” (Bourdieu 2016, 293-4). El sentido —y la utilidad— de la equivalencia es otro. Se trata de una cuestión de niveles epistemológicos: explicar los *efectos* de lo social sin explicar las *causas* de lo social frente a explicar los *efectos* de lo social a partir de las *causas* de lo social. En cierta manera, en el capital humano no hay “magia social” *porque* no hay sociología —al menos en sentido bourdieusiano. Es decir: la desigualdad social que explica la desigualdad económica no encuentra, para sí misma, una causa que la explique. La cadena causal se detiene, precisamente, en el objeto de la sociología. El salario desigual se explica por una inversión socialmente desigual, pero nada explica el reparto desigual de las inversiones sociales. Así, en lugar de explicar sociológicamente las categorías económicas, las TCH explican económicamente las categorías sociales. Aunque el objetivo de los análisis sea (además de económico) sociológico y estadístico, el proceso de ese mismo análisis no lo es. A partir de aquí se pueden entender mejor el resto de críticas bourdieusianas al capital humano. Por ejemplo, en la teoría de Bourdieu, un “mercado matrimonial” (2017, 241) es una expresión de un proceso donde la decisión individual es ya (siempre) una decisión colectiva no necesariamente económica, mientras que en el caso de Becker, el mercado matrimonial representa el espacio del cálculo individual de la elección de la mejor opción económica²⁸⁴. Ocurre lo mismo con la crítica a la teoría de la estabilidad de las preferencias (Bourdieu 2000, 325, nota), uno de los focos principales de la crítica explícita a Becker en la obra de Bourdieu (representada en la oposición entre *De gustibus non est disputandum* y *La distinción*, como dice explícitamente en 2017, 134 y 150). “Determinar un coste y determinar un gusto [*faire des coûts et faire des goûts*] lleva tiempo. Hacemos como si los costes y los gustos se ajustaran automáticamente, pero, de hecho, determinar costes es toda la historia de la economía y determinar gustos es toda la historia de los sujetos [*agents*]” (*ibid.*, 158).

Más allá de las similitudes y más allá de las diferencias, de este análisis cruzado podemos hacer un último comentario útil para las conclusiones de nuestra investigación. Como hemos visto en el anterior subapartado, el sujeto del que habla la economía neoclásica del capital

²⁸⁴ Para un esbozo de crítica de la teoría del matrimonio de Becker por parte de Bourdieu, cfr. *Anthropologie Économique* (2017, 236-7).

humano no es un sujeto sociológico sino un sujeto normativo (*ibid.*, 238). No es un reflejo de una descripción social sino más bien (Bourdieu 2015, 336) un “modelo” universal y universalmente proyectado. Este tipo de reflexión, aunque acertada desde la perspectiva de la antropología y la sociología económicas, es ajena a nuestra investigación. Y lo es (como veremos en detalle más adelante) desde dos perspectivas: una, relacionada con el *contenido* de la investigación; la otra, relacionada con el *objetivo* de la investigación, que reproduce en parte ese contenido. Respecto al contenido, la crítica al universalismo antropológico es ajena a nuestro trabajo porque —como hemos mostrado hasta ahora— el sujeto del capital humano no es universal al menos en dos sentidos. En primer lugar, no es universal porque *tiene* una historia (una biografía) y porque no es, como escribe Bourdieu (2017, 156-7), un “agente económico [que] no tiene ni antecedente ni consecuente, ni duración, sino que es un mero dato aislado”. En segundo lugar, no es universal porque *está* en la historia (es producto de un contexto concreto). Respecto al objetivo del análisis, la crítica al universalismo antropológico es igualmente ajena a nuestro trabajo porque éste se centra, precisamente, en analizar la correspondencia entre ese sujeto y esas historias; es decir, en analizar en qué medida son una “antropología” para una época —y no en qué medida esa antropología es antropológicamente verdadera—. Dicho de otra manera, si el sujeto del capital humano representa, como escribe Bourdieu (*ibid.*, 92-3), una “antropología imaginaria” no lo hace — como dice a continuación— porque “no exista”, sino más bien porque, como escribe Becker en una entrevista, “todas las teorías son ficciones” (Becker; Ewald; Harcourt 2012, 15). Y esa ficción es, como sugerimos, de época. No es el producto de una ficción transhistórica (la del *homo oeconomicus*) sino más bien el producto de una ficción histórica. Aquí reside nuestro interés (y, por tanto, el alcance y el límite de nuestra investigación). Por eso, en definitiva, nuestra discusión sobre las teorías del capital humano no se centra en su estatus de realidad, sino su estatus de realidad contextual: hasta qué punto reproducen y representan el tiempo en el que se escriben. Por lo mismo, si el sujeto del capital humano es un “monstruo antropológico” (Bourdieu 2000, 319) nuestro interés reside en mostrar en qué medida ese monstruo es el monstruo antropológico de nuestro tiempo. Este desajuste de interés entre nuestra investigación y la de Bourdieu, que se expresa también como un desajuste de cronologías²⁸⁵, implica una reconsideración del sujeto del que (tanto en nuestra investigación

²⁸⁵ Hay, en los cursos del Collège de France, cierta ambigüedad en torno a la periodización histórica que es el soporte de la crítica. Así, en ocasiones, el elemento histórico que explica la creación y adaptación (el ajuste que releva al desajuste) de los universos económicos sobre los que descansa el capital humano se llama, simplemente, capitalismo, pues la oposición se establece entre la “*économie des biens symboliques comme les économies précapitalistes*” (sobre todo la argelina) y la “*économie en tant qu’*économie* comme celle que nous connaissons*” (Bourdieu 2017, 55). Asimismo, en *Anthropologie Économique*, (*ibid.*, 59) opone

como en la sociología bourdieusiana) se habla. Como hemos visto, el sujeto del capital humano no es el “supersujeto” (Bourdieu 2017, 159) que permite explicar toda la economía (el sujeto del imperialismo económico o de la economización de todas las esferas, presente no sólo en Bourdieu, sino también en Marx o en Max Weber: *ibid.*, 48, 51, nota), sino el sujeto cotidiano que permite explicar la economía (cotidiana) de nuestro tiempo.

1.2 Las representaciones sociales del capital humano

Junto a la lectura sociológica (y antropológica) sobre el capital humano, hay otro espacio de lecturas no economicistas que analizan el capital humano desde una perspectiva que tampoco es la nuestra. Nos referimos a aquellos textos donde se analizan las *representaciones* sociales — lingüísticas, políticas, institucionales— del capital humano como categoría no sólo académica sino política. Se trata, igual que la crítica bourdieusiana, de un espacio de análisis muy valioso para reconocer el alcance de la teoría del capital humano. Aún así, a diferencia de esta, la crítica no es una crítica del carácter *fiction* de los fundamentos (sociológicos y antropológicos), sino de su participación *realista* en las estructuras sociales. De la misma manera, al exponer algunos ejemplos de esta literatura no pretendemos exponer la superioridad de nuestra lectura sino, muy al contrario, su límite. Es decir: los espacios a donde no llega. Podemos ordenar estos ejemplos en dos bloques. De un lado (i.), las representaciones del capital humano como gramática popular en diversos medios. De otro lado (ii.), las representaciones del capital humano como categoría que organiza la vida institucional y política.

Hay varios ejemplos del primer (i.) grupo. Es el caso de los análisis del lenguaje de las sociedades contemporáneas, como por ejemplo *Language and Neoliberalism*, de Marnie Holborow (2015), donde presenta el lenguaje del capital humano como una mercancía ideológica (capítulo 2) en las sociedades neoliberales, especialmente presente en los think-

“l’homme precapitalisticus” al “homo oeconomicus”. En cambio, hay otras ocasiones en las que parece que se refiere no al capitalismo sino al capitalismo desarrollado: “Cela suppose trois siècles de capitalisme, des habitus socialement constitués pour avoir le calcul dans la peau et être disposés, non seulement à ne pas refouler le calcul, mais à l’accomplir” (*ibid.*, 52-3) parafraseando la magnífica frase de Bergson: “Il faut des siècles de culture pour produire un utilitaire comme Stuart Mill” (Bergson 1937, 126). Esta misma ambigüedad se reproduce en torno al límite de los procesos de economización que analiza Becker. Así, escribe, por un lado, que Becker se limita a “suivre dans son mouvement, dont leur pensée même est la produit impensé” —Bourdieu 2000, 19—, siendo ese “movimiento” el de una época en la que el “espíritu de cálculo (...) se impone poco a poco, en todos los dominios de la práctica” (*ibid.*). Y, por otro lado, hay ocasiones en que, respecto a ese esquema del imperialismo económico, el hogar se presenta como una “isla” en el océano de cálculos de la economía (Bourdieu 2017, 48 y 118 y, echando mano de Weber, 91).

tanks y organismos institucionales vinculados al entorno universitario (capítulo 6). Respecto a este espacio, “capital humano” es una categoría que condensa el “estilo lingüístico” (op. cit. 111) —presente en informes y en el discurso académico— del “emprendimiento” educativo que define y reproduce la “ideología hegemónica” (*ibid.*, 114). Otro buen ejemplo es *Keywords: The New Language of Capitalism*, cuyo capítulo dedicado a «The Problem with Human Capital», escrito por John Patrick Leary (2019), recorre las presencias discursivas del concepto en varios espacios sociales, desde algunos discursos de Steve Jobs o Barack Obama hasta los informes de instituciones como el World Economic Forum de Davos (que elabora un informe anual titulado “Global Human Capital Report”) o el US Department of Education (cuya página web contiene una sección titulada “Improving Human Capital”) o los programas del World Bank sobre inversiones en países en vías de desarrollo. Según Leary (2019), la lógica del capital humano como discurso reescribe algunos elementos de autocomprensión de las sociedades contemporáneas: substituye las explicaciones distributivas de la desigualdad por una cuestión de “desarrollo del capital humano”, privatiza el riesgo, da un nuevo sentido a la libertad y, en general, ofrece un lenguaje que permite huir (“a language of evasion”) de la realidad de “la penosidad [*drudgery*] del trabajo”. “Penosidad [*drudgery*]” es, precisamente, una de las palabras que más se repiten en la reseña crítica de «Maid» (Netflix), una serie de moda que la crítica de la literatura Sarah Brouillete (2022) analiza desde las lógicas de sentido del capital humano. Según la autora, la serie “idealiza la creatividad hasta el punto de que la transforma de un hobby a una habilidad monetizable: un curso de escritura es parte del progreso narrativo que representa moverse desde el subempleo del trabajo autónomo al endeudamiento de inversor en su propio capital vía educación universitaria y trabajo creativo”. En este sentido, “se vincula la escritura al cultivo de la laboriosidad que se requiere del trabajador contemporáneo, en lugar de vincularla —por ejemplo— a algunos de los comportamientos que la serie repudia: el robo, la pereza, las derivas improductivas, la rabia proletaria”.

Hay también algunos ejemplos reseñables del segundo (ii.) grupo de análisis, donde el capital humano se presenta como categoría que organiza —y explica— la vida política y administrativa de las sociedades contemporáneas. Un ejemplo menor pero bien informado de la conversión del discurso del capital humano en gramática política es su transformación en lo que Quin Slobodian (2018) llama “Volk capital” para explicar tanto la formación de algunos discursos genetistas y nacionalistas (de definición del “carácter” nacional) del populismo de extrema derecha europeo de los últimos años, así como los discursos

migratorios en estos grupos y en las conferencias en el Foro de Davos. Otro buen ejemplo sobre este mismo tema son los análisis de Alex Doherty (2020) sobre los “sistemas de inmigración basados en puntos” presentes en Australia o en el Reino Unido post-brexit, que descansan sobre la identificación de los ciudadanos con activos o formas de capital respecto a los cuales un gobierno realiza una inversión que debe ser compensada: “el sistema de inmigración basado en puntos de Australia (...) es perfectamente coherente con la perspectiva neoliberal según la cual los seres humanos son paquetes de activos (de más o menos valor). El background educativo, la experiencia laboral y las conexiones del inmigrante post-Brexit se redefinen como formas de capital en las que puede o no puede valer la pena invertir (dejándolo entrar) con el fin de garantizar un retorno futuro de esa inversión para la economía nacional”. En el mismo artículo, Doherty sugiere que la jerarquización de la población en función del capital humano representa, a ojos de los Estados, una jerarquización del valor de cada ciudadano que reorganiza las inversiones institucionales. Sobre este mismo vínculo, Michel Feher (2020) escribe en «Disposing of the Discredited» (a partir del análisis de los gobiernos de la Tercera Vía en USA, UK y Alemania, así como de la aplicación en paralelo de las recomendaciones de la OCDE para la gestión de la crisis en los PIGS —Portugal, Irlanda, Grecia, España—) que “desde mediados de los 1990, ‘la inversión en capital humano’ se ha convertido en el rasgo central de lo que podría llamarse neoliberalismo *con rostro humano* realmente existente” (2020, 158)²⁸⁶. La prolongación de este análisis en *Le temps des investis* (2017) es otro buen ejemplo del análisis representacional del capital humano. Como ya comentamos en el capítulo 10, dedicado a los mercados de mercados del capital humano, la categoría que mejor representa para Feher la lógica interna del concepto es la del crédito: valorizar el capital humano es valorizarse a uno mismo en un mercado global donde hay que ser “atractivo” (*op. cit.* 15) para ser “invertido”. A partir de esta idea, Feher analiza en el libro diversos formatos entre discursivos e institucionales donde esta lógica de la apreciación crediticia es la norma. Así, en el capítulo 1, se analiza la

²⁸⁶ Con una diferencia discursiva no menor entre la década de 1980 y la tercera vía de finales del XX: “In the preceding decade, the structural reforms advocated by the architects of the “conservative revolution” had been exclusively couched in the rhetoric of the neoliberal planners—to wit, the twin promise of turning everyone into a self-reliant profit-seeking entrepreneur and of administering nothing but tough love to anyone who resisted. But with the advent of “Third Way” governments—namely, those of Tony Blair in the UK, Bill Clinton in the U.S., and Gerhard Schröder in Germany—a new type of discourse emerged. Eager to “help people help themselves” or to give back “the will to win” to the “workless class,” Clinton and Blair shed Reagan and Thatcher’s talk of freedom and discipline and replaced it with the language of “recovery.” The role of government, they claimed, was to cure its self-depreciating constituents of their addiction to the social benefits and full employment policies of yore by giving them the tools and desire to make themselves appreciable. Constituents should likewise learn to welcome appreciable foreigners who work hard for little pay and protection” (*ibid.*)

transformación de la estructura managerial, de los objetivos de beneficio y de la responsabilidad social de las corporaciones del capitalismo financiero (distribución del crédito, evaluación de riesgos, agencias de notación, y lógica del valor accionario). En el capítulo 2, se investiga la adaptación de la gubernamentalidad de los poderes públicos (sobre todo de los Estados neoliberales reaganianos) a esta lógica crediticia, prestando especial atención a la política de deuda y a la nueva relación con los mercados financieros. En este esquema, “capital humano” es la categoría que expresa el objeto y el sujeto del crédito —así como la acción detrás de ellos: la inversión— y permite representar tanto el formato de la nueva organización política de los gobernados (cuya posición se analiza en el capítulo 3) como el principio de una nueva “cuestión social” cuya resolución política Feher confía a la democratización de las estrategias de apreciación (i.e. de inversiones y de obtención de crédito).

Otro buen ejemplo de las representaciones institucionales del capital humano, esta vez centradas en el ámbito educativo, es el libro de Malcolm Harris (2017), *Kids these Days. Human Capital and The Making of Millennials*, donde analiza la construcción ideológica y administrativa de toda una generación social: los millenials en EE. UU. En el análisis de Harris, capital humano es la palabra clave que explica un contexto muy reconocible: mercantilización definitiva de la educación superior, crisis de deuda estudiantil y competitividad entre iguales en nombre de las exigencias sociales de formación superior y de capitalización de las habilidades. Respecto a este esquema, el marco de la crítica —la ruptura de las promesas de movilidad social que definen el *lifestyle* americano— es (igual que el tono del libro) esencialmente divulgativo. Un análisis parecido (aunque mejor informado) es el que realizan Brown, Lauder y Cheung (2020), *The Death of Human Capital?*, en el que estudian la contribución de las teorías del capital humano a la redefinición (a partir de la década de 1960) de la educación superior y del título universitario como espacios dirigidos exclusivamente a la obtención de habilidades para el mercado laboral y a la idea de correspondencia estable entre nivel educativo y salario.

Como hemos anunciado desde el principio, se trata —en todos estos casos— de prolongaciones analíticas del capital humano muy relevantes para su estudio como teorías económicas. Nuestra diferencia no es, por tanto, una diferencia acerca del *valor* del análisis en torno a las TCH, sino que expresa, más bien, una diferencia (analítica) respecto al realismo de sus *efectos* discursivos. Es decir, nuestra investigación no se compromete con los efectos

del discurso del CH, sino más bien con sus causas. Y no lo hace por dos motivos. En primer lugar, por una precaución disciplinar: así como el estudio del realismo de las premisas del CH era, como vimos en Bourdieu, objeto de la sociología y la antropología económicas, el estudio del realismo de sus efectos sociales es objeto de la historia de la ciencia (política, económica y sociológica). En segundo lugar, por una precaución crítica derivada de la anterior: analizar la influencia de una categoría —“capital humano”— sobre el mundo social exige, a nuestro juicio, salirse de los márgenes del trabajo con el texto académico, que (de nuevo por una cuestión de disciplinas teóricas) son los márgenes de nuestra investigación. Siguiendo en esto a Quin Slobodian (2020), la influencia social de la doctrina académica neoliberal (desde la literatura de Chicago a la literatura europea del neoliberalismo ordoliberal y austríaco) debe analizarse sincrónicamente respecto a otros espacios de influencia más constante y directa sobre la vida política, como son el *corporate management* o el *corporate business*. Como hemos mostrado en parte en algunos capítulos (capítulo 1, capítulo 2.2, Imagen A, capítulo 10.3), el capital humano como categoría es un buen ejemplo de esta sincronía. Además de evitar una investigación que supere los límites de nuestra disciplina, nuestra intención ha sido evitar, asimismo, lo que Slobodian llama “la teoría del ántrax del conocimiento económico”, según la cual “los economistas construyen culturas en el laboratorio de sus textos y las medidas políticas son sus vías de suministro en la vida pública”. En cierta manera, un buen ejemplo de este doble peligro analítico que pretendemos evitar está reflejado en algunos fragmentos sobre el capital humano de *Undoing the demos*, de Wendy Brown, donde escribe (2015, 109-111) que la “hegemonía del *homo oeconomicus* y de la «economización» neoliberal de lo político” convierte, *a la vez*, “al yo en capital en el que invertir” y a la “descripción del capitalismo por parte de Marx” en una descripción “inadecuada respecto a lo que la racionalidad neoliberal ha construido”.

Maneras de leer el capital humano (II)

A lo largo de esta tesis doctoral hemos analizado las teorías del capital humano como un discurso que expresa *dos* posiciones sobre el sujeto del que hablan. Capital humano es tanto un análisis de la posición global de un sujeto en *el* mundo económico como un análisis de la posición que ocupa un sujeto en *su* mundo económico privado. Es decir, además de un análisis que explica la posición económica del individuo respecto al ciclo general del capital, es un análisis que explica la posición económica del individuo respecto a sí mismo. Y esto, por lo demás, implica decir una *doble* verdad sobre el sujeto: además de una verdad sobre el sujeto respecto *al* mundo económico, una verdad sobre el sujeto respecto a *su* mundo económico. En relación con los formatos de lectura que hemos expuesto en el anterior apartado, la pregunta que cabe realizarse ahora —y que resume el contenido de nuestra investigación— es: ¿cuál es el estatus de esta doble verdad?

En la entrevista alrededor de Michel Foucault que Bernard Harcourt le hace a François Ewald y a Gary Becker en 2012, este último hace un comentario muy acertado sobre esta posición epistemológica del capital humano:

“Comentaste que el individuo producido por el capital humano es una ficción. Lo es. Pero es que todas las teorías son ficciones (...) Sí, es una ficción —¡Y estoy orgulloso de ello!— Debe ser una ficción (...) abstraemos todas esas diferencias (...) Esto es lo que hace una teoría. Una teoría es una abstracción, es una ficción [...] *Y creo que el capital humano ha sido una gran ficción.* No es una ficción inmutable, la ficción ha cambiado con el tiempo, pero ha sido una gran ficción. Estoy orgulloso de ello [risas] Pero sí, es una ficción. Nadie negaría que se trata de una ficción. Pero lo que hay que responder es: ¿ha sido una ficción útil? Y quizás, dentro de 20 años, tengamos una ficción diferente que sea mejor” (Becker; Ewald; Harcourt 2012, 15; cursiva nuestra)

Esta posición expresa —podríamos decir— los márgenes de nuestra investigación. Nuestro objetivo no ha sido (no es) analizar el capital humano como representación de una ficción *universal*, sino más bien como una ficción de una *época* concreta. Asimismo, nuestro objetivo no ha sido (no es) analizar en qué medida el capital humano es una categoría *representada* en las sociedades contemporáneas, sino más bien en qué medida es una categoría *que (re)presenta* las sociedades en y desde las que escribe. Por lo mismo, nuestra perspectiva de análisis no pretende analizar las TCH como expresiones de la racionalidad contemporánea de los individuos (por eso nuestro trabajo no es factual ni contrafactual; no persigue una acción

sino una ficción²⁸⁷), sino presentarlas como formas de racionalización discursiva de estructuras y tiempos sociales contemporáneos. (Y ello, de nuevo, por una división del trabajo académico por disciplinas). Para exponer esta perspectiva a partir de lo que ya hemos expuesto, realizaremos un resumen comentado de nuestra investigación. Al resumir, además, no hacemos otra cosa que *unificar* todo aquello que dividimos —en capítulos y subcapítulos, en apartados y en lenguajes y sentidos— por cuestiones de orden expositivo.

Comenzamos nuestra investigación —PARTE I— exponiendo una serie de dualidades que afectan a la comprensión del capital humano (el capital humano “para otro” frente al capital humano “para sí”). También vimos cómo estas dualidades se correspondían con una dualidad de soportes econométricos (la macroeconomía que avala el primer sentido frente a la microeconomía que avala el segundo) y también con una dualidad de traducciones políticas (la macropolítica de las macroinversiones institucionales frente a la micropolítica de las microinversiones cotidianas). Aún así, el destino de estas representaciones dobles es *uno*. El crecimiento y la ganancia económica del capital nacional (i.e. el destino empresarial de la nación) y el crecimiento y la ganancia del capital personal (i.e. el destino empresarial del individuo) coinciden discursivamente. Podemos leer esta idea en un texto de Selma Mushkin donde reflexiona sobre el enfoque particular de un artículo-informe que escribe en 1962 sobre el capital-salud:

“La inversión en educación es un proceso en desarrollo que saca a la luz y estimula el talento nativo. Funciona paso a paso, de un nivel a otro, transmitiendo un entorno cultural y construyendo y ampliando todo el conocimiento ya acumulado. Los programas de salud pretenden evitar, básicamente, que un entorno hostil mate e incapacite. Pretenden conservar las fuerzas naturales de la selección biológica. A lo largo de la historia, la gente ha invertido en salud; incluso los pueblos más primitivos han invertido en un proceso selectivo donde los mejores adaptados al entorno sobreviven. Los supervivientes desarrollaron una inmunidad a las enfermedades de su entorno, pero el precio de ésta (la inversión en salud) fueron las muertes prematuras de los menos adaptados y la consecuente pérdida de su contribución productiva neta. En algunas culturas antiguas se realizaron inversiones en el proceso de selección aún mayores, llegando a producir un estatus de salud a partir de la muerte [*killing*] de los discapacitados y los débiles [...] En una economía moderna, la selección biológica ya no es un método aceptable para invertir en salud, no sólo porque nuestros instintos humanitarios se rebelen contra esta idea, sino porque es muy caro. El coste de posponer la contribución productiva de los que morirían antes es hoy en día muy elevado. En nuestras economías actuales, en los Estados Unidos y en otras naciones industrialmente desarrolladas, la

²⁸⁷ Escribe José Luis Pardo (2007, 426-427): “la acción escribe un texto, *hace historia* (...) la ficción *lee* un texto ya escrito (que imita la acción y contiene plegados su espacio y su tiempo escénicos) y hace poesía”.

fuerza física del ser humano no suele utilizarse en los procesos productivos. Los individuos con vidas, digamos, deterioradas pueden contribuir y de hecho contribuyen notablemente a nuestro producto nacional. La inteligencia y otras capacidades y talentos humanos son mucho más importantes que la fuerza física. Al reemplazar la energía física de los individuos por poderes inanimados y los productos naturales por sustitutos sintéticos, la humanidad ha alterado la naturaleza de sus exigencias de inversiones, tanto humanas como físicas” (Mushkin 1962a, 135).

Los rendimientos, como sugiere Mushkin, son compartidos. E, igual que ellos, los ritmos institucionales y los ritmos individuales (los ritmos de la eficiencia, de los balances, de los beneficios) expresan una misma lógica. La retórica del capital humano es la retórica de una mano invisible que hace coincidir los intereses dispersos. En términos políticos, el “gobierno de los otros” y “el gobierno de sí” —parafraseando a Foucault— coinciden. Por eso, entre otras cosas, Schultz escribe en 1968: “Puede decirse que, en realidad, la capacidad productiva del trabajo es fundamentalmente un medio creado de producción. De esa manera *nos formamos*’ a nosotros mismos, y en la medida en que lo hacemos, los ‘recursos humanos’ son una consecuencia de las inversiones, entre las cuales la instrucción es una de las de mayor importancia” (Schultz 1968, 15).

Además de una receta política, esta política de la coincidencia expresa una teoría del sujeto económico a partir de un diagnóstico social y sociológico —PARTE II—. Como puede intuirse a partir de nuestra investigación, el hilo conductor de las (re)definiciones de los espacios y acciones económicas de este sujeto es, precisamente, *lo subjetivo*. No es sólo que haya un discurso acerca del sujeto, sino que toda la economía se define (se decide) *en función del* sujeto. Las teorías del capital humano construyen una nueva definición del sujeto de la economía y, con ello, una nueva definición subjetiva —o psicológica— de la economía como ciencia y como praxis²⁸⁸. Así se definen las categorías de la ciencia económica del capital humano. (Son, parafraseando a Foucault, teorías heliocéntricas en todos los sentidos). El salario no es la representación externa de un precio (de mercado), sino el rendimiento de un

²⁸⁸ Dicho de una forma más literaria, Becker pretende vincular el mundo de los deseos y las satisfacciones (de los “pain and pleasures” de Bentham o de la “distinction and excellence” de Marshall: Becker; Michael 1973, 137), es decir, el mundo objetivo de la psicología y las ciencias del comportamiento, con la actividad y el esfuerzo —es decir, el mundo objetivo de la economía—, tal y como reza la cita de Marshall que abre el «On the New Theory of Consumer Behaviour» de Becker y Michael (1973, 131): “much that is of chief interest in the science of wants, is borrowed from the science of efforts and activities”. Además, resulta interesante leer desde esta perspectiva las críticas del institucionalismo americano (por ejemplo, en Commons y en Veblen) al giro psicologista de la teoría de Fisher (cfr. Dimand 2019, 99-104). Si bien los términos de su reflexión son diferentes a los que nosotros planteamos, el objeto de la crítica es no sólo el individualismo metodológico (muy presente en las críticas a la economía neoclásica) sino también la psicologización de la economía que subyace a la identificación fisheriana de income con *psychic income*.

individuo; el tiempo no es sólo una variable externa que organiza la vida del sujeto, sino un objeto bajo el control del sujeto; el consumo no es una actividad fuera del sujeto (un gasto), sino una actividad sobre sí mismo (una inversión). Todo depende del objeto de la inversión: no hay inversiones hacia objetos, sino que el objeto de la inversión lo pone siempre el sujeto. Esta referencia subjetiva —como también vimos— era, además, la solución a la tensión de sentidos que atraviesa al capital humano: toda representación del individuo como mercancía en un sistema económico (ser capital “para otro”) se reconduce a la representación del individuo como mercancía respecto a sí mismo (ser capital “para sí”). Esta privatización —subjetiva— de la economía resume, además, la teoría implícita de la reproducción social (o de la justicia) y el diagnóstico de época del discurso del capital humano.

Como vimos en el APARTADO A, un espacio central de ese diagnóstico es la forma empresa. El principio contextual al que responde es —como vimos— bastante claro: “El desplazamiento que opera entre afeitarse en una barbería y afeitarse en casa ilustra cómo y por qué —e incluso en áreas urbanas— los hogares se han convertido en ‘pequeñas fábricas’. Bajo el impulso de un crecimiento general en el valor del tiempo, los individuos se han visto forzados a encontrar formas de ahorro de tiempo cuando se viaja o cuando se espera [*waiting time*] realizando ellos mismos más actividades” (Becker 1965, 508, nota). Este aumento del valor del tiempo, que es correlativo al aumento de la productividad en el trabajo (representada en las políticas de aumentos salariales) de mediados del siglo XX americano, *exige* —ahora y cada vez más— una nueva gestión eficiente. Es decir: una gestión empresarial. En cierta manera, esta empresarialización de la vida privada responde a la empresarialización de la vida pública. De un lado, a la consolidación de un salario calendarizado, estabilizado y creciente —y una producción igualmente calendarizada, estabilizada y creciente—; de otro lado, a la consolidación cuantitativa (aumento de las jornadas laborales totales) y cualitativa (consumismo de masas) de la dependencia entre el tiempo de trabajo y el tiempo de no trabajo. Asimismo, responde también a las modificaciones en la estructura sexual de los mercados laborales, marcados por la mayor incorporación histórica de la mujer al empleo asalariado. Respecto a este contexto de asalarización generalizada, “introducir el coste del tiempo sistemáticamente en las decisiones acerca de las actividades no laborales” (*ibid.*, 494) es una tarea principal. Como sugiere Becker, el trabajador de la segunda mitad del siglo XX ya no busca ahorrar dinero sino tiempo²⁸⁹. Paradójicamente, buscar la eficiencia en la vida

²⁸⁹ “El tiempo —escribe Becker— se usa con más cuidado hoy que hace un siglo”, lo cual refleja que su “valor de mercado” es más elevado que antes (1965, 513)

privada en base a las condiciones que impone la vida pública, implica en las teorías del capital humano la disolución de toda diferencia entre ambas. Hasta tal punto que, como escribe Becker, “es difícil distinguir el ocio de otro no-trabajo, pero también el trabajo del no-trabajo” (*ibid.*, 504) ¿Qué es, por ejemplo —se pregunta Becker— el “un desplazamiento [*commuting work*]?” “¿Qué es una comida de negocios, una buena dieta o simplemente relajarse?” (*ibid.*). Con ello transitamos hacia las tres funciones del hogar empresarial: invertir, producir, gestionar. En primer lugar, hemos visto que el hogar es el espacio principal de la economía subjetiva (y de los ingresos) del capital humano: además de un espacio de obtención de ingresos (cf. Becker; Michael 1973, 142-143, donde se explica que el “ingreso total [*full real income*]” — S/π , es decir, ingreso monetario total/nivel de precios de las mercancías— se puede aumentar aumentando la productividad del tiempo en el mercado, es decir, aumentando el ingreso monetario total mediante inversiones y obteniendo rendimientos o bien aumentando la productividad del consumo no mercantil, es decir, disminuyendo el precio de las mercancías; es la suma de “rendimientos del mercado” y de “los rendimientos del consumo”: *ibid.*, 146) es también un espacio de financiación de futuro capital humano (el presupuesto disponible del CH equivale a los rendimientos conjuntos del hogar y del trabajo: se considera la relación entre los rendimientos del hogar y del mercado y los costes de la inversión en el CH, como si —aquí con nuestras palabras— se analizaran las «fuentes de financiación» del CH, es decir, la equivalencia entre la forma de costear su mantenimiento —el coste de su inversión, MCq_j , es decir, el *MarginalCost* por las inversiones brutas q a una edad j — y el valor descontado de los rendimientos del mercado y del hogar — R_j —: Becker 1981/1993, 27). En segundo lugar, hemos visto que incluir la empresa en el universo subjetivo del capital humano no expresa una relación de contenidos, sino de *forma*. No es una retórica que se aplica a los aspectos «naturalmente» económicos de la vida de un individuo, sino que *economiza* —en términos de empresa— todo. No es, en definitiva, un cortafuegos dentro del individuo, sino un principio de inteligibilidad general. Por eso, al igual que ocurre con las inversiones a largo plazo, lo que ocurre en el hogar reproduce la reproducción cíclica del capital²⁹⁰. Por eso, igualmente, el mundo objetivo que forma el hogar-empresa es un “enorme cúmulo de mercancías”: el ocio, el consumo, el descanso, los

²⁹⁰ Por ejemplo, en relación con las generaciones y el vínculo padres-hijos. La idea básica es que los rendimientos de un adulto (generación 2) dependen de las inversiones que hizo otro adulto (generación 1) sobre el primer adulto cuando era un niño (Becker 1981/1993, 243). Así, “each person is assumed to live for two ‘generations’: he is a child during the first generation, when his parents invest time and other resources in his adult productivity; he is an adult during the second generation, when he produces income, consumes, and invests in his own children” (*ibid.*, 180). Por otro lado, las lógicas y movimientos matrimoniales se pueden expresar también como movimientos cíclicos (*ibid.*, 242) que expresan “when to marry, how long stay married, when to remarry if divorced or widowed or how long to stay remarried”.

cuidados, el amor, los hijos, el individuo mismo²⁹¹. En tanto que mercancías, todas se producen y todas se intercambian, a excepción, como hemos visto, del individuo que las produce y que, aunque se autoproduce como mercancía, no se intercambia como tal. Así, la vida económica de la clase media americana que describe Becker ocurre en el hogar (¿qué es, si no, un hogar fordista?)²⁹². En el hogar se paga, por ejemplo, la formación y la salud de los hijos (el capital educativo de un individuo joven es, sobre todo, producto de la herencia de capital humano, como también lo es el pago del seguro privado que contribuye a su capital-salud: Becker 1981/1993, 238 y ss; Mushkin 1962a), que son, además, una forma de capital. “Aquí, los hijos son vistos como formas de capital humano (...) En un sentido muy importante, los hijos son *el capital de los pobres*. Es cada vez más claro que la inversión en los hijos es en muchas maneras similar a la inversión en árboles autóctonos por su belleza y sus frutos” (Schultz 1974b, 6-7). El hogar es, en resumen, un negocio. Y es, también, parte del negocio social: “Si los hogares pueden modificar el entorno en el que viven, transitarán hacia aquellos aspectos que favorecen la productividad. Pueden ‘producir’ más educación, mejor salud, un tiempo más favorable o mayor estabilidad política si acuden a la escuela, se ejercitan, se mueven, votan, etc.” (Becker; Michael 1973, 146)

Otro correlato de época de la hogarización de la economía (o de su reverso: la empresarialización de la vida) es la disolución de las fronteras entre los tiempos y los espacios cotidianos —y biográficos— del individuo. Por un lado, como pone de manifiesto la indistinción entre consumo e inversión, la diferencia entre trabajo y no trabajo desaparece²⁹³.

²⁹¹ Es decir, *todo*, en la medida en que todo es un “object of choice” y un producto humano, es mercancía. No sólo los “bienes de mercado” que se consumen, sino *todo*, incluso, como comenta Grossman en cierta ocasión (1972, 224), también un servicio, una sensación o un estado emocional: “they use traveling time and transportation services to produce visits; part of their Sundays and church services to produce “peace of mind”; and their own time, books and teacher’s services to produce additions to knowledge”; o también Becker en *A Treatise on the Family* (1981/1993, 20) por ejemplo: “the new analysis includes allocation of time as well as of money income and introduces household production of skills, health, self-esteem, and various other ‘commodities’”, y también los “children, prestige and esteem, health, altruism, envy, and pleasures of the senses” (*ibid.*, 24).

²⁹² Cfr. para la hogarización de la economía y el trabajo durante el fordismo en Estados Unidos, Dalla Costa (1983) «Familia, políticas de bienestar y Estado entre Progresismo y New Deal» (en *Dinero, perlas y flores en la reproducción feminista*) para un estudio centrado entre 1930 y aproximadamente 1970; para un análisis similar pero con un recorrido temporal más amplio, cfr. Nancy Fraser; Linda Gordon (1994), «A Genealogy of ‘Dependency’: Tracing a Keyword of the US Welfare State» (en *Fortunes of feminism*); sobre las transformaciones del trabajo doméstico en la década de 1970, cfr. Federici (1980), «La reestructuración del trabajo doméstico y reproductivo en EE.UU. durante los años setenta» (en *Revolución en punto cero*)

²⁹³ Como escriben Chiappori y Lewbel (2015, 412) en su análisis de la teoría del tiempo de Becker, “Much of Becker’s subsequent analysis consists of examining the first order conditions associated with the household’s maximization problem and extending traditional Marshallian income and substitution effects to trade-offs between time use and consumption. In doing so, he notes that the traditional division of time into labor (market and not) vs leisure, treating all leisure as essentially the same, is inappropriately

No hay consumo puro; no hay ocio (*leisure*) puro²⁹⁴. Ambos son espacios de producción de mercancías. Aún así, no es que no haya frontera, sino que la frontera se crea a cada instante —en cada decisión— en el proceso de producción del capital humano. Por eso, por ejemplo, toda inversión es, como escribe Ben-Porath (1967) una decisión temporal entre ocio y trabajo. No hay, como tal, distancia²⁹⁵. Todo trabajo sobre el capital (humano) es un trabajo sobre sí mismo. Y, sobre todo, todo trabajo sobre sí mismo es un trabajo sobre el capital (humano).

Junto a este diagnóstico social más o menos privado, las teorías del capital humano expresan un diagnóstico macroeconómico que expresa las relaciones entre el individuo como capital y el mundo del trabajo —APARTADO B—. En un texto breve del 2002 titulado «The Age of Human Capital», Gary Becker (2002, 3) establece un análisis con una idea transversal: “a una economía como la estadounidense se la denomina economía capitalista, pero un término más preciso sería economía del capital *humano* o del capital-*conocimiento*”. En la última página (*ibid.*, 8), establece el siguiente balance, que es también un diagnóstico de época:

- “1. El capital humano es de gran importancia para la economía moderna.
2. El capital humano ha aumentado notablemente su relevancia en las últimas dos décadas.
3. El capital humano es crucial para la división internacional del trabajo.
4. Hay mucho conocimiento sin medir en las compañías y en los adultos.
5. Los individuos tienen que invertir en sí mismos durante toda su vida.
6. El aprendizaje a distancia [distance learning] se convertirá en un asunto de vital importancia para el proceso de enseñanza y aprendizaje.
7. El capital humano estimula las innovaciones tecnológicas y al sector de la alta tecnología”.

Se trata de una retórica presente en otros tantos balances escritos cerca del cambio de siglo. Por ejemplo, en 1993, Schultz escribe otro breve artículo («The Economic Importance of

simplistic. Some uses of time may be difficult to categorize, e.g., is commuting to work labor or leisure? What about an afternoon nap that makes you more productive the rest of the day?”

²⁹⁴ Como escribe Becker (1965, 504) el “social philosopher” define con precisión el concepto de *leisure* pero los economistas operan con él de una manera exclusivamente pragmática.

²⁹⁵ Esto, por lo demás, no se debe solamente al *factum* del cálculo cotidiano (al hecho de que se decida todo a cada instante), sino que, de nuevo, es una derivación —podríamos decir— *jurídica* de la substancia del capital humano: “Since a man must accompany his human capital production and consumption cannot be easily separated. Consumption benefits (positive and negative) come from the process of production and investment” (Thurow 1970, 152). Es la ley del capital humano: que es inseparable del individuo que lo posee (tanto que, como vimos, es un capital humano). Y, por tanto, todo lo que hace (todo lo que consume y todo lo que produce) lo hace ya —le afecta— en tanto que capital. No hay distancia. No lo puede alimentar más que alimentándose a sí mismo. No puede desprenderse de él (porque es él).

Human Capital in Modernization») donde anuncia que “es el capital humano y no el espacio, las tierras de cultivo, la energía o otras propiedades físicas de la tierra lo que es decisivo a la hora de aumentar los ingresos y mejorar el bienestar de la gente en una economía moderna” (*op. cit.* 18). Y lo es en base al mismo contexto que analizamos antes —aumento del valor del tiempo, sobre todo en mujeres; aumento de las inversiones en educación (sobre todo formal, alrededor de la década de 1980); correlación entre “logro educativo” y valor del trabajo (lo que Schultz llama “valor de las actividades mercantiles”); y, sobre todo, especialización del trabajo a partir de los avances en tecnología, los descubrimientos técnicos y las innovaciones (*ibid.*, 16)—. Tanto en este balance como en otros diagnósticos, la palabra clave que vincula el capital humano con la riqueza es “conocimiento”. Así, por ejemplo, en 1992, Becker publica en la revista de la *American Philosophical Society* un texto modificado de la Conferencia Ryerson que había impartido tres años antes. En él encontramos los siguientes argumentos:

“Consideremos las diferencias en los ingresos medios entre los graduados en secundaria y los graduados en educación superior en los Estados Unidos durante los últimos cincuenta años. Tras ser razonablemente estables (entre el 40 y 50 por ciento) hasta principios de la década de 1960, estas diferencias aumentaron durante esa década y luego cayeron de forma drástica. Esta caída durante la década de los 1970 llevó a varios economistas y medios de comunicación a preocuparse por los «americanos sobreeducados» (...) El mismo concepto de capital humano fue objeto de disputa. Pero las ganancias monetarias que provee la educación superior aumentaron drásticamente durante la década de 1980 hasta el mayor nivel en los últimos cincuenta años (...) Abogados, contables, ingenieros y muchos otros profesionales experimentaron estos aumentos en sus ingresos de manera especialmente rápida. La ventaja salarial de los graduados en secundaria frente a los que abandonaron en ese momento la escuela también aumentó considerablemente. Ya no se habla de americanos sobreeducados. La preocupación ahora es (una vez más) si los Estados Unidos provee suficiente educación y formación de calidad” (Becker 1992, 86; cursiva nuestra).

De este hecho social, que es el hecho que da sentido al capital humano como categoría, es interesante rescatar dos notas contextuales. En primer lugar, el interlocutor sociológico, que es la clase media blanca americana²⁹⁶. Este es el grupo social que, en un contexto de *privatización* del acceso a la educación superior puede hacerse cargo de los costes de su financiación (no sólo de la matrícula, sino también del conjunto de “foregone earnings”, que miden el privilegio del no-trabajo) (*ibid.*, 87). En segundo lugar, el espacio estadístico macro —que es también un espacio de predicción para el cambio de siglo—: las “economías

²⁹⁶ Y, en especial, al sector de las mujeres que, como escribe Becker, en los años 1960 representa la mayor proporción en la incorporación al mercado de trabajo a partir del “college”, fenómeno que se consolida en la etapa Reagan (Becker 1992, 88).

modernas” o “economías tecnológicamente avanzadas” (*ibid.*, 88), es decir, las “sociedades del conocimiento” (Peter Drucker 1993) o “sociedades postindustriales” o de la “información” (Daniel Bell 1973; 1979). Es en este punto donde el contexto de la asalarización fordista y el contexto del trabajador del conocimiento como trabajador del capital humano se unen: “El crecimiento constante de los ingresos per capita en muchos países durante los siglos XIX y XX se debe en parte a la expansión del conocimiento técnico y científico que aumenta la productividad del trabajo y de otros inputs en la producción” (Becker 1992, 91), tanto en los “sectores industriales” que requieren de “conocimientos sofisticados” (*ibid.*), como en el “sector servicios” que lidia con “tecnologías cambiantes” (*ibid.*, 91-2). Como sugerimos al inicio de la investigación, a partir de este diagnóstico se construye una nueva idea de justicia social. Como escribe Harry Johnson a mediados del siglo pasado («The Political Economy of Opulence»: 1960, 563), frente al diagnóstico de Marx acerca del “sistema de producción corporativa”, no estamos ante “la polarización y eventual quiebra de la sociedad capitalista”, sino más bien ante la “consolidación de una sociedad *jerárquica* altamente diferenciada en la cual el estatus se determina, en última instancia, por los logros educativos”. Respecto a esta estructura social, es importante “reconocer explícitamente el rol del capital [humano] en dos contextos —el consumo y la naturaleza del trabajo— donde su importancia es creciente de hecho, pero tiende a ser ignorada en la teoría contemporánea”. Esta imagen de la sociedad como sociedad jerárquica de capitales humanos es, en cierta manera, la imagen sociológica y política de las teorías. Por un lado, en las “economías desarrolladas” las inversiones en “educación, formación, aprendizaje informal, salud y cuidado de los hijos” representan ya la mayor parte de los ingresos de las familias (Becker 1964/1993, 110). Por otro lado, esta correlación expresa una idea de justicia para esas mismas sociedades, pues el capital humano está distribuido más equitativamente que el capital físico y tiene, potencialmente, más rendimientos (*ibid.*, 146-147). Y, como escribe Schultz en la última página de su *Investment in Human Capital* (1971a, 262), no sólo “el valor económico de los individuos [*human agents*] [está] creciendo”, dando lugar a un “reino de nuevas y mejores oportunidades”, donde “el espectro de las decisiones privadas y sociales se amplía” y donde “de hecho, se dan un conjunto optimista de circunstancias del que pueden disfrutar amplias capas de población”, sino que “hay razones de peso para creer que el valor económico de las personas [*of men*] *seguirá* en aumento”.

Por lo demás, dentro de estos balances-diagnósticos (todo balance presente es también un diagnóstico futuro) aparentemente cerrados, hay algunos elementos que, en paralelo a las

modificaciones contextuales, se modifican. Por un lado, como *adaptación* discursiva a la “sobreeducación” y a la pérdida de correspondencias estables entre el título y el salario en las últimas décadas del siglo XX²⁹⁷, el relato del capital humano transita desde el formalismo de los títulos hacia la puesta en valor de los métodos informales de formación y obtención de capital educativo. Como puede leerse en el *Oxford Handbook of Human Capital* (Nahapiet 2011, 2.3), “hemos asistido a una aceptación gradual de la necesidad de superar la educación formal y las calificaciones en el proceso de aprendizaje y al resurgimiento del interés en contextos de aprendizaje más amplios centrados en la formación específica en el trabajo”, así como del “aprendizaje en configuraciones sociales más amplias, incluyendo la familia y los grupos comunitarios”. De la misma manera, en el artículo que escribe en 2002, Becker pone en valor los nuevos métodos de “aprendizaje a distancia [*distance learning*]” como métodos de digitalización de las inversiones en educación, así como la idea de formación continua como inversión continua: “las economías modernas requieren que los individuos inviertan en la adquisición de conocimiento, habilidades e información no sólo cuando son jóvenes, sino a lo largo de casi toda su vida” (Becker 2002, 6). Es el (nuevo) contexto —pérdida de la estabilidad *en* los empleos, pérdida de la estabilidad *del* empleo, pérdida de la validación socioeconómica de los títulos universitarios— lo que explica que de la preocupación por el acceso (por ejemplo, de las clases desfavorecidas) a las inversiones en *skills* formales de principios de 1960 se transite, a principios del siglo siguiente, a la preocupación por la “obsolescencia de las habilidades [*skill obsolescence*]” (*ibid.*, 7) de quien ya las ha adquirido. Esto está relacionado con una segunda modificación retórica (que puede leerse solamente entre líneas) adaptada a las circunstancias del capitalismo americano contemporáneo: las lógicas de la movilidad. Aunque no se escribe con este nombre, la movilidad es un principio básico del cuadro social que dibuja el capital humano. Por un lado, las teorías del capital humano son teorías de la movilidad vertical, entre clases y generaciones de clase: “El viejo dicho ‘entre la pobreza y la pobreza hay tres generaciones’ [*«from shirtsleeves to shirtsleeves in three generations»*] no es un mito; los ingresos de los nietos y los abuelos están muy emparejados. Aparentemente, las oportunidades que ofrece una economía moderna, junto con el gran apoyo público a la educación, permite a gran parte de quienes provienen de entornos desfavorecidos a hacerlo razonablemente bien en el mercado laboral” (Becker 1992, 90). Por otro lado, son teorías de la movilidad horizontal. En primer lugar, de la movilidad entre puestos de trabajo dentro de una misma empresa por parte del trabajador cualificado (“Tras

²⁹⁷ Ya desde la década de 1970: cf. Russell Rumberger, «The Rising Incidence of Overeducation in the U.S. Labour Market» (1981)

unos años de cambios de trabajo habituales, muchos trabajadores se asientan y permanecen en la misma compañía por mucho tiempo. Los trabajadores y sus empleadores transitan en paralelo en gran parte debido al aprendizaje y la formación en el puesto de trabajo. Así, no es sorprendente que los cambios de trabajo sean comunes entre los trabajadores no cualificados y poco comunes entre los cualificados”: *ibid.*, 89). En segundo lugar, de la movilidad entre empresas²⁹⁸ (pero dentro del mismo sector) del trabajador cualificado. A esta diferencia de movilidades intra e inter-empresariales hace referencia la distinción entre un capital humano “específico”, difícilmente aprovechable por otras empresas competidoras, y un capital humano “general” cuyos rendimientos potenciales son transversales a varias corporaciones y (por tanto) cuyos costes de financiación deben recaer sobre el trabajador — antesala argumental del trabajo no pagado del becariado y del sistema de prácticas no remuneradas (Becker 1962, 13 y ss)—. Aún así, además de este discurso cuyo objeto es la clase media cualificada, hay también un relato sobre la movilidad forzosa del capital humano. Entre países, en el caso de los discursos sobre la migración como inversión, y también entre sectores, como pone de manifiesto el discurso sobre la obsolescencia de las habilidades. En el centro de ambos está, de nuevo, un contexto social adaptable al capital humano. Según la lectura que pretendemos ofrecer, la puesta en valor de la anticipación (que es en sí misma una habilidad²⁹⁹) y la flexibilización de las estrategias de inversión no son sino el reverso discursivo de un contexto donde la anticipación y la flexibilización ante las estrategias laborales son una exigencia social³⁰⁰. En este sentido, el movimiento es una inversión que expresa una necesidad. También por eso, entre otras cosas, el capital humano distingue entre

²⁹⁸ Cfr. Pennings; Wezel (2007), *Human Capital, Inter-Firm Mobility and Organizational Evolution*.

²⁹⁹ “The capacity to anticipate future utilities is not rigidly fixed, although it probably has a biological component”, pero además: “people change the weight they attach to future utilities by spending more time, effort, and goods in creating personal capital that helps them to better imagine the future” (Becker 1996, 10-11) lo cual es novedoso en los análisis de Becker, pues incluye un espacio de construcción y preparación, un margen de trabajo de cara al tiempo (i.e. el tiempo como espacio que hay que trabajar(se), y la anticipación como actividad para la que uno puede o debe prepararse y en la que uno puede o debe mejorar). Dicho de otra manera, anticipar el futuro es una “capacity” (*ibid.*, 11) o una habilidad. Por eso podemos hablar, entre otras cosas, de “imagination capital” (*ibid.*, 11): “the weight a person places on future utilities in determining present decisions is affected by how well she can imagine what future utilities will be like” (*ibid.*, 10)

³⁰⁰ Este es el sentido de la magnífica lectura crítica de Arne Kellerman (2013) acerca del uso del concepto “empresario de su fuerza de trabajo” (*Arbeitskraftunternehmer*) por parte de los sociólogos alemanes Hans Pongratz y Günter Voß, quienes obvian el contexto de transformaciones sociales del sistema de socialización capitalista y la manera en que éstas “se imponen al individuo contemporáneo como empleado doblemente libre” (*op. cit.* 124): sometimiento de la relación consigo mismo a las exigencias de la valorización del valor, desmaterialización generalizada y, en general, lucha por la supervivencia y la autoconservación en un contexto de superfluidad de la fuerza de trabajo.

“individuos más orientados hacia el futuro” (Becker 1996, 11) e individuos —se sobreentiende— estáticos respecto al futuro.

Igual que a nivel contextual, la esencia teórica del capital humano está en el tiempo. El capital humano es el producto de la gestión de un tiempo cotidiano —dividido entre el trabajo y el consumo dentro y fuera del hogar— y un tiempo biográfico —dividido entre la apreciación y la depreciación de capital—. Y, a cada uno de estos tiempos les corresponde una serie de gestiones. “Una cantidad considerable de horas de sueño, de comida e incluso de juego” son microinversiones que contribuyen “indirectamente a los ingresos” (Becker 1965, 503). En cambio, la movilidad interempresarial, la formación en el trabajo y el capital educativo son macroinversiones cuyo rendimiento es directo: un salario. Hay, por tanto, una política de “minimización de los costes” (los hogares “producen mercancías combinando bienes alimenticios y tiempo en base a las reglas de *minimización del coste* de la teoría tradicional de la empresa”: Becker 1965, 516) y de “ahorro” junto a una política de “maximización de la riqueza” (Becker 1975a, 128; Becker 1964/1993, 5); una política de inversiones cotidianas (Apartado A) junto a una política de inversiones biográficas (Apartado B). Como puede intuirse, esta distinción —que es la distinción que exploramos en la Parte II— es una exigencia de la exposición. De nuevo, todo forma parte de un mismo movimiento: “la interdependencia de las decisiones en el hogar: de las decisiones sobre la oferta de mano de obra en la familia, así como del tiempo y los gastos en bienes cuando se analiza un único periodo de tiempo; también de las decisiones sobre el matrimonio, el tamaño de la familia, en torno a la mano de obra y en torno a los gastos en bienes y en inversiones en capital humano cuando se analiza el ciclo vital” (Becker; Michael 1973, 141).

Consumir, invertir, trabajar y migrar son parte de una misma acción. En cierta manera, todo depende de lo mismo porque todo depende del sujeto. (Aún así, como hemos mostrado en nuestra investigación, no es sólo que toda responsabilidad social sea una responsabilidad subjetiva, sino que el objeto de esta última es también el sujeto. La “antropología capitalista”³⁰¹ del capital humano no consiste en universalizar la condición subjetiva del capitalista —“los trabajadores se han convertido en capitalistas [*laborers have become capitalists*]”— sino en universalizar la condición subjetiva del capital —“no por la

³⁰¹ El concepto es de Marx: “según la *antropología capitalista*, la edad infantil terminaba a los 10 años...” Marx 2017, Libro I, 348.

socialización [*not from a diffusion*]...”³⁰²—. El discurso social del capital humano no recae, paradójicamente, en el polo del sujeto de las acciones económicas —ser empresario, ser capitalista—, sino en el polo del objeto —ser empresa, ser capital—. Es un repliegue subjetivo del objeto de la economía: la vida de los sujetos. En esto consiste el desplazamiento de la economía a la economía subjetiva). Y esto, de nuevo, expresa una idea de reproducción (o justicia) de época. Así, igual que se privatizan administrativamente las condiciones de acceso a los servicios (seguros médicos, deuda universitaria, crédito bancario) se privatiza subjetivamente la gestión del acceso —y del éxito o el fracaso— a los servicios³⁰³. Ocurre lo mismo con el trabajo y con el salario (que presentamos como un caso de una crítica general a la consideración de los individuos como mercancía). Como escribe Becker (1964/1993, 60) toda discusión en torno al capital humano es una discusión “*desde el punto de vista de los trabajadores*”. La responsabilidad del trabajo no es —por llamarla de alguna manera— cosmológica, sino que recae sobre el sujeto. Por eso, en lugar de un lenguaje de las estructuras, los mecanismos y los procesos hay un lenguaje de los usos, los cálculos, las inversiones y las estrategias. No hay, sensu stricto, salario (un recibo del trabajo), sino solamente ingreso (un recibo de mi capital)³⁰⁴ o crédito³⁰⁵.

³⁰² Nos referimos a la siguiente cita, que ya hemos mencionado en otras ocasiones: “Laborers have become capitalists not from a diffusion of the ownership of corporation stocks, as folklore would have it, but from the acquisition of knowledge and skills that have economic value” (Schultz, 1972, 6)

³⁰³ Esta es, en cierta manera, la lectura que ofrece Melinda Cooper (2017) sobre las teorías del capital humano y la teoría beckeriana del hogar en *Family Values*. Como analiza en varias secciones del libro, la centralidad del hogar para el capital humano expresa una alianza con la ideología conservadora en torno a la rehabilitación de la familia como espacio moral y económico en respuesta a la crisis (socioeconómica) de los estados unidos de la época. La mejor forma de entender los efectos discursivos (y prácticos) de esta alianza ideológica es, precisamente, la *privatización* de la responsabilidad social: “...neoliberals persistently exhort individuals to take responsibility for their own fate, and yet the imperative of *personal responsibility* slides ineluctably into that of *family responsibility* when it comes to managing the inevitable problems of economic dependence (the care of children, the disabled, the elderly, the unwaged)” (*op. cit.* 71) Así, a partir de 1970 y sobre todo en la década siguiente, el “privatize keynesianism” (*ibid.*, 137) es el espacio en el que se puede legitimar la universalización de la condición empresarial a los individuos. Dentro de este esquema, escribe Cooper, “Becker’s entire theory of human capital investment, (...) can be read as a systematic historical comparison of the effects of state versus family investment in the welfare of children” (*ibid.*, 59). El correlato ideológico de la privatización del riesgo, del gasto y de la financiación mediante políticas de crédito y endeudamiento que investiga Cooper es, en este sentido, el correlato del capital humano: “the resurgence of the family as the essential vector for the distribution of wealth and status” (*ibid.*, 123).

³⁰⁴ Valga como representación de este doble desplazamiento y de su universalización (pues cuando decimos “punto de vista subjetivo” no decimos solamente cómo se ve a sí mismo el trabajador, sino cómo la sociedad ve a los trabajadores desde este mismo punto de vista) la sustitución cotidiana del concepto salario por el de ingreso alrededor de conflictos laborales actuales como el de los *riders*: Calero (2019).

³⁰⁵ Como escribe Vishmidt (2019, 11) “Labour’s identification with capital intensifies as credit rather than wages come to guarantee the necessities of life in times of plenty and austerity alike, suturing the interests of capital and labour closer together”. Precisamente sobre el contexto socioeconómico de este (con)texto discursivo, Gerald Davis construye una imagen bastante acertada. En una época de democratización del crédito y del accionariado mediante la adquisición y participación *forzosa* en “portable pension plans,

En definitiva, todo el discurso del capital humano es un proceso discursivo que se construye a partir de procesos no discursivos. En ello residen todas sus condiciones (también las de su éxito y su fracaso). Como escriben Stigler y Becker (1977, 25), el discurso del capital humano “es una afirmación sobre el mundo, no una proposición lógica”. O, en nuestros términos, una “afirmación” subjetiva de la historia del capitalismo americano a lo largo del siglo XX. Paradójicamente, el discurso del capital humano sólo es posible a partir del contexto que — en ocasiones— oculta. Y sólo a partir de ese contexto permite hacer “visible” — parafraseando a Schultz— no sólo los “efectos externos” (la posición de un individuo en una economía) del capital humano sino también sus “efectos internos”³⁰⁶ (la posición de un individuo para su economía). En cierta manera, este formato de lectura sobre el capital humano expresa un límite, pues se limita a reconocer que habla del sujeto y de la sociedad de su tiempo. Es decir, se limita a repetir la definición que ofrece Marx (2007, Vol 1, 27) en los *Grundrisse* sobre la categoría de categoría: una expresión de las “formas de ser, determinaciones de existencia, a menudo aspectos” de una “sociedad determinada”. Además, en un contexto en el que, como se dice, hay semanas que parecen décadas, quizás el discurso que hemos analizado sea el texto de un contexto que ya fue.

complex home mortgages, and investments in human capital and social capital”, escribe Davis, “one could recognize the sophisticated investor by the ribbons running along the bottom of her laptop: Fidelity to track her 401(k), Zillow.com to monitor home prices in her neighborhood, US News to update the value of her college degree, and Facebook to assess the worth of her social capital (formerly known as ‘friends’)” (Davis 2009, 193)

³⁰⁶ La cita completa es la siguiente: “Human capital is not visible. What is observable is the effect of human capital. This effect is of two general kinds, i.e. internal and external”: Schultz 1993, 14

PARTIE III.

Deux lectures *pour* le capital humain (conclusions).

Introduction à la Partie III

“I think human capital has been a great fiction.”

Gary Becker dans: Becker; Ewald; Harcourt, «Becker on Ewald on Foucault on Becker...» (2012, 15)

En guise de conclusion à notre recherche, nous analyserons dans cette Partie III le *statut* de la lecture que nous avons proposée des théories du capital humain. Cet exercice est, selon nous, un moyen de résumer ce qui a été dit sans le répéter. C’est aussi un moyen d’exposer, sur la base de ce qui a été dit, ses possibles développements ultérieurs. Paradoxalement, pour montrer en quoi notre perspective a consisté, nous devons d’abord montrer en quoi elle n’a pas consisté. Ainsi, dans la première section —Façons de lire le capital humain (I)— nous résumerons deux domaines d’analyse du capital humain qui expriment une approche différente de la nôtre. Il s’agit d’analyser quelques-unes des façons dont les théories du capital humain peuvent être (et ont été) lues d’un point de vue non économiciste. Aucun de ces formats de lecture ne représente pas, à notre avis, ce qu’il ne faut pas faire, mais plutôt *ce que nous n’avons pas fait*. D’une certaine manière, présenter ces formats de lecture est une façon de présenter les possibilités d’analyse qui permet le capital humain en tant que catégorie et, en même temps, de présenter la portée de la lecture que nous avons proposée jusqu’à présent. Dans la deuxième section —Façons de lire le capital humain (II)— nous présenterons notre format de lecture et, ce faisant, nous résumerons ce *que nous avons fait* jusqu’à présent. Pour ce faire, nous examinerons certaines des contributions les plus pertinentes de notre recherche dans une perspective globale et nous proposerons une clé de lecture finale qui nous permettra d’unifier le contenu de la plupart des chapitres. Dans les deux cas (sections I et II), dire ce qui a été fait et ce qui n’a pas été fait est aussi une manière de représenter *ce qui peut être fait* à partir de là.

Façons de lire le capital humain (I)

Il existe deux perspectives analytiques du capital humain que nous n'avons pas explorées dans notre recherche mais qui méritent une attention particulière. Premièrement, la critique bourdieusienne, à partir de l'anthropologie et la sociologie économique, de l'universalisme ahistorique de l'acteur de la Rational Choice Theory et du capital humain en tant que catégorie de l'économie néoclassique (1.1). Deuxièmement, l'analyse, chez différents auteurs et textes, des représentations linguistiques et institutionnelles du capital humain en tant que catégorie non seulement académique mais aussi politique (1.2). D'une certaine manière, les outils et les langages théoriques avec lesquels ces analyses du capital humain sont construites *expliquent* pourquoi nous ne les avons pas incluses dans notre recherche. Dans le premier cas, il s'agit d'une critique issue de l'anthropologie et de la sociologie; dans le second cas, il s'agit d'une analyse des représentations linguistiques quotidiennes et des représentations politico-administratives. En d'autres termes, dans les deux formats d'analyse, les méthodes et les objectifs dépassent —à notre avis— les marges de la recherche philosophique. C'est aussi cette différence de langues et de procédures qui *explique* pourquoi nous les présentons maintenant, en guise de conclusion. C'est, en quelque sorte, une façon de représenter la portée (et son inverse: la limite) de notre recherche.

1.1 Pierre Bourdieu et la critique du capital humain

La critique du capital humain par Bourdieu se retrouve dans plusieurs textes et fait partie d'autres critiques. D'une part, ça s'inscrit dans une critique générale des fondements de l'économie néoclassique, de la théorie de l'action rationnelle et de ses présupposés anthropologiques, qui figure dans plusieurs cours du Collège de France, notamment dans le *Cours de sociologie générale I, 1981-1983* (2015) et le *Cours de sociologie générale II, 1983-1986* (2016), mais aussi dans *Anthropologie Économique, 1992-1993* (2017); dans l'«Introduction» et dans le chapitre «Principes d'une Anthropologie Économique» du livre *Les structures sociales de l'économie* (2000), où il présente et systématise certains des éléments critiques exposés dans les cours; et dans certains textes méthodologiques, notamment dans le premier livre de *Le sens pratique* (1980). Dans tous ces textes et dans tous ces espaces, le capital humain fait l'objet d'une critique à partir de l'anthropologie et de la sociologie économique et appartient à une étude générale sur “les fondements sociaux de l'action économique” (c'était le nom original du cours publié quelques années plus tard sous le titre *Anthropologie Économique*) et à l'analyse

générale de “l’économie des pratiques économiques” (Bourdieu 2000, 22). D’autre part, la critique du capital humain est présente dans certains articles sur la structure et les relations structurelles des différents types de capital au sens bourdieusien. C’est notamment le cas dans «Avenir de classe et causalité du probable» (1974b) et «The Forms of Capital» (1983/1986). Que ce soit dans le cadre d’une critique générale ou comme corrélat d’un exposé particulier, le “capital humain” est présenté —avec des variations— comme une catégorie ahistorique, economiciste et sociologiquement erronée. Pour aborder cette critique, nous commencerons (1.1.1) par présenter les caractéristiques générales de la critique anthropologique et sociologique de l’économie néoclassique. Sans elle, certaines des critiques particulières et explicites du capital humain et de Gary Becker ne peuvent être comprises. Le sous-chapitre suivant (1.1.2) sera consacré à ce dernier point.

1.1.1 La critique de l’économie économique

Le *coeur* de la critique générale de la “théorie de l’action économique” (néoclassique) est le caractère ahistorique et universaliste de son présupposé anthropologique —l’*homo oeconomicus* ou acteur économique rationnel— et des espaces qui l’entourent. Le *schéma* de la critique est simple (bien que cette distinction devienne difficile à reconnaître au fil des textes). D’une part, les “dispositions” et “conduites” des “agents économiques” présents dans la théorie sont pris comme objets; d’autre part, les “univers économiques” ou contextes d’action de ces dispositions (Bourdieu 2017; conférence du 1er avril 1993). Son *format* l’est aussi. Il s’agit de montrer, en s’appuyant sur des recherches ethnologiques sur les cultures précapitalistes (notamment la culture de la Kabylie, dont étude Bourdieu a consacré au moins six ans entre 1955 et 1961), ainsi que sur sa propre théorie des “habitus”, que la disposition à l’épargne et au crédit (pour donner un exemple de disposition économique) et que des institutions comme le marché ou le foyer (pour donner un exemple d’univers économique) sont des espaces historiquement constitués que la théorie économique déhistoricise. En d’autres termes, il est possible de retracer les conditions “ontogénétiques” et les conditions “phylogénétiques” (Bourdieu 2017, 80) d’un *homo oeconomicus* qui est, en réalité, un “*homo historicus* qui s’ignore” (*ibid.*, 70). L’hypothèse finale de la critique peut être énoncée comme suit: cette déshistoricisation est un effet (presque visuel) du processus historique d’autonomisation du champ économique³⁰⁷. Ainsi, “en dés-historicisant les conduites

³⁰⁷ Sur l’économisation des champs (ou l’absorption des champs par le champ économique), cf. Lemieux Cyril (2011) «Le crépuscule des champs. Limites d’un concept ou description d’une réalité historique?»

économiques, ils universalisent le cas historique particulier dans lequel nous sommes placés” et “ils universalisent donc les propriétés d’univers sociaux comme les nôtres où le champ économique est autonomisé” (*ibid.*, 16). Passons donc aux contenus.

Quelle est l’action rationnelle qui fait l’objet de la critique? En général, la théorie de l’action rationnelle identifie chaque action de chaque sujet comme le résultat d’un calcul rationnel. Ce calcul implique généralement la maximisation de l’utilité ou de l’intérêt (“la conscience calculatrice visant la maximisation des intérêts”: *ibid.*, 95) et son format est économique: tout calcul est un calcul coûts-profits. De plus, les informations qui déterminent le calcul sont fournies par les prix et un espace socio-économique appelé marché. Contre ce schéma, qui exprime d’une part un intellectualisme subjectiviste qui réduit toute action à un processus de rationalité consciente —comme le fait fondamentalement la phénoménologie— et un universalisme ahistoriciste —comme le fait fondamentalement le structuralisme³⁰⁸—, Bourdieu oppose l’étude des “conditions économiques de l’action économique” (*ibid.*, 79), c’est-à-dire des conditions économiques d’accès à la conduite économique (*ibid.*, 80). Il existe un concept qui rend compte de cette condition de la condition: l’*habitus* ou la disposition³⁰⁹, qui exprime la mesure dans laquelle chaque décision économique est —disons— une décision prise socialement. Ainsi, par opposition à l’acteur rationnel conscient et intentionnel, qui a un “intérêt à faire” (un calcul “étendu”³¹⁰), l’*habitus* d’un sujet représente sa “capacité à faire” (un calcul “en état de protension”: *ibid.*, 117) historiquement et socialement déterminée et distinguée (*ibid.*, 44). En somme, il s’agit de reconnaître que

³⁰⁸ Bourdieu observe un procédé commun au structuralisme et à l’économie néoclassique lorsqu’il s’agit de comprendre le sujet: tous deux font usage d’un “bias scolastique” qui projette une Théorie sur un Sujet, c’est-à-dire qui projette une structure ou un universel théorique sur une réalité qui ne se laisse pas, en réalité, analyser de cette manière (cf. 2015, 324). Il l’affirme clairement dans *Anthropologie Économique* (2017, 30), lorsqu’il écrit que la théorie de l’action rationnelle confond “les choses de la logique avec la logique des choses” en affirmant que les actions économiques des individus sont rationnelles “parce qu’elles ont pour principe la raison raisonnante de l’agent économique rationnel”. Une autre façon intéressante pour Bourdieu d’exprimer cette critique (également philosophique) de l’acteur rationnel et de l’économie néoclassique est de soutenir que cette critique est cartésienne dans trois sens: elle est déductiviste, elle est ahistorique et elle est intellectualiste-intentionnaliste (*ibid.*, 142). De même, parlant précisément de Becker, il écrit que son analyse est un “mode d’explication universel par un principe d’explication lui-même universel” (Bourdieu 2000, 320).

³⁰⁹ Un bon résumé de la critique de l’agent rationnel sur la base de l’*habitus* peut être trouvé dans *Anthropologie Économique* (2017, 163 et 263). Également, en partie, dans *Sociologie Générale I* (2015, 340-2 et 372).

³¹⁰ Un calcul qui s’inscrit dans une économie du “donnant-donnant” à laquelle s’opposerait une économie du “don-don”, idée qui intéresse particulièrement Bourdieu et qu’il développe dans le cadre d’une importante critique de la théorie du don (qu’il utilise parfois comme prétexte pour expliciter cette critique de l’acteur rationnel, mais qu’il prend, à d’autres moments, comme objet indépendant, notamment en discussion avec certaines lectures de Mauss, Derrida, etc.)

l'économie "stricto sensu" ou "économie économique" (*ibid.*, 65)³¹¹ de l'économie néoclassique cache une économie symbolique des biens symboliques, "orientée vers l'accumulation du capital symbolique" et non réductible à "la logique du pur intérêt" (*ibid.*, 117³¹²). D'une certaine manière, plutôt que le calcul "rationnel", Bourdieu suggère qu'il existe des calculs raisonnables, produits de comportements sociaux acquis ou d'*habitus* particuliers et donc historiques (*ibid.*, 53-4). Par exemple, "calculer un salaire" ou avoir un "plan de vie" (c'est-à-dire avoir une vie "calculable") exige des dispositions ou des conditions spécifiques (*ibid.*, 80)³¹³. Ou, pour le dire autrement, pour qu'il y ait une "disposition calculatrice", il faut qu'il y ait un "univers calculable" (*ibid.*, 90) qui exprime, précisément, le contexte dans lequel s'inscrit la théorie économique orthodoxe: "l'économie dans sa forme classique s'est en quelque sorte développée parallèlement au développement d'un monde économique calculable (...) les premiers économistes sont en quelque sorte les grammairiens de la langue économique telle qu'elle s'inventait progressivement" (*ibid.*, 91). D'autre part, à côté du calcul, des catégories telles que le "besoin" ou la "préférence" (*ibid.*, 151) ou "l'intérêt" (compris comme le calcul du profit individuel: Bourdieu 2000, 18); des notions telles que l'idée du travail comme activité rémunérée ou du marché comme transaction impersonnelle; ainsi que l'idée d'investissement à long terme ou de prêt avec intérêt (*ibid.*, 16), sont toutes des dispositions historiquement acquises. De même, un marché n'est pas un espace neutre peuplé de rapports objectifs (les prix) ni "les agents ne sont passivement soumis à un verdict de marché qui serait le prix" (Bourdieu 2017, 196). Un marché est plutôt un "champ économique"³¹⁴ relationnel et médiatisé ("ce ne sont pas les prix qui font tout, c'est le tout qui fait les prix": Bourdieu 2000, 300) où les agents "ils ont des comportements actifs, des stratégies qui prennent en compte, non pas le prix, mais les stratégies de leurs concurrents" (Bourdieu 2017, 196). Face à cet espace conditionné et qui conditionne, "...on ne s'interroge jamais sur les conditions (en termes de capital économique, de capital culturel, etc.) à remplir pour être en état de calculer. De même (...) les aspirations rationnelles supposent un rapport

³¹¹ *Anthropologie Économique* n'est pas un traité systématique. Il est donc difficile de saisir une définition claire de "l'économie économique" et de son contraire. Les références à cette première définition seraient des catégories telles que "calcul rationnel", "calcul intéressé", "maximisation du profit", "intérêt", "rationalité", "des affaires sont des affaires", une critique générale de l'utilitarisme compris comme un mélange d'intérêt et de calcul rationnel (Bourdieu 2017, 94, 151) et une analyse de la différence entre le "rationnel" et le "raisonnable" (*ibid.*, 151, 155-6 et 191), exprimée par l'*habitus* comme adaptation au champ qui n'a pas besoin d'être rationnel.

³¹² Cf. sur l'échange symbolique: Bourdieu (2017, 126-139).

³¹³ Cf. sur le calcul économique: Bourdieu (2017, 2, 4 et 80), et sur l'univers du calcul et la disposition au calcul: *ibid.*, 90.

³¹⁴ Cf. Bourdieu (2017, 163 et s., 173), et, surtout *ibid.* (180-1, 183-4-5 y 217).

à l'avenir qui a des conditions économiques et sociales de possibilité: on ne peut pas avoir idée de préempter sur l'avenir (sur la fécondité, par exemple) si l'on n'a pas un minimum de prises sur le présent" (*ibid.*, 238).

En général, en ce qui concerne le processus de naturalisation des catégories et des comportements économiques, Bourdieu développe une critique basée sur des catégories qui *expriment* des comportements sociaux —habitus, capital culturel, capital social, capital symbolique, champ—, qui impliquent un changement de langage —“L'introduction de ces notions n'est qu'un aspect d'un changement plus global de langage (marqué par exemple par la substitution du lexique de la disposition à celui de la décision ou de l'adjectif 'raisonnable' à celui de 'rationnel')”: *ibid.*, 13)— et qui redéfinissent l'idée d'action. Dans un certain sens, l'opposition entre l'acteur rationnel et le sens pratique (“le sens pratique, c'est le calcul sans calculateur”: *ibid.*, 255) exprime, en ce qui concerne notre objet d'étude, une opposition aux éléments qui constituent les théories du capital humain et son idée de sujet. Et pas seulement par rapport à ceux que nous avons mentionnés, mais aussi à l'idée d'utilité et de fonction d'utilité (Bourdieu 2015, 327), à l'idée de choix (*ibid.*, 334-5), à l'idée d'anticipation et de finalité (*ibid.*, 376)³¹⁵ ou à l'idée de “projet” (à laquelle Bourdieu oppose l'idée de “protention”: *ibid.*, 239). Comme l'écrit Bourdieu, Becker est le meilleur représentant de l'application du modèle anthropologique de l'acteur rationnel à tous les comportements humains (Bourdieu 2017, 14). La critique du capital humain est donc inscrite dans cette critique, et elle s'écrit dans ce langage et avec ces catégories.

1.1.2 La critique de l'économie du capital humain

La première critique complète et directe du capital humain par Bourdieu est certainement celle qu'il a écrite dans son article «Avenir de classe et causalité du probable», publié en 1974. Elle mérite d'être citée dans son intégralité:

“Les économistes ont le mérite apparent de poser explicitement la question du rapport —et de son évolution dans le temps— entre les taux de profit assurés par l'investissement éducatif et par l'investissement économique. Mais, outre que leur mesure du rendement de l'investissement scolaire ne prend en compte que les investissements et les profits monétaires ou directement convertibles en argent, comme les frais entraînés par les études et l'équivalent en argent du temps consacré à étudier,

³¹⁵ Dans le concept de causalité du probable, qui exprime les stratégies inconscientes d'anticipation, se trouve le coeur de la critique de l'acteur rationnel, dans la mesure où il exprime, à son tour, le lien habitus-champ: Bourdieu 2015, 372.

ils ne peuvent rendre raison des parts relatives que les différents agents ou les différentes classes accordent à l'investissement économique et à l'investissement culturel (...) [Bourdieu cite ici le *Human Capital* de Becker] Les interrogations naïves sur la relation entre «l'aptitude» (ability) aux études et l'investissement dans les études, témoignent que l'on ignore que «l'aptitude» ou le «don» est aussi le produit d'un investissement en temps et en capital culturel. On comprend que, s'agissant d'évaluer les profits de l'investissement scolaire, on ne dépasse la considération des revenus monétaires individuels que pour s'interroger, dans une logique typiquement fonctionnaliste, sur la rentabilité des dépenses d'éducation pour la «société» dans son ensemble (*social rate of return*) ou sur la contribution que l'éducation apporte à la «productivité nationale» (*the social gain of education as measured by its effects on national productivity*). Cette définition des fonctions de l'éducation qui ignore la contribution que le système d'enseignement apporte à la reproduction de la structure sociale en sanctionnant la transmission héréditaire du capital culturel se trouve en fait impliquée, dès l'origine, dans une définition du «capital humain» qui, malgré ses connotations «humanistes», n'échappe pas à l'économisme..." (Bourdieu 1974b, 36).

Cette même critique sera reprise, avec quelques modifications, d'abord en 1983/1986, «The Forms of Capital» et 1984, *Sociologie Générale II*³¹⁶, puis en 1989, *La Noblesse d'État*, motivée par les commentaires de "certains adeptes du *fast reading* [qui] s'obstinent à rapprocher mes analyses de celles des économistes et des sociologues qui, dans la lignée de Becker, ne veulent connaître d'autre principe des pratiques que le *calcul intéressé* et qui, avec l'aide de quelques 'philosophes', remettent aujourd'hui en scène le vieux fantôme de l'*homo oeconomicus*" (Bourdieu 1989, 392, note). Il est intéressant, pour marquer ensuite les différences, de partir de ces similitudes et proximités (qui sont plus nombreuses de ce que Bourdieu en explicite parfois) entre les deux auteurs et catégories.

Tout d'abord, comme nous l'avons noté dans l'introduction à la thèse de doctorat, le grand espace commun entre les textes de Bourdieu et de Becker est l'espace lexical. Comme nous l'avons vu dans le cas du capital humain, Bourdieu parle par exemple de différents marchés ("marché linguistique" —1981, 121, exposé— ou "marché matrimonial" —2017, 241— par exemple) pour expliquer les "rapports de force" et les "rapports de luttes" d'un espace ou d'un champ; de "taux de change (ou de conversion) établi entre les différents especes de capital" (1989, 375) pour expliquer le "prix" de la transformation entre types de capital; de "investissements" pour expliquer certaines stratégies de production et de distribution de

³¹⁶ 1983 est l'année de l'édition allemande; 1986 est l'année de l'édition anglaise. En revanche, il y a un saut qualitatif considérable entre ce qu'il a dit auparavant et ce qu'il commence à dire dans *Sociologie Générale II*, 1984, où il présente à Becker de manière plus détaillée et où ses critiques sont plus systématiques.

capital (2017, 135); de “accumulation” et de “valeur” et “détermination de la valeur” pour expliquer le volume et la structure du capital —c’est-à-dire l’incidence quantitative-qualitative du pouvoir (1989, 376, 378); également de “profit” et/ou de “chances de profit” pour analyser les horizons de possibilité pratique qui dépendent du volume et de la structure du capital (*ibid.*, 377)³¹⁷; ou encore “crédit” (2015, 135)³¹⁸ ou “entreprises” pour désigner les stratégies sociales et leurs récompenses (en fait, Bourdieu écrit explicitement que “[Becker] s’aventure à proposer un modèle de mariage considéré comme une espèce d’entreprise économique. Il est vrai que le mariage est aussi une entreprise économique, mais sous une forme plus ou moins déniée selon les sociétés”: 2016, 155).

Comme on peut l’imaginer, cet ensemble linguistique est le produit direct de la substitution lexicale qui traverse l’oeuvre de Bourdieu: l’utilisation de la catégorie de “capital” à la place de la catégorie abstraite de “pouvoir” —qui n’est qu’un synonyme moins rigoureux— pour expliquer la reproduction sociale. En effet, comme Bourdieu l’écrit en 1984 (*Sociologie Générale II*), le capital humain et le capital culturel sont des “inventions simultanées” (2016, 248³¹⁹). Cette substitution, pour commencer, implique (i) que la relation entre le capital et son détenteur peut être exprimée, entre autres, avec le vocabulaire de la possession matérielle, (ii) qu’elle fonctionne en termes d’une série de marchés et de mécanismes de marché, et (iii) qu’elle est obtenue —entre autres— par des investissements. Sur la base de ce vocabulaire, dont Bourdieu reconnaît la “fonction polémique” (ainsi dit-il de l’utilisation du concept d’intérêt: *ibid.*, 156)³²⁰, la grammaire du capital humain et la grammaire bourdieusienne se recoupent parfois. D’autant plus lorsque certains de leurs objets d’analyse sont communs. C’est le cas, par exemple, de la sociologie du mariage (“les stratégies matrimoniales visent toujours, au moins dans les familles les plus favorisées, à faire un “beau mariage” et pas seulement un mariage, c’est-à-dire à maximiser les profits et/ou à minimiser les coûts

³¹⁷ “Le capital peut se définir par analogie avec un jeu: c’est un ensemble d’atouts de type divers qui donne un certain contrôle sur la structure de la distribution des *chances de profit*” (Bourdieu 2017, 183), qui est d’ailleurs lié à l’idée de champ: “Dans un champ, il y a une structure de la distribution des chances de profit et les dominants, c’est-à-dire les détenteurs de la plus grosse quantité de capital agissant dans l’univers considéré, exercent des effets sur ceux qui sont engagés dans le champ” (*ibid.*, 184)

³¹⁸ La citation complète: “cette représentation s’accumule insensiblement, c’est un crédit, un capital de crédit (dans ‘crédit’ il y a ‘croyance’)”.

³¹⁹ Bourdieu commente ensuite qu’il a commencé à utiliser le concept de capital culturel dans les années 1960, parallèlement —bien qu’il n’en ait pas eu conscience— au développement du concept de capital humain par Jacob Mincer, Th. Schultz et Gary Becker.

³²⁰ Avec quelques «pourtants», comme il l’explique autour de la catégorie de “profit” (Bourdieu 2016, 250): “Cette logique économiste peut choquer, mais il faut entendre ‘profit’ au sens très large, et penser que ces profits peuvent être obtenus sans être recherchés comme tels”, es decir, no hay que pensar, siempre que se mencione el ‘profit’ en una “intención económica expresa y cínica” (*ibid.*).

économiques et symboliques du mariage en tant que transaction d'un type très particulier"; "une sorte de calcul implicite d'optimum visant à maximiser le profit matériel et symbolique susceptible d'être procuré par la transaction matrimoniale": 1972, 1109 et 1111) ou de la sociologie de l'éducation ("les stratégies éducatives, conscientes et inconscientes (...), *investissements* à très long terme qui ne sont pas nécessairement perçus comme tels et qui ne se réduisent pas, comme le croit l'économie du "capital humain", à leur dimension strictement économique, ou même monétaire, puisqu'ils visent primordialement à produire des agents sociaux capables et dignes de recevoir l'héritage du groupe, c'est-à-dire d'être hérités par le groupe": 1989, 388; c'est nous qui soulignons). Et même à partir de certaines références contextuelles communes. Par exemple, dans son analyse du champ du pouvoir politique (*ibid.* 386), en reconnaissant la présence de certaines dynamiques typiques du "champ des écoles de pouvoir" dans l'actuel "champ du pouvoir en tant que tel", Bourdieu écrit que "au risque de simplifier à l'excès, on peut poser d'emblée que toute la logique de la lutte pour le pouvoir sur les pouvoirs s'est trouvée modifiée par les deux grands changements qui ont affecté les modes de reproduction dominants (...): d'une part, l'accroissement du poids relatif du titre scolaire (associé ou non à la propriété) par rapport au titre de propriété économique, et cela même dans le champ économique; d'autre part, parmi les détenteurs de capital culturel, le déclin des titres techniques au profit des titres garantissant une culture générale de type bureaucratique". Avec leurs différences, il s'agit en partie du diagnostic de Becker sur le capital humain: importance croissante des diplômes scolaires, capital éducatif comme forme prédominante de la richesse sociale, valorisation des *compétences* managériales au détriment des connaissances techniques (Becker 2002; Schultz 1975, 1980a), etc. Ce superposition des catégories, des diagnostics et des objets a provoqué chez Bourdieu un "intérêt et une admiration" particuliers³²¹ pour Gary Becker (dont il considérait également ses travaux comme une source "d'inspiration")³²² qui rappelle d'ailleurs celui exprimé également par Michel Foucault à la même époque.

³²¹ "Je l'estime et l'admire beaucoup, même pour ses barbarismes qui sont tellement barbares qu'ils posent parfois des problèmes tout à fait géniaux qu'exclut l'enfermement dans sa propre discipline. Chaque discipline a son 'cela va de soi', ses évidences et, de même que les contacts de civilisation font beaucoup réfléchir (...), les contacts entre disciplines sont très intéressants, parfois dans leur barbarismes, parce qu'ils obligent à mettre en question les présupposés tacites que l'on finit par oublier dans le consensus mou, le consensus doctorum. Becker, pour moi, a cette vertu: il y va avec des gros sabots, mais il y va. Les économistes l'adorent parce qu'ils pensent qu'il es enfin en train de faire entrer le social dans l'économie, dans la logique de l'annexion" (Bourdieu 2017, 78-99)

³²² "Cet économiste américain s'inscrit dans une tradition très différente de celle dans laquelle je me situe, mais je le trouve extrêmement inspirant parce que la logique de ses modèles formels parfois un peu gratuits et un peu fous pousse *la variation imaginaire bien au-delà de ce que nous faisons*, même quand nous nous croyons libérés des présupposés de notre tradition" (Bourdieu 2016, 243; c'est nous qui soulignons)

Au-delà des similitudes, passons aux différences. Rappelons la critique que nous avons relevée dans la première citation. Comme le note Bourdieu, le capital humain est une catégorie qui lie les compétences au rendement, mais qui néglige le fait que les compétences sont “également le produit d’un investissement en temps et en capital culturel”. Ainsi, comme l’écrit Bourdieu après, la logique du capital humain “ignore, entre autres choses, que le rendement scolaire de l’action scolaire dépend du capital culturel préalablement investi par la famille et que le rendement économique et social du titre scolaire dépend du capital social, lui aussi hérité, qui peut être mis à son service” (1974b, 36). D’une certaine manière, l’analogie transparente du capital humain dans l’œuvre de Bourdieu est le capital culturel. Le capital humain serait —selon les termes de Bourdieu: 1983/1986— un capital culturel, “institutionnalisé” et aussi “incorporé” (un diplôme scolaire, par exemple, et la compétence qui est l’effet de ce diplôme et incorporé par le sujet) transformable en capital économique. D’une certaine manière aussi —et comme nous l’avons déjà vu— les théories du capital humain reconnaissent l’investissement (micro et macro, à l’intérieur et à l’extérieur du foyer) qui se cache derrière chaque investissement. Et, surtout, que ces investissements sont des investissements temporaires. En effet, en expliquant, quelques années plus tard (2016, 293-4)³²³, l’importance du facteur temps dans la conversion du capital économique en capital culturel —pour les TCH: l’investissement de l’argent dans le capital éducatif— Bourdieu reconnaît que “les spécialistes du capital humain l’ont bien vu —et c’est le mérite de Becker de l’avoir indiqué”. Tout comme le taux de conversion entre les deux capitaux est temporel, le taux d’intérêt de tout investissement en capital humain est l’expression de l’utilisation efficace du temps. D’autre part —comme nous l’avons également vu— et bien que ce ne soit pas son objectif principal, l’héritage du capital humain non biologique est présent dans l’analyse de Becker (“the human capital of a person”, écrit Becker, “is the sum of the amount inherited and that acquired through investment; moreover, the amount invested is partly determined by the inheritance (...) every term entering the utility function has both an environmental and acquired component”: Becker 1974, 260). En paraphrasant Bourdieu, on pourrait dire que le capital humain suppose que sa composante culturelle “est transmise à la fois par la famille et par l’école” (2016, 251). On pourrait en dire autant du “capital social” dont il se réfère ci-dessous. Il est intéressant de superposer les définitions de base de Bourdieu et de Becker de ce type de capital. Le premier le définit ainsi: “les *stratégies d’investissement social*, consciemment ou inconsciemment orientés vers l’instauration et

³²³ L’investissement implique ou coûte du temps. Cf. 2016, 255-256 et «Les trois états du capital culturel» (1979b, 215).

l'entretien de relations sociales directement mobilisables et utilisables, à court ou à long terme, c'est-à-dire vers la transformation, opérée par l'alchimie de l'échange, d'argent, de travail, de temps, etc. en obligations durables, subjectivement ressenties (sentiments de reconnaissance, de respect, etc.) ou institutionnellement garanties (droits)" (1989, 388; c'est nous qui soulignons). Pour Becker, dont la définition reprend celle de Coleman, avec qui le sociologue français a également collaboré, le capital social est un "*stock* de capital qui incorpore l'influence des actions passées des collègues et des autres dans le réseau social et le système de contrôle d'un individu" (Becker 1996, 4) et comprend "le respect, la reconnaissance, le prestige, l'acceptation et le pouvoir de la famille, des amis, des collègues et des autres" (*ibid.*, 12). Il en va de même avec le "capital symbolique" non économique, que Bourdieu définit comme un "capital de reconnaissance" (Bourdieu 2015, 130) ou un "statut social" cristallisé dans un ensemble de noms, d'acronymes et de titres (*ibid.*, 154). S'il est vrai qu'une "économie" ou un ensemble de "marchés" de capital spécifiquement symbolique (2017, 228) n'est pas reconnaissable dans l'oeuvre de Becker, il ne s'agit pas d'un espace "complètement oublié" (*ibid.*, 130) dans les théories du capital humain. Au moins sur deux fronts: d'une part, parce que l'économie symbolique fait partie de l'économie sociale et de ses rendements (le "revenu social" dont parle parfois Becker); d'autre part, parce que les rendements du capital humain ne sont pas toujours monétaires, mais comprennent des "utilités" ou des "satisfactions" non économiques —comme "apprécier la littérature, la culture et le bon vivre" ou l'amour du foyer au sens non monétaire, etc. Il y a d'ailleurs un dernier élément dans lequel la critique du capital humain par Bourdieu ne correspond pas exactement au contenu de la théorie. Comme il le suggère dans le texte que nous suivons, la théorie de Bourdieu est étrangère aux mécanismes de reproduction sociale (selon ses propres termes: le capital humain "ignore la contribution du système éducatif à la reproduction de la structure sociale"). Il existe cependant certains éléments qui rapprochent les TCH à une théorie (simple) de la reproduction. D'abord, parce qu'elle explique l'inégalité salariale sur la base de l'inégalité dans le financement des investissements privés et familiaux; ensuite, parce qu'elle reconnaît l'influence du capital déjà accumulé sur l'accumulation future du capital, ainsi que de l'environnement familial sur les possibilités de financement et d'investissement à moyen terme (c'est-à-dire parce qu'elle reconnaît, en quelque sorte, que —comme l'écrit Bourdieu— "...les détenteurs de capital en grande quantité ont un pouvoir sur le capital (...) il y a du capital qui donne pouvoir sur le capital": 2017, 182); troisièmement, parce qu'ils reconnaissent l'interconnexion des différents marchés de capitaux et, comme chez Bourdieu, admettent que les "stratégies de fécondité" dépendent des "besoins d'investissement

scolaire” ou que “les stratégies de mariage ne sont absolument pas indépendantes des stratégies scolaires” (1989, 388-392).

Si les différences ne sont donc pas dans ces éléments, où sont-elles? D’une certaine manière, les différences ne se trouvent pas *dans* les éléments, mais *autour* d’eux: dans ce qu’ils expliquent. La différence ne peut pas être une différence de langage, car la langage est le même. La différence réside dans les objectifs du langage, c’est-à-dire dans les questions et les problèmes auxquels elle cherche à répondre. Bourdieu lui-même propose dans l’introduction de *Les structures sociales de l’économie* un bon résumé des questions auxquelles ces concepts communs entendent répondre dans son oeuvre:

“le concept d’*habitus*, né de l’effort pour rendre compte des pratiques d’hommes et de femmes qui se sont trouvés jetés dans un cosmos économique étrange et étranger, importé et imposé par la colonisation, avec un équipement culturel et des dispositions, économiques notamment, acquis dans un univers précapitaliste; le concept de *capital culturel* qui, élaboré et mis en oeuvre à peu près au moment où Gary Becker mettait en circulation la notion de ‘capital humain’, molle et vague, et lourdement grevée de présupposés sociologiquement inacceptables, visait à rendre compte des différences autrement inexplicables dans les performances scolaires d’enfants inégalement dotés culturellement et, plus généralement, dans toutes sortes de pratiques culturelles ou économiques; le concept de *capital social* que j’avais forgé, dès mes premiers travaux d’ethnologie en Kabylie ou en Béarn, pour rendre compte des différences résiduelles liées, grosso modo, aux ressources qui peuvent être réunies, par procuration, à travers des réseaux de ‘relations’ plus ou moins nombreux et plus ou moins riches, et qui, souvent associé aujourd’hui au nom de James Coleman, responsable de son lancement sur le marché hautement protégé de la sociologie américaine, est fréquemment utilisé pour corriger, à travers l’effet des ‘social networks’, les implications du modèle dominant; le concept de *capital symbolique*, que j’ai dû construire pour rendre compte de la logique de l’économie de l’honneur et de la ‘bonne foi’ et que j’ai pu préciser et affiner dans, par et pour l’analyse de l’économie des biens symboliques, et tout spécialement des oeuvres d’art; enfin, et surtout, la notion de *champ*, qui a connu un certain succès, sous une forme dégriffée et souvent un peu délavée, dans la ‘New Economic Sociology’” (Bourdieu 2000, 12-13).

Comme l’explique Bourdieu à une autre occasion, “avec la notion de capital culturel, il ne s’agissait donc pas simplement de rendre compte de l’inégalité des revenus monétaires associés à un diplôme; il s’agissait de rendre compte des changes inégales de réussite sur un marché très particulier, le marché scolaire, qui à son tour assigne des titres qui recevront des valeurs inégales sur le marché économique” (2016, 250). En d’autres termes, il s’agit d’un concept qui explique la réussite ou l’échec scolaire sur la base du fait que “les facteurs économiques ne sont pas les seuls déterminants” (*ibid.*, 249). Le capital humain, quant à lui,

représente un autre niveau. Non pas celle de la corrélation entre les facteurs non économiques (famille) et les facteurs non économiques (réussite ou échec scolaire); ni entre les facteurs économiques (salaire familial) et les facteurs non économiques (réussite ou échec scolaire), mais plutôt l'inverse: celle de la corrélation directe et stable entre la qualification scolaire et la réussite ou l'échec économique. Le schéma sociologique du capital humain, qui relie les différences économiques aux différences d'éducation, se conclut —comme le suggère Bourdieu— par la correspondance entre le niveau éducatif et le salaire. En revanche, la catégorie du capital culturel permet d'expliquer les asymétries entre les deux. D'une certaine manière, ce schéma non corrélatif des capitaux explique des réalités que Gary Becker ne pouvait pas expliquer, comme le fait qu'il y ait des individus ou des groupes sociaux avec des taux très élevés de capital culturel institutionnalisé (c'est-à-dire le capital humain issu des qualifications formelles) mais avec peu de capital économique. Bien que, dans les théories du capital humain, tout le capital éducatif *ne soit pas* réductible au capital économique (rappelons que "l'appréciation de la littérature" est une activité non rémunérée), *tout le* capital éducatif *correspond* à un niveau de capital économique. En ce sens, le "capital humain" est la catégorie qui explique toutes les correspondances. C'est, en quelque sorte, le mot clé d'une théorie de la stabilité sociale. Le capital humain explique la mesure dans laquelle tout coïncide (en ce sens que toute hiérarchie non économique exprime la même hiérarchie économique). Dans les théories du capital humain, il n'y a pas, pour paraphraser Bourdieu, de "magie sociale". Comme l'explique le sociologue français, le lien entre le titre (c'est-à-dire l'investissement dans le capital éducatif) et le salaire (c'est-à-dire le retour sur l'investissement) ne réside pas dans la capacité que le premier confère (c'est-à-dire dans la *compétence* qui définit le capital humain), mais plutôt dans le pouvoir social (symbolique) qu'il exprime (Bourdieu 2016, 344-5). La corrélation entre le titre et le salaire est la "corrélation entre un porteur d'amulette et ses propriétés". C'est pourquoi, entre autres, il peut ne pas y avoir de correspondance.

Nous pouvons exprimer cette même différence sous un autre angle. L'équation sociale commune à la sociologie bourdieusienne et au capital humain est composée de deux éléments: le capital culturel institutionnalisé (Bourdieu) et le capital éducatif (TCH); le capital économique (Bourdieu) et le capital humain comme *rate of return* (TCH). Prenons —à nouveau— l'exemple d'un diplôme scolaire. Dans le schéma bourdieusien de la reproduction sociale, le diplôme est avant tout un *effet* à expliquer. Dans le schéma de la reproduction sociale du capital humain, un diplôme est avant tout une *cause* à expliquer. Dans le premier cas, le diplôme (la mesure de la réussite ou de l'échec scolaire) est l'effet des différences

sociales (les causes). Dans le second cas, le diplôme est la cause des différences économiques (effets). Ce n'est pas que Becker ne voit pas que "ce que la famille transmet est la condition de la réussite scolaire": Bourdieu 2016, 251). C'est simplement que cela n'a pas d'importance. Dans son schéma, le début et la fin du parcours social qu'il explique sont économiques; non pas parce qu'il n'y a pas de causes ou de "variables environnementales" (Becker 1964/1993, 7) qui influencent sur le processus, mais parce que ce n'est pas le but de la théorie. Comme l'écrit justement Bourdieu en analysant l'influence du temps sur la conversion des capitaux, qui s'applique également au capital humain, "il me semble qu'ils ont perdu le profit théorique de ce qu'ils avaient acquis en faisant, au fond, de cette équivalence un simple outil d'évaluation monétaire du capital culturel" (Bourdieu 2016, 293-4). Le sens —et l'utilité— de l'équivalence est différent. C'est une question de niveaux épistémologiques: expliquer les *effets* du social sans expliquer les *causes* du social versus expliquer les *effets* du social à partir des *causes* du social. D'une certaine manière, il n'y a pas de "magie sociale" dans le capital humain *parce qu'il n'y a pas de sociologie* —du moins au sens bourdieusien du terme. C'est-à-dire que l'inégalité sociale qui explique l'inégalité économique ne trouve pas, pour elle-même, une cause qui l'explique. La chaîne causale s'arrête précisément à l'objet de la sociologie. L'inégalité des salaires s'explique par l'inégalité des investissements sociaux, mais rien n'explique la répartition inégale des investissements sociaux. Ainsi, au lieu d'expliquer sociologiquement les catégories économiques, les TCH expliquent économiquement les catégories sociales. Bien que l'objectif de l'analyse soit sociologique et statistique (ainsi qu'économique), le processus d'analyse lui-même ne l'est pas. A partir de là, on peut mieux comprendre le reste des critiques bourdieusiennes du capital humain. Par exemple, dans la théorie de Bourdieu, un "marché matrimonial" (2017, 241) est l'expression d'un processus où la décision individuelle est déjà (toujours) une décision collective qui n'est pas nécessairement économique, alors que dans le cas de Becker, le marché matrimonial représente l'espace du calcul individuel du choix de la meilleure option économique³²⁴. Il en va de même avec la critique de la théorie de la stabilité des préférences (Bourdieu 2000, 325, note), l'un des principaux axes de la critique explicite de Becker dans l'oeuvre de Bourdieu (représentée dans l'opposition entre *De gustibus non est disputandum* et *La Distinction*, comme il le dit explicitement en 2017, 134 et 150). "Faire des coûts et faire des goûts prend du temps. On fait comme si les coûts et les goûts s'ajustaient automatiquement, mais en fait, faire des

³²⁴ Pour la critique par Bourdieu de la théorie du mariage de Becker, cf. *Anthropologie Économique* (2017, 236-7).

coûts, c'est tout l'histoire de l'économie, et faire des goûts, c'est toute l'histoire des agents" (*ibid.*, 158).

Au-delà des similitudes et au-delà des différences, nous pouvons tirer de cette analyse croisée un dernier commentaire utile pour les conclusions de notre recherche. Comme nous l'avons vu dans la sous-section précédente, le sujet dont parle l'économie néoclassique du capital humain n'est pas un sujet sociologique mais un sujet normatif (*ibid.*, 238). Elle n'est pas le reflet d'une description sociale mais plutôt (Bourdieu 2015, 336) un "modèle" universel et universellement projeté. Ce type de réflexion, bien qu'exacte du point de vue de l'anthropologie et de la sociologie économiques, est étranger à notre recherche. Et ce, (comme nous le verrons en détail plus loin) sous deux angles: l'un, lié au *contenu* de la recherche; l'autre, lié à l'*objectif* de la recherche, qui reproduit en partie ce contenu. En ce qui concerne le contenu, la critique de l'universalisme anthropologique est étrangère à notre travail car —comme nous l'avons montré jusqu'à présent— le sujet du capital humain n'est pas universel dans au moins deux sens. D'abord, il n'est pas universelle parce qu'il *a une* histoire (une biographie) et parce qu'il n'est pas, comme l'écrit Bourdieu (2017, 156-7), "agent économique [que] n'a ni antécédent ni conséquent, il n'a pas de durée, il est un datum isolée". Deuxièmement, il n'est pas universel car il *se situe* dans l'histoire (il est le produit d'un contexte concret). En ce qui concerne l'objectif de l'analyse, la critique de l'universalisme anthropologique est également étrangère à notre travail, car celui-ci se concentre précisément sur l'analyse de la correspondance entre ce sujet et ces histoires, c'est-à-dire sur l'analyse de la mesure dans laquelle elles constituent une "anthropologie" pour une époque —et non de la mesure dans laquelle cette anthropologie est anthropologiquement vraie. Autrement dit, si le sujet du capital humain représente, comme l'écrit Bourdieu (*ibid.*, 92-3), une "anthropologie imaginaire", ce n'est pas —comme il le dit ensuite— parce "qu'il n'existe pas", mais plutôt parce que, comme l'écrit Becker dans une interview, "all theories are fictions" (Becker; Ewald; Harcourt 2012, 15). Et cette fiction est, comme nous le suggérons, d'époque. Il n'est pas le produit d'une fiction transhistorique (celle de l'*homo oeconomicus*) mais le produit d'une fiction historique. C'est là que réside notre intérêt (et donc la portée et la limite de notre enquête). En définitive, notre discussion des théories du capital humain ne porte donc pas sur leur statut de réalité, mais plutôt sur leur statut de réalité contextuelle: dans quelle mesure elles reproduisent et représentent l'époque dans laquelle elles sont écrites. Pour la même raison, si le sujet du capital humain est un "monstre anthropologique" (Bourdieu 2000, 319), notre intérêt est de montrer dans quelle mesure ce monstre est le

monstre anthropologique de notre époque. Ce décalage d'intérêt entre notre recherche et celle de Bourdieu, qui s'exprime aussi comme un décalage de chronologies³²⁵, implique une reconsidération du sujet dont (tant dans notre recherche que dans la sociologie bourdieusienne) nous parlons. Comme nous l'avons vu, le sujet du capital humain n'est pas le "supersujet" (Bourdieu 2017, 159) qui permet d'expliquer toute l'économie (le sujet de l'impérialisme économique ou de l'économisation de toutes les sphères, présent non seulement chez Bourdieu, mais aussi chez Marx ou Max Weber: *ibid.*, 48, 51, note), mais le sujet quotidien qui permet d'expliquer l'économie (quotidienne) de notre temps.

1.2 Les représentations sociales du capital humain

Avec la lecture sociologique (et anthropologique) du capital humain, il existe un autre espace de lectures non économistes qui analysent le capital humain à partir d'une perspective qui n'est pas la nôtre non plus. Nous nous référons à ces textes qui analysent les *représentations* sociales —linguistiques, politiques, institutionnelles— du capital humain en tant que catégorie non seulement académique mais aussi politique. Tout comme la critique bourdieusienne, il s'agit d'un espace d'analyse très précieux pour reconnaître la portée de la théorie du capital humain. Pourtant, contrairement à ces derniers, la critique ne porte pas sur le caractère *fictif* des fondations (sociologiques et anthropologiques), mais sur leur implication *réaliste* dans les structures sociales. De même, en donnant quelques exemples tirés de cette littérature, nous n'avons pas l'intention d'exposer la supériorité de notre lecture mais, au contraire, ses limites. C'est-à-dire: les espaces où elle n'arrive pas. Ces exemples peuvent être divisés en deux blocs. D'une part (i.), les représentations du capital humain en tant que

³²⁵ Il y a, dans les cours du Collège de France, une certaine ambiguïté autour de la périodisation historique qui est à la base de la critique. Ainsi, parfois, l'élément historique qui explique la création et l'adaptation (l'ajustement qui soulage l'inadaptation) des univers économiques sur lesquels repose le capital humain est simplement appelé capitalisme, puisque l'opposition est établie entre "l'économie des biens symboliques comme les économies précapitalistes" (notamment celle de l'Algérie) et "l'économie en tant qu'économie comme celle que nous connaissons" (Bourdieu 2017, 55). De même, dans *Anthropologie Économique*, (*ibid.*, 59) il oppose "l'homo precapitalisticus" à "l'homo oeconomicus". D'autre part, il y a d'autres occasions où il semble se référer non pas au capitalisme mais au capitalisme développé: "Cela suppose trois siècles de capitalisme, des habitus socialement constitués pour avoir le calcul dans la peau et être disposés, non seulement à ne pas refouler le calcul, mais à l'accomplir" (*ibid.*, 52-3) paraphrasant la magnifique phrase de Bergson: "Il faut des siècles de culture pour produire un utilitaire comme Stuart Mill" (Bergson 1937, 126). Cette même ambiguïté se reproduit autour des limites des processus d'économisation analysés par Becker. Ainsi, il écrit, d'une part, que Becker se limite à "suivre dans son mouvement, dont leur pensée même est le produit impensé" —Bourdieu 2000, 19—, ce "mouvement" étant celui d'une époque où "l'esprit de calcul (...) s'impose peu à peu, dans tous les domaines de la pratique" (*ibid.*). Et, d'autre part, il y a des occasions où, par rapport à ce schéma d'impérialisme économique, le foyer est présenté comme une "île" dans l'océan des calculs de l'économie (Bourdieu 2017, 48 et 118 et, en s'inspirant en Weber, 91).

grammaire populaire dans divers médias. D'autre part (ii.), les représentations du capital humain comme une catégorie qui organise la vie institutionnelle et politique.

Il existe plusieurs exemples du premier groupe (i.). C'est le cas des analyses du langage des sociétés contemporaines, comme *Language and Neoliberalism* de Marnie Holborow (2015), où elle présente le langage du capital humain comme une marchandise idéologique (chapitre 2) dans les sociétés néolibérales, particulièrement présente dans les think tanks et les organismes institutionnels liés au milieu universitaire (chapitre 6). Dans cet espace, "capital humain" c'est une catégorie qui condense le "style linguistique" (op. cit. 111) —présent dans les rapports et les discours académiques— de "l'entreprise" éducative qui définit et reproduit "l'idéologie hégémonique" (*ibid.*, 114). Un autre bon exemple est celui de *Keywords: The New Language of Capitalism*, dont le chapitre consacré à «The Problem with Human Capital», écrit par John Patrick Leary (2019), retrace la présence discursive du concept dans divers espaces sociaux, depuis certains discours de Steve Jobs ou de Barack Obama jusqu'aux rapports d'institutions telles que le Forum économique mondial de Davos (qui produit un rapport annuel intitulé «Global Human Capital Report») ou le US Department of Education (dont le site web contient une section intitulée "Improving Human Capital") ou les programmes du World Bank sur les investissements dans les pays en développement. Selon Leary (2019), la logique du capital humain en tant que discours réécrit certains éléments de la compréhension de soi des sociétés contemporaines: elle remplace les explications distributives de l'inégalité par une question de "développement du capital humain", privatise le risque, donne un nouveau sens à la liberté et, en général, offre un langage d'évasion ("a language of evasion") de la réalité de "la pénibilité [drudgery] du travail". "Pénibilité [*drudgery*]" est, justement, l'un des mots les plus répétés dans la critique de "Maid" (Netflix), une série de mode que la critique littéraire Sarah Brouillete (2022) analyse à partir des logiques de sens du capital humain. Selon l'auteur, la série "idéalis[e] la créativité dans la mesure où elle peut être transformée d'un hobby en une compétence monétisable: un diplôme d'écriture fait partie d'un récit de progrès qui permet de passer du statut de travailleur indépendant sous-employé à celui d'investisseur endetté de son propre capital humain, via l'éducation universitaire et le travail créatif". En ce sens, "l'écriture est liée à la culture de l'assiduité exigée au travailleur d'aujourd'hui, plutôt qu'à, disons, l'un des comportements que l'émission désavoue: le vol, la paresse, la dérive improductive, la rage prolétarienne".

Il existent également quelques exemples notables du deuxième groupe d'analyse (ii.), où le capital humain est présenté comme une catégorie qui organise —et explique— la vie politique et administrative des sociétés contemporaines. Un exemple mineur mais bien informé de la conversion du discours sur le capital humain en grammaire politique est sa transformation en ce que Quin Slobodian (2018) appelle le “Volk capital” pour expliquer à la fois la formation de certains discours génétistes et nationalistes (de définition du “caractère” national) du populisme d'extrême droite européen ces dernières années, ainsi que les discours sur la migration dans ces groupes et dans les conférences du Forum de Davos. Un autre bon exemple sur ce même sujet est l'analyse d'Alex Doherty (2020) des “systèmes d'immigration à points” présents en Australie et au Royaume-Uni post-Brexit, qui reposent sur l'identification des citoyens à des actifs ou des formes de capital pour lesquels un gouvernement réalise un investissement qui doit être compensé : “le système d'immigration australien à points (...) est parfaitement congruent avec la vision néolibérale des êtres humains comme des *bundles of assets* (de plus ou moins grande valeur). Le niveau d'études, l'expérience professionnelle et les relations de l'immigrant post-Brexit sont redéfinis comme des formes de capital qui valent ou non la peine d'être investies (en les laissant entrer) afin de garantir un retour futur sur cet investissement pour l'économie nationale”. Dans le même article, Doherty suggère que la hiérarchisation de la population en fonction du capital humain représente, aux yeux des Etats, une hiérarchisation de la valeur de chaque citoyen qui réorganise les investissements institutionnels. Sur ce même lien, Michel Feher (2020) écrit dans «Disposing of the Discredited» (sur la base de l'analyse des gouvernements de la *third way* aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Allemagne, ainsi que de l'application parallèle des recommandations de l'OCDE pour la gestion de la crise dans les PIGS —Portugal, Irlande, Grèce, Espagne—) que “depuis le milieu des années 1990, «l'investissement dans le capital humain» est devenu la caractéristique centrale de ce que l'on pourrait appeler le néolibéralisme à visage humain existant” (2020, 158)³²⁶. Le prolongement de cette analyse dans

³²⁶ Avec une différence discursive non négligeable entre les années 1980 et la *third way* de la fin du 20e siècle: “In the preceding decade, the structural reforms advocated by the architects of the “conservative revolution” had been exclusively couched in the rhetoric of the neoliberal planners—to wit, the twin promise of turning everyone into a self-reliant profit-seeking entrepreneur and of administering nothing but tough love to anyone who resisted. But with the advent of “Third Way” governments—namely, those of Tony Blair in the UK, Bill Clinton in the U.S., and Gerhard Schröder in Germany—a new type of discourse emerged. Eager to “help people help themselves” or to give back “the will to win” to the “workless class,” Clinton and Blair shed Reagan and Thatcher’s talk of freedom and discipline and replaced it with the language of “recovery.” The role of government, they claimed, was to cure its self-depreciating constituents of their addiction to the social benefits and full employment policies of yore by giving them the tools and desire to make themselves appreciable. Constituents should likewise learn to welcome appreciable foreigners who work hard for little pay and protection” (*ibid.*)

Le temps des investis (2017) est un autre bon exemple de l'analyse représentationnelle du capital humain. Comme nous l'avons déjà commenté dans le chapitre 10, consacré aux marchés du capital humain, la catégorie qui représente le mieux pour Feher la logique interne du concept est celle du crédit: valoriser le capital humain, c'est se valoriser sur un marché global où il faut être "attractif" (*op. cit.* 15) pour être "investi". Sur la base de cette idée, Feher analyse dans le livre divers formats discursifs et institutionnels où cette logique d'appréciation du crédit est la norme. Ainsi, le chapitre 1 analyse la transformation de la structure managériale, des objectifs de profit et de la responsabilité sociale des sociétés financières capitalistes (distribution du crédit, évaluation des risques, agences de notation et logique de la valeur actionnariale). Le chapitre 2 étudie l'adaptation de la gouvernabilité des pouvoirs publics (en particulier les États néolibéraux reaganiens) à cette logique du crédit, en accordant une attention particulière à la politique de la dette et à la nouvelle relation avec les marchés financiers. Dans ce schéma, "capital humain" est la catégorie qui exprime l'objet et le sujet du crédit —ainsi que l'action qui les sous-tend: l'investissement— et permet de représenter à la fois le format de la nouvelle organisation politique des gouvernés (dont la position est analysée au chapitre 3) et le début d'une nouvelle "question sociale" dont Feher confie la résolution politique à la démocratisation des stratégies d'appréciation (c'est-à-dire d'investissement et d'obtention de crédit).

Un autre bon exemple de représentations institutionnelles du capital humain, axé cette fois sur l'éducation, est l'ouvrage de Malcolm Harris (2017), *Kids these Days. Human Capital and The Making of Millennials*, où il analyse la construction idéologique et administrative de toute une génération sociale: les millennials aux Etats-Unis. Dans l'analyse de Harris, le capital humain est le mot clé qui explique un contexte très reconnaissable: marchandisation définitive de l'enseignement supérieur, crise de la dette étudiante et compétitivité entre égaux au nom de la demande sociale d'enseignement supérieur et de la capitalisation des compétences. Par rapport à ce schéma, le cadre de la critique —l'effondrement des promesses de mobilité sociale qui définissent le *style de vie* américain— est (comme le ton du livre) essentiellement informatif. Une analyse similaire (mais mieux informée) est fournie par Brown, Lauder et Cheung (2020), *The Death of Human Capital?* dans lequel ils étudient la contribution des théories du capital humain à la redéfinition (à partir des années 1960) de l'enseignement supérieur et du diplôme universitaire comme des espaces visant exclusivement à obtenir des compétences pour le marché du travail et l'idée d'une correspondance stable entre le niveau éducatif et le salaire.

Comme nous l'avons annoncé dès le début, il s'agit —dans tous ces cas— d'extensions analytiques du capital humain qui sont très pertinentes pour leur étude en tant que théories économiques. Notre différence n'est donc pas une différence sur la *valeur* de l'analyse des TCH, mais plutôt une différence (analytique) sur le réalisme de leurs *effets* discursifs. En d'autres termes, notre recherche ne s'intéresse pas aux effets du discours du CH, mais plutôt à ses causes. Et elle ne le fait pas pour deux raisons. D'abord, par précaution disciplinaire: de même que l'étude du réalisme des prémisses du CH était, comme on l'a vu chez Bourdieu, l'objet de la sociologie et de l'anthropologie économiques, l'étude du réalisme de ses effets sociaux est l'objet de l'histoire des sciences (politiques, économiques et sociologiques). Deuxièmement, en raison d'une précaution critique dérivée de la précédente: l'analyse de l'influence d'une catégorie —“capital humain”— sur le monde social nécessite, à notre avis, de dépasser les marges du travail avec le texte académique, qui (toujours en matière de disciplines théoriques) sont les marges de notre recherche. À la suite de Quin Slobodian (2020), l'influence sociale de la doctrine académique néolibérale (de la littérature de Chicago à la littérature européenne du néolibéralisme ordolibéral et autrichien) doit être analysée de manière synchronique par rapport à d'autres espaces d'influence plus constante et directe sur la vie politique, comme le *corporate management* ou le *corporate business*. Comme nous l'avons partiellement montré dans certains chapitres (chapitre 1, chapitre 2.2, Image A, chapitre 10.3), le capital humain en tant que catégorie est un bon exemple de cette synchronisation. Outre le fait d'éviter les recherches qui dépassent les limites de notre discipline, notre intention a également été d'éviter ce que Slobodian appelle “la théorie de l'antrax de la connaissance économique”, selon laquelle “les économistes développent des cultures dans le laboratoire de leurs textes, et les politiques servent de mécanismes de diffusion dans la vie publique”. D'une certaine manière, un bon exemple de ce double danger analytique que nous cherchons à éviter est reflété dans certains extraits sur le capital humain dans *Undoing the demos* de Wendy Brown, où elle écrit (2015, 109-111) que “l'hégémonie de l'*homo oeconomicus* et 'l'économisation' néolibérale de la politique” transforme *à la fois* “le soi-même en capital dans lequel investir” et la “description du capitalisme” de Marx en une description “inadéquante à ce que la rationalité néolibérale a engendré”.

Façons de lire le capital humain (II)

Tout au long de cette thèse de doctorat, nous avons analysé les théories du capital humain comme un discours qui exprime *deux* positions sur le sujet dont elles parlent. Le capital humain est à la fois une analyse de la position globale d'un sujet dans *le* monde économique et une analyse de la position qu'occupe un sujet dans *son* monde économique privé. C'est-à-dire qu'en plus d'une analyse qui explique la position économique de l'individu par rapport au cycle général du capital, c'est une analyse qui explique la position économique de l'individu par rapport à soi-même. Et cela implique, en outre, de dire une *double* vérité sur le sujet: en plus d'une vérité sur le sujet par rapport *au* monde économique, une vérité sur le sujet par rapport à *son* monde économique. Par rapport aux formats de lecture que nous avons exposés dans la section précédente, la question à poser maintenant —et qui résume le contenu de notre recherche— est la suivante: quel est le statut de cette double vérité?

Dans l'entretien sur Michel Foucault que Bernard Harcourt a fait à François Ewald et Gary Becker en 2012, ce dernier fait un commentaire très juste sur cette position épistémologique du capital humain:

“You said that the man produced by human capital is a fiction. It is. But all theories are fictions (...) Yes, it's a fiction —I'm proud of that!— It should be a fiction (...) ...we abstract from these differences (...) That's what theory does. Theory is an abstraction, it's a fiction [...] *I think human capital has been a great fiction*. It's not been an unchanging fiction, the fiction has changed over time, but it's been a great fiction. I'm proud of it [laughter]. But yes, it is a fiction. Nobody would deny it's a fiction. But you have to say, is it a useful fiction? And maybe, 20 years from now, we'll have a different fiction that will be better” (Becker; Ewald; Harcourt 2012, 15; c'est nous qui soulignons)

Cette position exprime —on pourrait dire— les marges de notre recherche. Notre objectif n'a pas été (n'est pas) d'analyser le capital humain comme la représentation d'une fiction *universelle*, mais plutôt comme la fiction d'une *époque* particulière. De même, notre objectif n'a pas été (n'est pas) d'analyser dans quelle mesure le capital humain est une catégorie *représentée* dans les sociétés contemporaines, mais plutôt dans quelle mesure il est une catégorie *qui (re)présente* les sociétés dans lesquelles et à partir desquelles il s'écrit. Pour la même raison, notre perspective d'analyse ne vise pas à analyser les TCH comme des expressions de la rationalité contemporaine des individus (c'est pourquoi notre travail n'est ni factuel ni

contrefactuel; il ne poursuit pas une action mais une fiction³²⁷), mais à les présenter comme des formes de rationalisation discursive des structures et des temps sociaux contemporains (et ça, encore une fois, en raison d'une division du travail académique par disciplines). Afin de présenter cette perspective sur la base de ce que nous avons déjà discuté, nous ferons un résumé annoté de notre recherche. En outre, en résumant, nous ne faisons rien de plus qu'*unifier* tout ce que nous avons divisé —en chapitres et sous-chapitres, en sections et en langages et significations— pour des raisons d'ordre expositif.

Nous avons commencé notre recherche —PARTIE I— en exposant une série de dualités qui affectent la compréhension du capital humain (capital humain “pour les autres” face au capital humain “pour soi-même”). Nous avons également vu comment ces dualités correspondaient à une dualité de supports économétriques (la macroéconomie soutenant le premier sens contre la microéconomie soutenant le second) et aussi à une dualité de traductions politiques (la macro-politique des macro-investissements institutionnels contre la micro-politique des micro-investissements quotidiens). Pourtant, le destin de ces doubles représentations est *un*. La croissance et le gain économique du capital national (c'est-à-dire le destin entrepreneurial de la nation) et la croissance et le gain du capital personnel (c'est-à-dire le destin entrepreneurial de l'individu) coïncident discursivement. Nous pouvons lire cette idée dans un texte de Selma Mushkin où elle réfléchit sur l'orientation particulière d'un article-reportage qu'elle a écrit en 1962 sur le capital-santé:

“Educational investment is a developmental process, which ferrets out and encourages native talent. It proceeds step by step from one level to another, transmitting a cultural environment by building on the existing store of knowledge. Health programs seek basically to prevent hostile environment from killing and crippling. They seek to stay the natural forces of biological selection. Peoples throughout history have invested in health; even the most primitive of peoples have invested in a selectivity process whereby those most fit for their environment survived. The survivors developed immunities to the diseases of their environment, but the price of these immunities (the investment in health) was the early deaths of the less fit with the consequent loss of their net productive contribution. In some early cultures an even larger investment was made in the selectivity producing a health *status* through the killing of the disabled and the weak [...]. In a modern economy biological selection is no longer an acceptable method of investing in health, not only because our humanitarian instincts rebel against it, but because it costs too much. The cost of foregoing the productive contribution of those who would die early is now too great. In our present economy, in the US and other

³²⁷ José Luis Pardo (2007, 426-427) écrit: “l'action écrit un texte, *fait de l'histoire* (...) la fiction *lit* un texte déjà écrit (qui imite l'action et contient son espace et son temps plié sur la scène) et fait de la poésie”.

industrially developed nations, physical strength of the human hand is not often used in the production processes. People with so-called impaired lives can and do make great contributions to our national output. Brain power and other human capabilities and talents are far more important than physical stamina. In replacing the physical energy of people by inanimate power, and crude natural products by synthetic substitutes, mankind has altered the nature of its investment requirements, both human and physical” (Mushkin 1962a, 135).

Les rendements, comme le suggère Mushkin, sont partagés. Et, comme eux, les rythmes institutionnels et les rythmes individuels (les rythmes de l’efficacité, des bilans, des profits) expriment la même logique. La rhétorique du capital humain est la rhétorique d’une main invisible qui rassemble les intérêts dispersés. En termes politiques, le “gouvernement des autres” et le “gouvernement de soi” —pour paraphraser Foucault— coïncident. C’est pourquoi, entre autres, Schultz écrit en 1968: “On peut dire qu’en réalité, la capacité productive du travail est fondamentalement un moyen de production créé. C’est ainsi que *nous nous formons à nous mêmes* et, dans la mesure où nous le faisons, les ‘ressources humaines’ sont la conséquence des investissements, dont l’éducation est l’un des plus importants” (Schultz 1968, 15).

En plus d’une prescription politique, cette politique de coïncidence exprime une théorie du sujet économique fondée sur un diagnostic social et sociologique —PARTIE II—. Comme on peut l’intuitionner à partir de notre recherche, le fil conducteur des (re)définitions des espaces et actions économiques de ce sujet est, précisément, le *subjectif*. Ce n’est pas seulement qu’il existe un discours sur le sujet, mais que toute l’économie est définie (décidée) en fonction *du* sujet. Les théories du capital humain construisent une nouvelle définition du sujet de l’économie et, avec elle, une nouvelle définition subjective —ou psychologique— de l’économie comme science et comme praxis³²⁸. (Ce sont, pour paraphraser Foucault, des théories héliocentriques dans tous les sens du terme). Le salaire n’est pas la représentation

³²⁸ D’une manière plus littéraire, Becker veut relier le monde des désirs et des satisfactions (la “douleur et les plaisirs” de Bentham ou la “distinction et l’excellence” de Marshall): Becker; Michael 1973, 137), c’est-à-dire le monde objectif de la psychologie et des sciences du comportement, avec l’activité et l’effort — c’est-à-dire le monde objectif de l’économie—, comme le dit la citation de Marshall qui ouvre l’ouvrage de Becker et Michael «On the New Theory of Consumer Behaviour» (1973, 131) : “much that is of chief interest in the science of wants, is borrowed from the science of efforts and activities”. En outre, il est intéressant de lire dans cette perspective les critiques de l’institutionnalisme américain (par exemple chez Commons et Veblen) du tournant psychologiste de la théorie de Fisher (cf. Dimand 2019, 99-104). Bien que les termes de leur réflexion soient différents de ceux que nous avançons, l’objet de la critique est non seulement l’individualisme méthodologique (très présent dans les critiques de l’économie néoclassique) mais aussi la psychologisation de l’économie qui sous-tend l’identification fisherienne du revenu avec le *revenu psychique*.

externe d'un prix (de marché), mais le rendement d'un individu; le temps n'est pas seulement une variable externe qui organise la vie du sujet, mais un objet sous le contrôle du sujet; la consommation n'est pas une activité extérieure au sujet (une dépense), mais une activité sur soi-même (un investissement). Tout dépend de l'objet de l'investissement: il n'y a pas d'investissement vers des objets, mais l'objet de l'investissement est toujours fixé par le sujet. Cette référence subjective —comme nous l'avons également vu— était en outre la solution à la tension de sens qui traverse le capital humain: toute représentation de l'individu comme marchandise dans un système économique (être un capital “pour quelqu'un d'autre”) renvoie à la représentation de l'individu comme marchandise par rapport à soi-même (être un capital “pour soi-même”). Cette privatisation —subjective— de l'économie résume également la théorie implicite de la reproduction (ou de la justice) sociale et le diagnostic d'époque du discours du capital humain.

Comme nous l'avons vu dans la SECTION A, un domaine central de ce diagnostic est la forme-entreprise. Le principe contextuel auquel il répond est —comme nous l'avons vu— assez clair: “the movement of shaving from barber's shops to households illustrates how and why and even in urban areas households have become “small factories”. Under the impetus of a general growth in the value of time they have been encouraged to find ways of saving on travelling and waiting time by performing more activities themselves” (Becker 1965, 508, note). Cette augmentation de la valeur du temps, qui est corrélative à l'augmentation de la productivité au travail (représentée dans les politiques d'augmentation des salaires) de l'Américain du milieu du 20ème siècle, *exige* —maintenant et de plus en plus— une nouvelle gestion efficace. C'est-à-dire: une gestion entrepreneuriale. D'une certaine manière, cette entrepreneurisation de la vie privée répond à l'entrepreneurisation de la vie publique. D'une part, à la consolidation d'un salaire calendaire, stabilisé et croissant —et à une production également calendaire, stabilisée et croissante—; d'autre part, à la consolidation quantitative (augmentation du temps de travail total) et qualitative (consumérisme de masse) de la dépendance entre le temps de travail et le temps hors travail. Elle répond également aux changements de la structure sexuelle des marchés du travail, marqués par l'incorporation historiquement la plus importante des femmes dans l'emploi salarié. Dans ce contexte de généralisation du salariat, “introduire systématiquement le coût du temps dans les décisions relatives aux activités non professionnelles” (*ibid.*, 494) est une tâche majeure. Comme le suggère Becker, le travailleur de la seconde moitié du XXe siècle ne cherche plus à

économiser de l'argent mais du temps³²⁹. Paradoxalement, la recherche de l'efficacité dans la vie privée sur la base des conditions imposées par la vie publique implique dans les théories du capital humain la dissolution de toute différence entre les deux. À tel point que, comme l'écrit Becker, "il est difficile de distinguer les loisirs des autres formes de non-travail, mais aussi le travail du non-travail" (*ibid.*, 504). Qu'est-ce, par exemple —demande Becker—le "commuting work"? Cela nous amène aux trois fonctions du foyer entrepreneurial: investir, produire, administrer (*management*). Tout d'abord, nous avons vu que le foyer est l'espace principal de l'économie subjective (et du revenu) du capital humain: en plus d'un espace pour gagner un revenu (cf. Becker; Michael 1973, 142-143, où il est expliqué que le "revenu réel complet" — S/π , c'est-à-dire le revenu monétaire complet/niveau des prix des marchandises— peut être augmenté en augmentant la productivité du temps sur le marché, c'est-à-dire en augmentant le revenu monétaire complet par des investissements et en obtenant des rendements ou en augmentant la productivité de la consommation non marchande, c'est-à-dire en diminuant le prix des marchandises; c'est la somme des "market returns" et des "consumption returns": *ibid.*, 146) est aussi un espace de financement du futur capital humain (le budget disponible du CH est égal aux rendements conjoints du foyer et du travail: la relation entre les rendements des foyers et du marché et les coûts d'investissement dans le CH est considérée, comme si —ici dans nos mots— les "sources de financement" de le CH étaient analysées, c'est-à-dire l'équivalence entre le mode de financement de son entretien —le coût de son investissement, MC_{qj} , c'est-à-dire le *MarginalCost* pour les investissements bruts q à un âge j — et la valeur actualisée des rendements du marché et des foyers — R_j —: Becker 1981/1993, 27). Deuxièmement, nous avons vu que l'inclusion de l'entreprise dans l'univers subjectif du capital humain n'exprime pas une relation de contenu, mais de *forme*. Il ne s'agit pas d'une rhétorique qui s'applique aux aspects "naturellement" économiques de la vie d'un individu, mais qui *économise* —en termes d'entreprise— tout. Il ne s'agit pas, en somme, d'un pare-feu à l'intérieur de l'individu, mais d'un principe d'intelligibilité générale. Ainsi, comme pour les investissements à long terme, ce qui se passe dans le foyer reproduit la reproduction cyclique du capital³³⁰. C'est aussi

³²⁹ "Le temps", écrit Becker, "est utilisé avec plus de précaution aujourd'hui qu'il y a un siècle", ce qui reflète le fait que sa "valeur marchande" est plus élevée qu'auparavant (1965, 513).

³³⁰ Par exemple, en ce qui concerne les générations et le lien parent-enfant. L'idée de base est que le rendement d'un adulte (génération 2) dépend des investissements réalisés par un autre adulte (génération 1) sur le premier adulte lorsqu'il était enfant (Becker 1981/1993, 243). Ainsi, "each person is assumed to live for two 'generations': he is a child during the first generation, when his parents invest time and other resources in his adult productivity; he is an adult during the second generation, when he produces income, consumes, and invests in his own children" (*ibid.*, 180). D'autre part, les logiques et les mouvements matrimoniales peuvent aussi être exprimés comme des mouvements cycliques (*ibid.*, 242) qui expriment

pourquoi le monde objectif qui forme le foyer-entreprise est une “énorme accumulation de marchandises”: loisirs, consommation, repos, soins, amour, enfants, l’individu lui-même³³¹. En tant que marchandises, elles sont toutes produites et toutes échangées, sauf, comme nous l’avons vu, l’individu qui les produit et qui, bien qu’il se produit lui-même comme une marchandise, ne s’échange pas comme une marchandise. Ainsi, la vie économique de la classe moyenne américaine que décrit Becker se déroule dans le foyer (qu’est-ce qu’est sinon un foyer fordiste?)³³². Le foyer paie, par exemple, pour l’éducation et la santé des enfants (le capital éducatif d’un jeune individu est, avant tout, un produit de l’héritage du capital humain, tout comme le paiement de l’assurance privée qui contribue à son capital-santé: Becker 1981/1993, 238 et ss; Mushkin 1962a), qui sont d’ailleurs une forme de capital. “Les enfants sont ici considérés comme des formes de capital humain (...) Les enfants sont dans un sens très important le *capital des pauvres*. Il devient évident que l’investissement dans les enfants est, à bien des égards, comparable à l’investissement dans des arbres cultivés sur place pour leur beauté et leurs fruits” (Schultz 1974b, 6-7). Le foyer est, en somme, une *business*. Et cela fait également partie du *business* sociale: “Si les foyers peuvent agir sur l’environnement dans lequel ils vivent, ils se tourneront vers les aspects qui améliorent la productivité. Ils peuvent “produire” un enseignement supérieur, une meilleure santé, un climat plus favorable ou une plus grande stabilité politique en allant à l’école, en faisant de l’exercice, en se déplaçant, en votant, etc.” (Becker; Michael 1973, 146)

Un autre corrélat d’époque de la «foyerization» de l’économie (ou de son inverse: l’entrepreneurialisation de la vie) est la dissolution des frontières entre les temps et les espaces

“when to marry, how long stay married, when to remarry if divorced or widowed or how long to stay remarried”.

³³¹ En d’autres termes, *tout*, dans la mesure où tout est un “objet de choix” et un produit humain, est une marchandise. Ce ne sont pas seulement les “biens marchands” qui sont consommés, mais *tout*, même, comme l’a commenté Grossman (1972, 224), un service, une sensation ou un état émotionnel: “they use traveling time and transportation services to produce visits; part of their Sundays and church services to produce “peace of mind”; and their own time, books and teacher’s services to produce additions to knowledge”; ou encore Becker dans *A Treatise on the Family* (1981/1993, 20) par exemple: “the new analysis includes allocation of time as well as of money income and introduces household production of skills, health, self-esteem, and various other ‘commodities’”, ainsi que “children, prestige and esteem, health, altruism, envy, and pleasures of the senses” (*ibid.*, 24).

³³² Cf. pour la «foyerization» de l’économie et du travail pendant le fordisme aux Etats-Unis, Dalla Costa (1983) «Family, Welfare Policies and the State between Progressivism and the New Deal» (dans *Dinero, perlas y flores en la reproducción feminista*) pour une étude centrée entre 1930 et environ 1970; pour une analyse similaire mais avec une période plus large, cf. Nancy Fraser; Linda Gordon (1994), «A Genealogy of ‘Dependency’: Tracing a Keyword of the US Welfare State» (dans *Fortunes of feminism*); sur les transformations du travail domestique dans les années 1970, cf. Federici (1980), «The Restructuring of Domestic and Reproductive Labour in the USA during the 1970s» (dans *Revolución en punto cero*).

quotidiens —et biographiques— de l'individu. D'une part, comme le montre l'indistinction entre consommation et investissement, la différence entre travail et non-travail disparaît³³³. Il n'y a pas de consommation pure; il n'y a pas de loisir pure³³⁴. Tous deux sont des espaces de production de marchandises. Même ainsi, ce n'est pas qu'il n'y a pas de frontière, mais que la frontière est créée à chaque instant —dans chaque décision— dans le processus de production du capital humain. C'est pourquoi, par exemple, tout investissement est, comme l'écrit Ben-Porath (1967), une décision temporelle entre le loisir et le travail. Il n'y a pas, en tant que telle, de distance³³⁵. Tout travail sur le capital (humain) est un travail sur soi-même. Et, surtout, tout travail sur soi est un travail sur le capital (humain).

Parallèlement à ce diagnostic social plus ou moins privé, les théories du capital humain expriment un diagnostic macroéconomique qui traduit les relations entre l'individu en tant que capital et le monde du travail —SECTION B—. Dans un court texte de 2002 intitulé «The Age of Human Capital», Gary Becker (2002, 3) établit une analyse avec une idée transversale: “une économie comme celle des Etats-Unis est appelée une économie capitaliste, mais un terme plus exact est celui de capital *humain* ou d'économie du capital de *connaissance* [*knowledge capital economy*]”. À la dernière page (*ibid.*, 8), il établit le bilan suivant, qui est aussi un diagnostic de l'époque:

- “1. Human capital is of great importance in the modern economy.
2. Human capital has become of much greater significance during the past two decades
3. Human capital is crucial to the international division of labor
4. Much unmeasured learning goes on in companies and by adults
5. People need to invest in themselves during their whole lives.

³³³ Comme l'écrivent Chiappori et Lewbel (2015, 412) dans leur analyse de la théorie du temps de Becker, “Much of Becker's subsequent analysis consists of examining the first order conditions associated with the household's maximization problem and extending traditional Marshallian income and substitution effects to trade-offs between time use and consumption. In doing so, he notes that the traditional division of time into labor (market and not) vs leisure, treating all leisure as essentially the same, is inappropriately simplistic. Some uses of time may be difficult to categorize, e.g., is commuting to work labor or leisure? What about an afternoon nap that makes you more productive the rest of the day?”

³³⁴ Comme l'écrit Becker (1965, 504), le “philosophe social” définit précisément le concept de *loisir*, mais les économistes l'utilisent de manière exclusivement pragmatique.

³³⁵ Ceci, d'ailleurs, n'est pas seulement dû au *factum* du calcul quotidien (le fait que tout se décide à chaque instant), mais c'est encore une dérivation —on pourrait dire— *légitime* de la substance du capital humain: “Since a man must accompany his human capital production and consumption cannot be easily separated. Consumption benefits (positive and negative) come from the process of production and investment” (Thurow 1970, 152). C'est la loi du capital humain: il est indissociable de l'individu qui le possède (à tel point que, comme nous l'avons vu, il est du capital humain). Et, par conséquent, tout ce qu'il fait (tout ce qu'il consomme et tout ce qu'il produit), il le fait déjà —cela l'affecte— en tant que capital. Il n'y a pas de distance. Il ne peut le nourrir qu'en se nourrissant lui-même. Il ne peut s'en détacher de «lui» (car il est lui).

6. Distance learning will become of crucial importance to the teaching and learning process.
7. Human capital stimulates technological innovations and the high-tech sector”.

Cette rhétorique est présente dans de nombreux autres bilans écrites au début du siècle. Par exemple, en 1993, Schultz a écrit un autre bref article («The Economic Importance of Human Capital in Modernization») où il annonce que “c’est le capital humain, et non l’espace, les terres cultivées, l’énergie ou d’autres propriétés physiques de la terre, qui est décisif pour améliorer le revenu et le bien-être des gens dans l’économie en cours de modernisation” (*op. cit.* 18). Et elle repose sur le même contexte que celui que nous avons analysé précédemment —une augmentation de la valeur du temps, surtout pour les femmes; un investissement accru dans l’éducation (surtout formelle, autour des années 1980); une corrélation entre le “niveau éducatif” et la valeur du travail (ce que Schultz appelle la “valeur des activités marchandes”); et, surtout, une spécialisation du travail fondée sur les progrès de la technologie, les découvertes et les innovations techniques (*ibid.*, 16). Dans cette évaluation, comme dans d’autres diagnostics, le mot clé qui relie le capital humain et la richesse est “connaissance”. Ainsi, par exemple, en 1992, Becker a publié dans le journal de l’*American Philosophical Society* un texte modifié de la conférence Ryerson qu’il avait donnée trois ans avant. On y trouve les arguments suivants:

“Consider the differences in average earning between college and high school graduates in the United States during the past fifty years. After being reasonably stable at between 40 to 50 percent until the early 1960s, they rose during that decade and then fell rather sharply. This fall during the 1970s led some economists and the media to worry about «overeducated Americans» (...). The concept of human capital itself fell into some disrepute. But the monetary gains from a college education rose sharply during the 1980s to the highest level during these fifty years (...). Lawyers, accountants, engineers, and many other professionals experienced especially rapid advances in earnings. The earnings advantage of high school graduates over high school dropouts also greatly increased. Talk about overeducated Americans has vanished, and it has been replaced by concern once more about whether the United States provides adequate quality and quantity of education and other training” (Becker 1992, 86; c’est nous qui soulignons).

À partir de ce fait social, qui est le fait qui donne un sens au capital humain en tant que catégorie, il est intéressant de sauver deux notes contextuelles. Tout d’abord, l’interlocuteur sociologique, qui est la classe moyenne blanche américaine³³⁶. Il s’agit du groupe social qui,

³³⁶ Et, en particulier, le secteur des femmes qui, comme l’écrit Becker, dans les années 60, représentait la plus grande proportion dans l’incorporation au marché du travail après le “college”, un phénomène qui s’est consolidé à l’époque de Reagan (Becker 1992, 88).

dans un contexte de *privatisation* de l'accès à l'enseignement supérieur, peut supporter les coûts de son financement (non seulement les frais de scolarité, mais aussi l'ensemble des foregone earnings", qui mesurent le privilège du non-travail) (*ibid.*, 87). Deuxièmement, l'espace statistique macro —qui est aussi un espace prédictif pour le début du siècle: les "économies modernes" ou "économies technologiquement avancées" (*ibid.*, 88), c'est-à-dire les "sociétés de la connaissance" (Peter Drucker 1993) ou les sociétés "postindustrielles" ou "de l'information" (Daniel Bell 1973; 1979). C'est ici que le contexte du travail salarié fordiste et le contexte du travailleur du savoir en tant que travailleur du capital humain se rejoignent: "La croissance continue des revenus par habitant dans de nombreux pays au cours des dix-neuvième et vingtième siècles est en partie due à l'expansion des connaissances scientifiques et techniques qui augmentent la productivité du travail et d'autres facteurs de production" (Becker 1992, 91), à la fois dans les "secteurs industriels" nécessitant des "connaissances sophistiquées" (*ibid.*) et dans le "secteur des services" traitant des "technologies en évolution" (*ibid.*, 91-2). Comme nous l'avons suggéré au début de la recherche, une nouvelle idée de la justice sociale se construit à partir de ce diagnostic. Comme l'écrit Harry Johnson au milieu du siècle dernier («The Political Economy of Opulence»: 1960, 563), contrairement au diagnostic de Marx sur le "système de production corporatif", nous ne sommes pas confrontés à "la polarisation et à l'effondrement éventuel de la société capitaliste", mais plutôt à la "consolidation d'une société *hiérarchique* hautement différenciée dans laquelle le statut est déterminé en fin de compte par le niveau éducatif". En ce qui concerne cette structure sociale, il est important de "reconnaître explicitement le rôle du capital [humain] dans deux contextes —la consommation et la nature du travail— où son importance est croissante dans les faits mais tend à être ignorée dans la théorie contemporaine". Cette image de la société comme société hiérarchisée de capitaux humains est, en quelque sorte, l'image sociologique et politique des théories. D'une part, dans les "économies développées", les investissements dans "l'éducation, la formation, l'apprentissage informel, la santé et les soins aux enfants" représentent déjà la plus grande part du revenu des foyers (Becker 1964/1993, 110). D'autre part, cette corrélation exprime une idée de justice pour ces mêmes sociétés, car le capital humain est distribué de manière plus égale que le capital physique et a des rendements potentiellement plus élevés (*ibid.*, 146-147). Et, comme l'écrit Schultz à la dernière page de son *Investment in Human Capital* (1971a, 262), non seulement "la valeur économique des agents humains [est] en train de grandir", donnant lieu à un "royaume d'opportunités nouvelles et meilleures", où "le spectrum du choix privé et social est élargie" et où, "en fait, un ensemble optimiste de circonstances dont trop peu de gens dans le monde

bénéficient”, mais “il y a de fortes raisons pour croire que la valeur économique des hommes *continuera* à augmenter”.

De plus, à l'intérieur de ces bilans-diagnostic apparemment fermés (tout bilan présent est aussi un diagnostic futur), il y a des éléments qui, parallèlement aux modifications contextuelles, évoluent. D'une part, en tant qu'*adaptation* discursive à la “suréducation” et à la perte de correspondance stable entre les qualifications et les salaires dans les dernières décennies du 20e siècle³³⁷, le récit du capital humain passe du formalisme des qualifications à la mise en valeur des méthodes informelles de formation et d'obtention du capital éducatif. Comme on peut le lire dans l'*Oxford Handbook of Human Capital* (Nahapiet 2011, 2.3), “il y a eu une acceptation progressive de la nécessité d'aller au-delà de l'éducation formelle et des qualifications pour étudier les processus d'apprentissage, combinée avec un regain de l'intérêt pour des contextes d'apprentissage plus larges, notamment on-the-job training (...)” ainsi que vers “l'apprentissage dans des cadres sociaux plus larges, y compris la famille et les groupes communautaires”. De même, dans son article de 2002, Becker met en avant les nouvelles méthodes de “distance learning” en tant que méthodes de numérisation des investissements dans l'éducation, ainsi que l'idée de l'apprentissage tout au long de la vie en tant qu'investissement continu: “les économies modernes exigent que les gens investissent dans l'acquisition de connaissances, de compétences et d'informations non seulement lorsqu'ils sont jeunes, mais aussi pendant la majeure partie de leur vie” (Becker 2002, 6). C'est le (nouveau) contexte —perte de la stabilité de l'emploi, perte de la validation socio-économique des diplômes universitaires— qui explique pourquoi la préoccupation concernant l'accès (par exemple pour les classes défavorisées) à l'investissement dans des *compétences* formelles au début des années 1960 s'est déplacée, au début du siècle suivant, vers une préoccupation concernant “l'obsolescence des *compétences*” (*ibid.*, 7) de ceux qui les ont déjà acquises. Ceci est lié à une deuxième modification rhétorique (qui ne peut être lue qu'entre les lignes) adaptée aux circonstances du capitalisme américain contemporain: les logiques de mobilité. Bien qu'elle ne soit pas écrite avec ce nom, la mobilité est un principe de base du tableau social dessiné par le capital humain. D'une part, les théories du capital humain sont des théories de la mobilité verticale, entre les classes et les générations de classes: “The old adage of «from shirtsleeves to shirtsleeves in three generations» is no myth; earnings of grandsons and grandparents are hardly related. Apparently the opportunities provided by a modern

³³⁷ Dès les années 1970: cf. Russell Rumberger, «The Rising Incidence of Overeducation in the U.S. Labour Market» (1981).

economy, along with extensive public support of education, enables the majority of those who come from lower income backgrounds to do reasonably well in the labor market” (Becker 1992, 90). D’autre part, il existe des théories de la mobilité horizontale. Tout d’abord, la mobilité du travailleur qualifié entre les emplois au sein d’une même entreprise (“Après quelques années de changements fréquents d’emploi, la plupart des travailleurs s’installent et restent longtemps dans la même entreprise. Les travailleurs et leurs employeurs se lient en grande partie grâce à l’apprentissage et à la formation sur le lieu de travail. Il n’est donc pas surprenant que les changements d’emploi soient fréquents chez les travailleurs non qualifiés et peu fréquents chez les travailleurs qualifiés (*ibid.*, 89). Deuxièmement, la mobilité des travailleurs qualifiés entre les entreprises³³⁸ (mais au sein d’un même secteur). A cette différence de mobilité intra et inter-entreprises se réfère la distinction entre un capital humain “spécifique”, difficilement utilisable par d’autres entreprises concurrentes, et un capital humain “général” dont les rendements potentiels sont transversaux à plusieurs entreprises et (donc) dont les coûts de financement doivent être supportés par le travailleur —le corrélat argumentative du travail non rémunéré des boursières et du système des stages non rémunérés (Becker 1962, 13 et ss.)—. Pourtant, à côté de ce discours dont l’objet est la classe moyenne qualifiée, il existe aussi un récit sur la mobilité forcée du capital humain. Entre les pays, dans le cas du discours sur la migration comme investissement, et aussi entre les secteurs, comme le montre le discours sur l’obsolescence des compétences. Au coeur des deux, il y a, là encore, un contexte social adaptable au capital humain. Selon la lecture que nous entendons proposer, la valorisation de l’anticipation (qui est en soi une compétence³³⁹) et la flexibilisation des stratégies d’investissement ne sont que l’envers discursif d’un contexte dans lequel l’anticipation et la flexibilisation des stratégies de travail sont une demande sociale³⁴⁰. En ce sens, le mouvement est un investissement qui exprime un besoin. C’est aussi

³³⁸ Cf. Pennings; Wezel (2007), *Human Capital, Inter-Firm Mobility and Organizational Evolution*.

³³⁹ “La capacité à anticiper les utilités futures n’est pas rigide, bien qu’elle ait probablement une composante biologique”, mais aussi: “les gens changent le poids qu’ils attachent aux utilités futures en consacrant plus de temps, d’efforts et de biens à la création d’un capital personnel qui les aide à mieux imaginer l’avenir” (Becker 1996, 10-11), c’est qui est une nouveauté dans l’analyse de Becker car ça inclut un espace de construction et préparation (c’est-à-dire le temps comme espace à travailler, et l’anticipation comme activité à laquelle on peut ou doit se préparer et dans laquelle on peut ou doit s’améliorer). En d’autres termes, l’anticipation de l’avenir est une “capacité” (*ibid.*, 11) ou une compétence. C’est pourquoi nous pouvons parler, entre autres, de “capital d’imagination” (*ibid.*, 11): “le poids qu’une personne accorde aux utilités futures dans la détermination des décisions présentes est affecté par la façon dont elle peut imaginer ce que seront les utilités futures” (*ibid.*, 10).

³⁴⁰ C’est le sens de la superbe lecture critique d’Arne Kellerman (2013) de l’utilisation du concept de “entrepreneur de sa force de travail” (*Arbeitskraftunternehmer*) par les sociologues allemands Hans Pongratz et Günter Voß, qui négligent le contexte des transformations sociales du système de socialisation capitaliste et la manière dont celles-ci “s’imposent à l’individu contemporain en tant que salarié doublement libre” (*op. cit.* 124): soumission du rapport à soi aux exigences de la valorisation de la valeur,

pourquoi, entre autres, le capital humain distingue les “individus plus orientés vers l’avenir” (Becker 1996, 11) et —cela va de soi— les individus statiques par rapport à l’avenir.

Comme au niveau contextuel, l’essence théorique du capital humain réside dans le temps. Le capital humain est le produit de la gestion du temps quotidien —réparti entre le travail et la consommation à l’intérieur et à l’extérieur du foyer— et du temps biographique —réparti entre la valorisation et la dépréciation du capital—. Et, à chacun de ces moments correspond une série de tâches. “Une quantité considérable de sommeil, de nourriture et même de jeu” sont des micro-investissements qui contribuent “indirectement au revenu” (Becker 1965, 503). En revanche, la mobilité interentreprises, la formation sur le lieu de travail et le capital éducatif sont des macro-investissements dont le rendement est direct: un salaire. Il y a donc une politique de “minimisation des coûts” (les foyers “produisent des marchandises en combinant la productions de biens et de temps selon les règles de *minimisation des coûts* de la théorie traditionnelle de la firme”: Becker 1965, 516) et “d’épargne” à côté d’une politique de “maximisation de la richesse” (Becker 1975a, 128; Becker 1964/1993, 5); une politique d’investissements quotidiens (section A) à côté d’une politique d’investissements biographiques (section B). Comme on peut l’intuitionner, cette distinction —qui est la distinction que nous explorons dans la Partie II— est une exigence de l’exposition. Encore une fois, tout cela fait partie du même mouvement: “l’interdépendance de plusieurs décisions des foyers: les décisions concernant l’offre de travail de la famille et les dépenses en temps et en biens dans une seule analyse de période de temps, et les décisions concernant le mariage, la taille de la famille, la participation à la vie active et les dépenses en biens et en investissements en capital humain dans une analyse de cycle de vie” (Becker; Michael 1973, 141).

Consommer, investir, travailler et migrer font partie d’une même action. Dans une certaine manière tout dépend de la même chose parce que tout dépend du sujet. (Pourtant, comme nous l’avons montré dans nos recherches, non seulement toute responsabilité sociale est une responsabilité subjective, mais l’objet de cette dernière est également le sujet. “L’anthropologie capitaliste”³⁴¹ du capital humain ne consiste pas à universaliser la condition subjective du capitaliste —“laborers have become capitalists”— mais à universaliser la

de la dématérialisation généralisée et, en général, de la lutte pour la survie et l’autoconservation dans un contexte de superfluité de la force de travail.

³⁴¹ Le concept est celui de Marx: “selon l’*anthropologie capitaliste*, l’âge de l’enfance s’est terminé à l’âge de 10 ans...”. Marx 2017, Livre I, 348.

condition subjective du capital —“not from a diffusion...”³⁴²—. Le discours social du capital humain ne se situe pas, paradoxalement, sur le pôle du sujet des actions économiques —être un entrepreneur, être un capitaliste— mais sur le pôle de l’objet —être une entreprise, être un capital— Il s’agit d’un repliement subjectif de l’objet de l’économie: la vie des sujets. C’est le passage de l’économie à l’économie subjective). Et ceci, encore une fois, exprime une idée de reproduction (ou de justice) d’époque. Ainsi, tout comme les conditions d’accès aux services (assurance maladie, dette universitaire, crédit bancaire) sont privatisées administrativement, la gestion de l’accès —et de la réussite ou de l’échec— aux services³⁴³ est privatisée subjectivement. Il en va de même pour le travail et les salaires (que nous présentons comme un cas d’une critique générale de la marchandisation des individus). Comme l’écrit Becker (1964/1993, 60), toute discussion sur le capital humain est une discussion “*from the point of view of workers*”. La responsabilité du travail n’est pas —pour le dire autrement— cosmologique, mais il tome sur le sujet. Par conséquent, au lieu d’un langage de structures, de mécanismes et de processus, il existe un langage des utilisations, des calculs, des investissements et des stratégies. Il n’y a pas, sensu stricto, de salaire (un reçu pour le travail), mais seulement du revenu (un reçu pour mon capital)³⁴⁴ ou du crédit³⁴⁵.

³⁴² Nous nous référons à la citation suivante, que nous avons déjà mentionnée en d’autres occasions: “Laborers have become capitalists not from a diffusion of the ownership of corporation stocks, as folklore would have it, but from the acquisition of knowledge and skills that have economic value” (Schultz, 1972, 6)

³⁴³ C’est, en quelque sorte, la lecture que fait Melinda Cooper (2017) des théories du capital humain et de la théorie beckerienne des foyers dans *Family Values*. Comme elle l’explique dans plusieurs sections du livre, la centralité du foyer pour le capital humain exprime une alliance avec l’idéologie conservatrice autour de la réhabilitation de la famille en tant qu’espace moral et économique en réponse à la crise (socio-économique) des États-Unis à l’époque. La meilleure façon de comprendre les effets discursifs (et pratiques) de cette alliance idéologique est précisément la *privatisation* de la responsabilité sociale: “...les néolibéraux exhortent sans cesse les individus à prendre en charge leur propre destin, et pourtant l’impératif de la *responsabilité personnelle* glisse inéluctablement vers celui de la *responsabilité familiale* lorsqu’il s’agit de administrer les inévitables problèmes de dépendance économique (la prise en charge des enfants, des handicapés, des personnes âgées, des chômeurs)” (*op. cit.* 71) Ainsi, à partir de 1970 et surtout au cours de la décennie suivante, le “*privatized keynesianism*” (*ibid.*, 137) est l’espace dans lequel l’universalisation du statut de l’entrepreneur aux individus peut être légitimée. Dans ce contexte, Cooper écrit que “toute la théorie de Becker sur l’investissement en capital humain (...) peut être lue comme une comparaison historique systématique des effets de l’investissement de l’État par rapport à l’investissement de la famille dans le bien-être des enfants” (*ibid.*, 59). Le corrélat idéologique de la privatisation du risque, des dépenses et du financement par le biais des politiques de crédit et d’endettement que Cooper étudie est, en ce sens, le corrélat du capital humain: “la résurgence de la famille comme vecteur essentiel de la distribution de la richesse et de *status*” (*ibid.*, 123).

³⁴⁴ Cf. comme représentation de ce double déplacement et de son universalisation (car quand nous disons “point de vue subjectif”, nous ne disons pas seulement comment le travailleur se voit, mais comment la société voit les travailleurs de ce même point de vue) la substitution quotidienne du concept de salaire à celui de revenu autour de conflits du travail actuels comme celui des *riders*: Calero (2019).

³⁴⁵ Comme l’écrit Vishmidt (2019, 11), “Labour’s identification with capital intensifies as credit rather than wages come to guarantee the necessities of life in times of plenty and austerity alike, suturing the interests of capital and labour closer together”. C’est précisément sur le contexte socio-économique de ce

En bref, l'ensemble du discours sur le capital humain est un processus discursif qui se construit à partir de processus non discursifs. C'est en cela qu'ils consistent toutes ses conditions (également celles de son succès et de son échec). Comme l'écrivent Stigler et Becker (1977, 25), le discours sur le capital humain "est une affirmation sur le monde, et non une proposition logique". Ou, en nos termes, une "affirmation" subjective de l'histoire du capitalisme américain tout au long du vingtième siècle. Paradoxalement, le discours sur le capital humain n'est possible qu'à partir du contexte qu'il —parfois— dissimule. Et ce n'est qu'à partir de ce contexte qu'il est possible de rendre "visibles" —pour paraphraser Schultz— non seulement les "effets externes" (la position d'un individu dans une économie) du capital humain mais aussi ses "effets internes"³⁴⁶ (la position d'un individu pour son économie). D'une certaine manière, ce format de lecture du capital humain exprime une limite, car il se limite à reconnaître qu'il parle du sujet et de la société de son temps. En d'autres termes, elle se limite à répéter la définition proposée par Marx (2007, Vol 1, 27) dans les *Grundrisse* sur la catégorie de catégorie: une expression des "manières d'être, des déterminations de l'existence, souvent des aspects" d'une "société donnée". De plus, dans un contexte où, comme on dit, il y a des semaines qui ressemblent à des décennies, peut-être que le discours que nous avons analysé est le texte d'un contexte qui a déjà été.

(con)texte discursif que Gerald Davis construit un tableau assez précis. À l'ère de la démocratisation du crédit et de l'actionariat par l'acquisition et la participation *forcée* à "portable pension plans, complex home mortgages, and investments in human capital and social capital", écrit Davis, "one could recognize the sophisticated investor by the ribbons running along the bottom of her laptop: Fidelity to track her 401(k), Zillow.com to monitor home prices in her neighborhood, US News to update the value of her college degree, and Facebook to assess the worth of her social capital (formerly known as 'friends')" (Davis 2009, 193)

³⁴⁶ La citation complète est la suivante: "Le capital humain n'est pas visible. Ce qui est observable, c'est l'effet du capital humain. Cet effet est de deux types généraux, à savoir interne et externe": Schultz 1993, 14)

Anexos

Anexo 1. La Escuela de Economía de Chicago (*Chicago School of Economics*)

Identificar y aislar una escuela de pensamiento económico —igual que ocurriría con cualquier otra disciplina teórica— es una tarea compleja. Si bien en algunos casos basta con un criterio para delimitar un grupo de autores, textos e ideas, en el caso de Chicago es importante tener presentes diversas fronteras epistemológicas, geográficas y políticas. En primer lugar, la escuela de economía de Chicago [*Chicago School of Economics*] debe identificarse con un grupo de economistas que, de una u otra manera —generalmente como profesores e investigadores— participaron activamente en el Departamento de Economía de la Universidad de Chicago, sobre todo a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial. Si bien es posible rastrear los orígenes de este grupo en una primera comunidad investigadora en la época de la Depresión económica, con figuras como Frank Knight, Jacob Viner o Henri Simons (lo que ha acabado por denominarse “primera generación”), es a partir de los años 1940 y 1950 cuando se alcanzan mayores niveles de formalización y homogeneidad teórica e ideológica, sobre todo a partir de figuras como Milton Friedman y Aaron Director (lo que ha acabado siendo la “segunda generación”) y, a partir de 1960, con figuras como Gary Becker, George Stigler o Ronald Coase (“tercera generación”). Aunque hay diferencias substanciales entre el primer grupo y las dos generaciones posteriores, la línea teórica que recorre Chicago permite vincularlos en base a una serie de marcos de sentido básicos:

1.

Una *herencia teórica* común: la tradición marginalista y, más en concreto, la doctrina «neoclásica»³⁴⁷ de Alfred Marshall.

En primer lugar [a], por economía marginalista (marginalismo o giro o revolución marginalista de la economía) hay que entender el cambio de enfoque en torno a las teorías del valor y el reconocimiento del concepto de utilidad marginal desarrollado por varios economistas (sobre todo Carl Menger, William Stanley Jevons y Léon Walras) en la década de 1870. Según esta nueva posición, el valor de una mercancía no viene determinado por su

³⁴⁷ Término cuya primera aparición se deba, seguramente, al artículo publicado por el economista americano Thorstein Veblen (1900): «The Preconceptions of Economic Science»

coste de producción —lo cual incluiría desde la dificultad en su producción hasta el tiempo material que «cuesta» producirla— sino por la valoración subjetiva de los agentes que la demandan o consumen. En este sentido, el valor, que coincide por lo general con el precio, es una representación del juicio subjetivo de un consumidor y expresa, en último término, la escasez del bien demandado. De ahí que, en último término, el valor sea equivalente al grado final de utilidad o utilidad marginal del bien en cuestión. Esto implica, asimismo, que el centro del análisis del valor resida en la distribución y no exactamente en la producción. Otro de los elementos relevantes de la tradición marginalista es la idea, sistematizada sobre todo por Léon Walras, de equilibrio económico general³⁴⁸. Por lo pronto, esta idea implica i) una comprensión del mercado como mecanismo que, necesariamente, iguala o equilibra la oferta y la demanda; ii) que los agentes económicos que participan en el mercado ajustan los precios a las cantidades de oferta y de demanda (i.e. las reequilibran); iii) que este equilibrio del mercado es un equilibrio general, es decir, que todas las partes que lo forman están interconectadas (Roncaglia 2018, 427-437).

Aún así, [b] la lectura marshalliana del equilibrio económico, que es la que aprenden y enseñan los economistas de Chicago desde los años 1920 y 1930, es diferente a la walrasiana en varios aspectos. Para Alfred Marshall, en primer lugar (i.), aunque hay equilibrio entre oferta y demanda, hay que reconocer especificaciones temporales del equilibrio, como el corto y el largo plazo (así como el muy corto y muy largo plazo). Es decir, (ii.) el equilibrio no es general, sino parcial (i.e. se analizan varios equilibrios parciales considerados independientemente los unos de los otros), por lo que, para hacerse cargo de la complejidad del mundo económico hay que atender a las cadenas causales cortas (Roncaglia 2018, 466-474). Además, es importante reconocer que la recepción de la teoría de Alfred Marshall —sobre todo de sus *Principles of economics* (1961a y 1961b)— en Chicago, cuya interpretación hegemónica o introducción (que no es sino, en palabras de Roncaglia, una “vulgata”: *ibid.*, 474) se debe sobre todo a Jacob Viner (Roncaglia 2018, 491), expresa esta noción marshalliana de equilibrio con curvas en forma de U que representan los costes medios y marginales como función de las cantidades producidas (de manera que al principio la curva de los costes es

³⁴⁸ Como anota Antoni Domènech (2009, 12), el caso de Léon Walras es —precisamente por ser el padre de los modelos matemáticos de equilibrio general— un caso especialmente paradigmático de las lecturas parciales en la historia del pensamiento económico. En su obra, como se encarga de recordar Domènech, la idea de equilibrio general responde a una construcción normativa y no, como se entiende habitualmente, a una descripción positiva. Tan es así que la consecución de tal equilibrio dependía para Walras de una serie de medidas económico-políticas coherentes con el ideario socialista que profesaba, como por ejemplo nacionalizar la banca y la tierra.

decreciente, más adelante la curva crece cuando se alcanza cierto nivel de producción de un bien y se reducen los rendimientos, siendo el punto de equilibrio del mercado o empresa analizada la base de la U, que representa los costes medios). Por lo demás, en ambas concepciones, la centralidad conceptual de un equilibrio entre oferta y demanda redefine — como sugiere Roncaglia 2018, 428— el problema de la economía como un problema de “asignación óptima de recursos escasos” y al agente económico como *homo oeconomicus* egoísta y maximizador.

2.

Dentro de esta herencia teórica común, la escuela de economía de Chicago aplica una *teoría económica* (un contenido y sobre todo un formato analítico) concreta: la teoría de (los) precios o *price theory*.

Si bien es difícil definir —más allá del análisis de sus aplicaciones— la teoría de precios como disciplina de la ciencia económica, esta consiste, por lo general, en el estudio de los precios asociados a un bien o un servicio en función del análisis de la oferta y la demanda. Es, por tanto, una teoría microeconómica cuyo presupuesto principal es el vínculo claro entre el precio y los movimientos (que, como vimos, tienden al equilibrio) de la oferta y la demanda de las mercancías objeto de estudio. En el caso de Chicago, la teoría de precios representa el núcleo del currículum docente de los cursos que se imparten en los departamentos de Economía y de Derecho al menos desde la década de 1920. A ella se dedica la célebre clase «Economics 301», cuyos contenidos imparten, año a año, las figuras más relevantes del grupo de economía y cuyo relevo generacional —de profesores a alumnos que luego serán profesores, actualizando y resumiendo, cada uno a su manera, la teoría de precios que ha aprendido en cursos anteriores— es transparente. Así, de los cursos impartidos en la primera generación por Jacob Viner (el cual, según Roncaglia, es en último término el responsable de la “interpretación de la teoría [de precios] de Marshall incorporada prácticamente en todos los manuales de economía del medio siglo siguiente y más allá”: 2019, 175) serán alumnos Milton Friedman y Aaron Director, quienes, a su vez, impartirán y publicarán sus propios cursos a partir de su incorporación al Departamento en 1946. Es el caso, asimismo, de George Stigler y Henri Simons o, más adelante, Alchian y Allen o el propio Gary Becker. Cada uno de ellos impartirá y publicará, entre las décadas de 1950 y 1970 su propio curso de *price theory* (cf. Emmett 2010, 2). Ahora bien, ¿en qué consiste exactamente el contenido de

los cursos? En «Economics 301» y «Economics 302» se enseña i) teoría de la determinación de precios desde el enfoque marshalliano del equilibrio parcial, ii) teoría de la distribución de la renta y del producto y iii) teoría del capital y teoría del equilibrio general (Hammond 2010, 7-8). Respecto a este esquema docente y su legado, los cursos de Milton Friedman son especialmente representativos (Roncaglia 2019, 176): análisis del equilibrio entre oferta y demanda en un mercado aislado, equilibrio de la empresa mediante elaboración de curvas de costes en forma de U y análisis del mercado de trabajo en base al equilibrio resultado de la equivalencia entre salario real y productividad marginal del trabajo.

En contraste con las otras dos escuelas norteamericanas de teoría de precios de la misma época, la Cowles Commission (cuyos representantes más destacados son Keneth Arrow y Gerard Debreu) y el MIT (donde destaca sin duda Paul Samuelson), la microeconomía de Chicago se presenta como una teoría con base empírica, aplicable y pragmática. Además de un contenido, se trata, sobre todo, de un enfoque (un *approach*) que permite resolver problemas «reales» de diverso tipo. Es el caso, por ejemplo, de los estudios empíricos sobre la distribución de los ingresos por profesiones que realizan Friedman y Kuznets (y respecto a los cuales la categoría de “ingreso permanente” [*permanent income*], que, como vimos, es un antecedente claro de las representaciones biográficas de los ciclos del capital humano, es su elemento central) o, en general, de los estudios estadísticos sobre curvas de demanda de diversos bienes o servicios (Hammond 2010, 10). Por lo demás, y como veremos en detalle en el *Anexo 2: Economía del trabajo (Labor Economics)*, uno de los principales campos de aplicación de la teoría de precios en Chicago es la economía del trabajo, un espacio epistemológico dominado hasta ese momento por el institucionalismo y el keynesianismo y analizado, a la vez, desde parámetros económicos, sociológicos y jurídicos.

3.

Una *filosofía política* más o menos homogénea, centrada en la defensa del libre mercado y del “orden competitivo” y donde las instituciones jurídicas (sobre todo las legislativas y ejecutivas) juegan un papel fundamental.

Este es, en cierta manera, el marco de sentido más representativo del Departamento de economía de Chicago, aquel que posibilita con más claridad una lectura de “escuela” o de

“paradigma”³⁴⁹ y aquel, a su vez, que permite reconocer su especificidad *neoliberal*. A fin de entender la economía política y la política económica de Chicago, es importante comenzar por un reconocimiento rápido de las relaciones de fuerzas teóricas e institucionales de la época, dentro y fuera de la universidad. Por un lado, hasta aproximadamente los años 1950 —por resumirlo muy brevemente— la economía dominante en el plano académico norteamericano es el institucionalismo, cuyo método analítico, centrado en el estudio de las estructuras económicas desde una perspectiva histórica y procesual, así como en el estudio de las relaciones entre Estado, mercado y sindicatos, determina a su vez sus recomendaciones políticas —defensa del intervencionismo, de la justicia social y del control político de las corporaciones—. Esta perspectiva domina también en el propio Departamento de Chicago que, hasta cierto punto, puede considerarse el lugar de nacimiento del paradigma institucionalista, con figuras como Thorstein Veblen, Walton Hamilton o J.M. Clark. Lo mismo ocurre, por otro lado, con la economía dominante en el plano más directamente político: el keynesianismo. Y lo hace, asimismo, en el departamento de economía de Chicago, que, hasta aproximadamente los años 1950, estaba dominado por la Cowles Commission o por figuras tan heterodoxas como Oskar Lange y cuya esencia fue unos años más tarde descrita directamente como “comunista” por Milton Friedman (Peck 2013, xxxi). A partir de entonces y hasta aproximadamente los años 1980, la corriente marginal que representa en su momento la teoría de precios y el neoliberalismo político de Chicago se convertirán en el paradigma económico hegemónico en el mundo académico y político norteamericano. Parte de este éxito está relacionado con la aplicación de un nuevo método económico (el de la *price theory*) a algunos de los espacios clásicos del institucionalismo americano, como el estudio de la ley y las instituciones jurídicas, la desigualdad y la discriminación el crimen (Rutherford 2010, 34). Es decir, a lo que Rutherford (*ibid.*, 36) llama “«neoclasicización» de los antiguos temas institucionalistas”. Aún así, antes de analizar esta estrategia de colonización o “imperialismo” económico, es importante recorrer la construcción (en absoluto homogénea)

³⁴⁹ Ya a principios de los 1960 se percibe como rasgo distintivo del “economista de Chicago” la simbiosis entre teoría económica y economía o filosofía política. Así, en una de las primeras reseñas que se refieren explícitamente a una «Escuela de Chicago», el economista Laurence Miller (1962, 65) escribe: “The Chicago School of Economics is noteworthy, first and foremost, for its advocacy of a private-enterprise economy and limited government. The School continues in the great tradition expounded by Locke, Mill and others. This statement offers little if any basis, however, for distinguishing the Chicago economist from many other economists. What does distinguish him from another economists are a number of closely related attributes: the polar position that he occupies among economists as an advocate of an individualistic market economy; the emphasis that he puts on the usefulness and relevance of neo-classical economic theory; the way in which he equates the actual and the ideal market; the way in which he sees and applies economics in and to every nook and cranny of life; and the emphasis that he puts on hypothesis-testing as a neglected element in the development of positive economics”.

de la filosofía política de Chicago. Podemos reconocer, por lo pronto, dos contextos o momentos representativos de esta configuración.

- En primer lugar, la publicación, en 1934, de lo que será la guía en términos de economía y filosofía políticas de la primera generación de economistas de Chicago: el *Positive Program for Laissez-Faire*, de Henri Simons. Se trata de un libro-manual con un objetivo teórico muy claro: diseñar un régimen jurídico dirigido a preservar (i.e. construir y reconstruir mediante leyes) la competencia entre empresas en un contexto tendente a la formación de monopolios. Entre las medidas propuestas destacan, sobre todo, “nacionalizar los límites legales a la publicidad” y “redefinir el criterio judicial relacionado con el tamaño máximo de la empresa según criterios competitivos” (Medema 2013, 163). Es decir, el diseño de un sistema “casi tan armonioso con el socialismo como con la empresa privada capitalista”, como anotó George Stigler (*ibid.*, 164).
- En segundo lugar, la puesta en marcha, desde mediados de 1940 hasta aproximadamente mediados de 1960, del denominado “Free Market Study/Project”, que constituye propiamente lo que hoy en día podemos reconocer como la escuela *neoliberal* de economía de Chicago (según el esquema cronológico que anotamos al principio, la denominada segunda generación)³⁵⁰. La historia de este programa comienza con el economista austríaco Friedrich Hayek, que, tras publicar *The Road to Serfdom* (1944), realiza una gira de presentación del libro por los Estados Unidos. Hayek, en aquel momento profesor de economía en la prestigiosa London School of Economics, contacta con el presidente del Volker Fund (la fundación anti-New Deal de la empresa homónima, dedicada a la distribución y construcción de muebles y ventanas), quien le encarga —de forma remunerada— un análisis extenso sobre la construcción de un orden empresarial competitivo. Parte de este proyecto se resume en una idea clara: publicar a su fin una versión americana de *Camino de servidumbre*. Para ello, Hayek se pone en contacto con Henri Simons, profesor en el departamento de economía de Chicago que, en paralelo al proyecto de la fundación Volker, se propone crear un Instituto de Economía basado en la defensa común —presente en una serie de economistas como Walter Lippman, Lionel Robbins, Th. Schultz, Frank Knight, Jacob Viner, George Stigler y el propio Hayek— del libre mercado y la no intervención del Estado. (Es importante anotar, siguiendo de nuevo a Van Horn;

³⁵⁰ Seguimos la narración de los hechos de Van Horn; Mirowski (2009, 140-167)

Mirowski 2009, la celebración y posterior consolidación, también en paralelo, de las célebres reuniones de la Mont Pèlerin Society, que servían de espacio de configuración transnacional de las ideas y los proyectos *neoliberales*, tanto a nivel teórico como político, y entre los que se encuentra el estudio-encargo de la Volker Fund que estamos comentando³⁵¹). A raíz de la inesperada y trágica muerte de Simons, será Aaron Director quien pasará a dirigir lo que finalmente se denominó el Free Market Project y su estudio (y publicación) asociado. Así describía Schultz en la época, en sus papeles personales, los objetivos del informe: “[el Estudio enfatizará] y explicará que el mercado libre es sistemático, racional, no caótico ni desordenado” (Van Horn; Mirowski 2009, 152). Por lo demás, tanto su propósito último como las motivaciones del encargo no se entienden si se pasa por alto el peculiar contexto del entramado empresarial-corporativo de la época en los Estados Unidos. Por lo general, “los políticos de la América de posguerra presumían no sólo de un Estado poderoso, sino también de una configuración de las corporaciones más importantes que hacía que sus competidores internacionales hubieran sido reducidos prácticamente a una sombra de lo que eran”. Así, “al promover la libertad, ellos [los actores detrás del proyecto] tenían como propósito principal garantizar la libertad de las corporaciones para que pudieran dirigir sus negocios como quisieran”. En resumen, “el Volker Fund forzó una reformulación del liberalismo clásico en el contexto americano coherente con su programa antisocialista en el marco de la Guerra Fría” (Van Horn; Mirowski 2009, 157-158). Finalmente, el proyecto financiado por Volker se reasigna a Milton Friedman, quien, en 1962, publica la versión americana del libro que Hayek había publicado casi dos décadas antes: *Capitalism and Freedom*.

Si algo tienen en común los proyectos y publicaciones que acabamos de mencionar es la defensa del mercado y de la competencia entre empresas que el primero facilita. “Orden competitivo” es, en cierta manera, la palabra clave del nuevo liberalismo de Chicago. Así figura, por ejemplo, en el título del primer panel de discusión de la Mont Pèlerin Society en 1947 —en el que participó Milton Friedman—, que sugiere una dicotomía con el régimen de gobierno mercantil del liberalismo clásico: «Free Enterprise or Competitive Order». Por

³⁵¹ En sus propias palabras, “the inauguration and establishment of the Chicago School constituted just one component of a much more elaborate transnational institutional project to reinvent liberalism that had some prospect of challenging the socialist doctrines ascendant in the immediate postwar period” (Van Horn; Mirowski 2009, 158)

lo demás, orden competitivo o orden de competencia sugiere siempre una propuesta de preservación o construcción que, como sugiere Hammond (2013, 42) está siempre centrada en la “disposición por parte del gobierno de un marco monetario que actúe bajo el imperio de la ley [*rule of law*] y que utilice medidas fiscales para reducir la desigualdad”. Así, como escribe el propio Friedman en 1955, “en una economía de mercado con empresas privadas como la nuestra, el papel principal de un gobierno es preservar las reglas del juego haciendo cumplir los contratos, previniendo la coerción y manteniendo la libertad de los mercados” (citado en: *ibid.*, 43). Es en torno a la defensa de esta representación del mercado y de las empresas que lo forman desde donde se puede entender una de las tareas principales del departamento de economía de Chicago desde al menos mediados de 1940, a saber, el análisis del marco *legal* que rodea (i.e. que impide o permite) a este régimen competitivo, así como el análisis de las medidas jurídicas concretas e idóneas para preservarlo. En definitiva, a diferencia del liberalismo clásico, se trata de realizar el capitalismo (y no de esperar a que, por sí mismo, éste se realice)³⁵².

Más allá de estos dos momentos «fundacionales», que sirven para reconocer la especificidad de Chicago respecto a otras universidades y concepciones de la economía política, es importante atender a las diferencias internas entre sus propias generaciones. Y no sólo por un interés de orden historiográfico, sino sobre todo porque permite comprender algunas de las identificaciones posteriores en torno al *neoliberalismo* como categoría de la crítica. Podemos recoger, a su vez, dos ejemplos paradigmáticos:

- En primer lugar, la diferencia de posturas entre la primera generación y la segunda generación en torno a la formación y gestión jurídico-política de los monopolios y de las concentraciones de poder empresarial. Si bien hasta los años 1950 la influencia de las posturas antitrust y antimonopolio de Jacob Viner o Henri Simons (posturas más cercanas a algunas corrientes del liberalismo clásico, que defiende la libertad de mercado como libertad de las empresas de competir entre ellas en base a las condiciones igualitarias que garantiza el primero³⁵³) dominan los análisis y las

³⁵² Este es, sin duda, el sentido del título de una de las primeras y más completas introducciones a la doctrina neoliberal en Francia: *Demain le capitalisme*, de Henri Lepage (1978), del que ya hemos hecho varios comentarios.

³⁵³ El monopolio es, en términos liberales, antidemocrático. En palabras de Simons: “el gran enemigo de la democracia es el monopolio, en todas sus formas: corporaciones gigantes, asociaciones comerciales y otras agencias para el control de precios, sindicatos —o, en general, la organización y concentración del poder en un sentido de clase... La existencia de competencia entre grandes grupos, por el contrario,

recomendaciones políticas de Chicago, con la consolidación y mediatización del grupo formado en torno al “Free Market Study”, las posiciones en torno a las concentraciones empresariales tomarán un carácter aliberal o neoliberal. Así, Friedman y Director realizarán diversos estudios de los que se concluye i) que no hay tantos monopolios como la mayoría de los economistas creen, ii) que no son tan dañinos para la economía de empresa y sobre todo iii) que en un contexto de competitividad natural *sin* intervención política del Estado, éstos tenderían a desaparecer (cfr. para las diferentes posturas acerca del monopolio: Van Horn 2013; 2009). Junto con esta defensa «anti-liberal» de los monopolios y las grandes corporaciones, son también interesantes las defensas, más o menos comunes en la segunda y tercera generación de economistas de Chicago, de las patentes (cfr. Van Horn; Klaes 2013).

- En segundo lugar, otro buen ejemplo de la *nueva* política económica de Chicago (o, lo que es lo mismo, del análisis de las relaciones entre el Estado y el mercado) en torno a mediados del siglo pasado —de nuevo: en contraste con la primera generación— son algunas de las posiciones de Theodore Schultz, que dirigió el Departamento de economía desde mediados de los 1940, en torno al desarrollo de la industria agrícola en los Estados Unidos. Como anotamos ya en la introducción a este autor al principio del Capítulo 2 («El discurso estadístico del capital humano»), Schultz dedicó gran parte de su carrera académica al análisis de la modernización económica en el sector de la agricultura, tanto en los Estados Unidos como en las economías —así denominadas— en desarrollo. Así, con el fin de alcanzar la eficiencia económica en el sector (es importante reconocer que el objetivo principal de sus estudios no es, como podría suponerse, la igualdad salarial, el bienestar o las condiciones laborales de los granjeros o, en resumen, la justicia social, sino, muy al contrario, controlar y elevar las cuotas de eficiencia en la producción y distribución de los productos agrícolas) una de las medidas propuestas por Schultz en un contexto de fuerte intervencionismo y planificación económicas por parte del Estado es —paradójicamente— el control de los precios. No se trata, argumenta Schultz, de oponerse *in toto* a la regulación, sino de organizarla de una manera específica. Así, frente a las políticas de intervención durante el New Deal, que —según el economista de Chicago— abordan el control de precios como un fin en sí mismo y no como un

protege a la comunidad en general y da una flexibilidad esencial a la economía” (citado en: Kaufman 2010, 132).

medio para el desarrollo económico (muy resumidamente, en los años 1930 se establece una igualación de los precios de venta al precio de venta de un periodo de producción agrícola previo —*parity and price support*—, es decir, por encima del precio de mercado del momento: Burnett 2013, 83), Schultz propone, por un lado, determinar (y garantizar a nivel institucional) los precios en función de una estimación global de los precios de la campaña productiva del siguiente año (*forward prices*) y, por otro lado, establecer una política de pagos compensatorios contracíclicos (*compensatory payments*, es decir, del pago de la diferencia de ingresos en un periodo de recesión económica respecto a los ingresos medios de un periodo de estabilidad) (*ibid.*, 84). Se trata, en definitiva, de «liberalizar» el mercado y la economía agrícolas mediante la intervención del Estado. Además de garantizar las condiciones de la competencia entre empresas y entre capitales, una política de subsidios directos y de control de precios permite también reducir el poder de los sindicatos y de las asociaciones agrícolas. Como anotó en 1945 el propio Schultz en una reunión del Committee for Economic Development —un think-tank de derechas centrado en la elaboración de políticas públicas que nace al calor del plan Marshall—, “we may need more government to give the farmer greater freedom” (Burnett 2013, 67).

4.

Una manera de *definir la ciencia* económica y, asociada a ella, una manera de *hacer* economía.

Al igual que ocurre con la filosofía política, en este punto es muy importante hacerse cargo no sólo de las diferencias de Chicago respecto a otras escuelas sino de sus diferencias internas. Las definiciones y concepciones de la economía como disciplina están muy presentes en el hacer (y en la evolución) de Chicago. Así, para Frank Knight —el economista más relevante, junto con Jacob Viner, de la primera generación— la ciencia económica consiste en el estudio de la organización social. Respecto a esta, el mercado (y no el individuo) es el principal espacio que la estructura (Medema 2013, 153). Para el caso de la segunda generación, la epistemología científica de Milton Friedman (plasmada, sobre todo, en el célebre capítulo introductorio del libro *Essays in Positive Economics*, publicado en 1953: «The Methodology of Positive Economics») representa un buen ejemplo. Por un lado, hay que distinguir entre economía positiva (“lo que es”) y economía normativa (“lo que debe ser”) (Friedman 1953, 4). La economía, tal y como la concibe Friedman, debe ser siempre positiva

y empírica y su alcance o validez como ciencia debe medirse por su capacidad predictiva. Además, esta capacidad de predicción relativiza la importancia del realismo o irrealismo de sus presupuestos (que es, dicho sea de paso, el principal objeto de las críticas a la economía positiva de Chicago). El cambio fundamental respecto a la epistemología de la ciencia económica en Chicago proviene de George Stigler y Gary Becker. A diferencia de Friedman, que limitaba los presupuestos praxeológicos de su método científico a un condicional —el omnipresente y omnicriticado “como si” [*as if*]—, la tercera generación de economistas de Chicago desarrolla la práctica totalidad de sus investigaciones en base a los presupuestos de la denominada “rational choice theory”. Según estos presupuestos (presentes ya, por ejemplo, en el libro publicado en 1942 por Stigler, *The Theory of Competitive Price* y de los cuales deriva curvas de demanda: Medema 2013, 157) el individuo, que es además el centro del análisis económico, es un agente maximizador del beneficio o la utilidad y un agente interesado o egoísta. Junto a estos tres principios (centralidad del individuo, comportamiento maximizador y “self-interest”), el rescate por parte de Gary Becker de la antigua definición de Lionel Robbins, según la cual “la economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos disponibles con usos alternativos” (citado por Becker 1976b, 3), determina una nueva concepción del método y de los objetos de análisis de la economía. Así, por un lado, en el centro de las investigaciones económicas de la tercera generación de Chicago no está el mercado como sistema o estructura socioeconómica sino más bien el individuo como agente racional (i.e. que busca maximizar la utilidad); igualmente, los contornos de esta misma investigación no son los contornos del mercado de trabajo o del mercado empresarial, sino los contornos de todo lo que implica una decisión económica individual. Esta diferencia de definiciones es, en fin, una diferencia de tareas analíticas que afecta tanto a la teoría de precios —“la teoría de la demanda era suficiente para explicar los *precios*; era necesario un marco behavioral más complejo para explicar las *decisiones*” (Medema 2013, 163)— como a los análisis políticos —por ejemplo, en relación con el desplazamiento analítico entre “el análisis de la influencia de los derechos en la organización y ejercicio económicos y el análisis del impacto de los derechos en el comportamiento jurídico de los individuos racionales” (*ibid.*, 172). Quizás una de las mejores maneras de reconocer este desplazamiento sea la definición que, en determinado momento, ofrece Theodore Schultz en el capítulo «Institutions and the Rising Economic Value of Man» (1971a, 249): “definiré una institución como una norma de comportamiento”.

Sin duda lo que mejor explica esta transición hacia una definición ampliada de economía con el comportamiento del individuo en el centro es el denominado —y en ocasiones autodenominado³⁵⁴— “imperialismo económico” [*economic imperialism*]. Por imperialismo económico debemos entender un principio metodológico (como veremos más adelante, no sólo —aunque fundamentalmente— teórico, sino también práctico o institucional) según el cual es posible explicar con modelos económicos (teoría de precios y teoría de la elección racional, sobre todo) una serie de campos sociales y disciplinares hasta el momento explicados por principios no económicos³⁵⁵. Bajo esta capacidad analítica están, de nuevo, los presupuestos epistemológicos que acabamos de comentar: instrumentalismo de la ciencia económica, ausencia de compromiso con el realismo de las premisas, definición de la economía como análisis de la gestión eficiente de los recursos escasos. Resumiendo mucho la idea, se trata de explicar mediante curvas de oferta y demanda, precios asociados y sobre todo decisiones individuales una serie de situaciones clásicamente explicables en términos políticos, sociológicos y jurídicos. Como sugiere Medema (2010b, 169), la lógica epistemológica subyacente es sencilla: la economía debe entenderse como una ciencia instrumental; la economía es, además, la ciencia que estudia las decisiones; en la medida en que las decisiones se toman en cualquier espacio, ¿por qué no explicar con modelos y lenguajes económicos *toda* toma de decisión? Así, las decisiones políticas y electorales (tanto de los electores como de los candidatos), las decisiones en el ámbito familiar (desde casarse a tener hijos), la discriminación racial, el crimen o la producción y ejecución de los códigos jurídicos, son reinterpretables como funciones económicas protagonizadas por agentes maximizadores de utilidad. A diferencia de la teoría de precios que reseñamos en anteriores apartados, donde se analiza la oferta y la demanda que tienen lugar en un mercado entendido como espacio principal de la distribución de recursos económicos, la teoría de la elección racional que subyace al imperialismo económico entiende que esa distribución ocurre también fuera del mercado. Aunque en este nuevo esquema el precio sigue siendo el elemento que determina los comportamientos económicos (los coordina y dirige), el precio opera también en instituciones no-mercantiles, por lo que suele tener la forma —como hemos visto al analizar la obra de Gary Becker— de “precios virtuales [*shadow price*]” (Kaufman 2010, 143). En el fondo, como escribe Becker (1976b, 5), la economía no se define

³⁵⁴ Stigler (1984): «Economics: The Imperial Science?».

³⁵⁵ Incluidos, evidentemente, los campos que caen bajo el paraguas analítico de las Teorías del Capital Humano. Como comenta Jacob Mincer (1958, 283), “the starting point of an economic analysis of personal income distribution must be an exploration of the implications of the theory of rational choice”.

por sus objetos, sino por su forma. Por lo demás, como puede intuirse, el desplazamiento del precio y el mercado a la elección y el individuo, moviliza una noción particular de individuo económico —el *homo oeconomicus* como modelo universal, que algunos autores como George Stigler identifican con la obra de Adam Smith, en el que ve un teórico del imperialismo económico en base a su concepción del “self-interest” como determinación básica de todo el comportamiento humano (Medema 2010a, 42 y ss)— y un presupuesto gnoseológico —el denominado individualismo metodológico, que autores como Mark Blaug han identificado como la “diferencia específica” (Toharia 2005b, 17) de Chicago y de los teóricos del capital humano.

Por lo demás, para comprender mejor el tránsito entre “un departamento en el que un grupo de investigadores estudiaban algunos aspectos de la vida económica” a uno que utiliza “un enfoque económico común para analizar *todos* los aspectos de la vida” (Emmett 2010, 3; cursiva nuestra), podemos tomar el caso del grupo denominado “Law and Economics”.

Las primeras incursiones del Departamento de economía de Chicago en el ámbito jurídico son de finales de la década de 1930. En aquella época, la Facultad de Derecho incluye en su currículum académico varios cursos de economía y contabilidad, para lo cual contrata a Henri Simons —economista de formación— como profesor asociado. Como sugiere el título de del curso que impartía Simons, «Economic analysis of public policy», el cruce entre la economía y los estudios jurídicos en esa época se reducían al análisis, en términos económicos, de las políticas públicas. Esta línea de investigación se consolida en la década siguiente, sobre todo a partir de los cursos de Aaron Director sobre los posibles ajustes y modificaciones jurídicas destinados a lograr un orden competitivo eficiente. En esta misma época, gran parte de los esfuerzos en la aplicación de la economía al estudio de la ley se centran en los análisis de las leyes antimonopolio y en el diseño de las leyes *antitrust* (respecto a las cuales Chicago ha sido siempre un referente). Otra figura importante de esta primera generación del grupo «Law and Economics» es Armen Alchian, del cual destacan sus estudios sobre derechos de propiedad. Por lo demás, la llegada de Ronald Coase a Chicago a mediados de 1960 representa un hito importante. Del economista británico son relevantes sobre todo sus análisis sobre la asignación y distribución eficaz —en términos económicos— de las “licencias de emisión”, así como su teoría del coste social, según la cual la elaboración de políticas públicas debe estar al servicio de la obtención del mayor valor económico posible (*value of output*) de la sociedad, limitada según Coase por la ineficacia del gobierno. Coase

analiza, por ejemplo, las instituciones legislativas y ejecutivas, así como la figura de los jueces y sus decisiones en materia económica. El objetivo de la investigación ya no es, por tanto, el análisis económico de las políticas económicas, sino más bien el análisis económico (en términos de eficiencia e ineficiencia económica) de los sistemas de producción de ley. Esta misma línea será continuada por dos figuras muy presentes en nuestra tesis doctoral: Richard Posner y Gary Becker. Al igual que Coase, ya no se trata de estudiar la interacción economía-ley, sino de aplicar la economía al estudio del comportamiento humano, tanto económico como no-económico (o, repitiendo el vocabulario de Becker: de mercado o de no-mercado) en el espacio jurídico. Así, como escribe Medema (2010b, 167), si bien hasta los años 1950 se hace “economía jurídica [*law economics*]”, a partir de la década de 1960 y 1970, lo que se hace es un “análisis económico de la ley [*economic analysis of the law*]”. El proceder de esta segunda generación de autores, entre los que destaca Gary Becker, puede resumirse de la siguiente manera:

“En primer lugar, en contraste con la habitual perspectiva legal que observa a los individuos como agentes razonables que se comportan de acuerdo a las normas y costumbres de la sociedad, tal y como se refleja en el cuerpo jurídico, el enfoque económico identifica a los gentes como maximizadores racionales de sus satisfacciones. En segundo lugar, las normas legales se analizan [are viewed] como precios dados que los individuos asumen y utilizan a la hora de calcular su utilidad —o al dar una respuesta económicamente maximizadora a estas normas legales. Los cambios en las normas legales operan, entonces, como cambios en las restricciones a la maximización de los individuos, lo cual afecta asimismo al comportamiento individual. Una de las implicaciones de estos dos primeros puntos es que, así como el enfoque tradicional al estudio de la ley considera tanto su incumplimiento como a los sujetos que la incumplen no razonables, el enfoque económico entiende que quienes la cumplen y quienes la incumplen son ambos racionales —explicando la diferencia entre ambos grupos por las diferentes restricciones bajo las cuales maximizan su utilidad. Por último, la evaluación de las normas legales descansa sobre el *factum* de la eficiencia de los productos generados por estas normas, en contraste con el criterio de ‘justicia’ o ‘equidad’ que subyace al planteamiento tradicional” (Medema 2010b, 168)

Como sugerimos unas líneas más arriba, parte del imperialismo económico de la Escuela de Chicago es también práctico. Las conexiones institucionales y los brazos político-económicos de Chicago son, además de muy variados, otra de sus señas de identidad³⁵⁶. Vale la pena, en este sentido, reseñar algunos de estos elementos. En primer lugar, el Departamento de Economía y sus proyectos asociados no se entienden sin las corporaciones

³⁵⁶ Tarea que se debe sobre todo a George Stigler, que llega a Chicago en 1958 para dirigir la Graduate School of Business y desde donde —como escribe Nik-Khah (2013, 117)— se convertirá en el principal “empire builder” de la escuela de Chicago a nivel institucional.

americanas. Tanto las que hay (económicamente) detrás, como las que hay (políticamente) delante. Gran parte de la financiación privada (sobre todo de la Rockefeller Foundation y el Volker Fund) se traduce en informes dirigidos a influir política e institucionalmente en favor del entramado corporativo americano. Como escribe Plehwe (2009a, 29), “Chicago se convirtió en el escenario clave de la construcción de una alianza duradera entre los intelectuales neoliberales y la oposición corporativa al New Deal”. En segundo lugar, es importante entender el entramado institucional interno al propio Departamento, dirigido sobre todo a favorecer la difusión de sus investigaciones y a la formación de investigadores. En este ámbito es importante reseñar la multiplicidad de centros de estudio y sobre todo los *workshops*, grupos de trabajo o talleres que representan la célula básica de enseñanza. Como es habitual recordar, se trata de un Departamento que, entre 1969 y 2009 ha recibido un tercio de los Premios Nóbel en Economía. En tercer lugar, parte de la estructura institucional de Chicago se dirige a afianzar sus vínculos externos con instituciones de otros ámbitos con un objetivo más o menos claro: la implicación directa en la asesoría o elaboración de políticas de gobierno. Cabe destacar, respecto a este punto, la implicación directa de Milton Friedman en el diseño económico del régimen de Pinochet (cf. Fischer 2009), en su participación en el Economic Advisory Group del gobierno de Richard Nixon o en el Economic Policy Coordinating Committee de Ronald Reagan —al que terminó criticando fuertemente³⁵⁷— y, sobre todo, la influencia política del monetarismo (una apuesta por la expansión monetaria o “monetary contraction” frente a las políticas monetarias basadas en la “real-bills doctrine”, que fundamenta la emisión de notas en el aval o respaldo de bienes reales; la expansión monetarista, defendida sobre todo por Friedman a partir de los años 1950, busca la estabilidad macroeconómica a partir de la oferta constante de dinero y no a partir de ajustes fiscales: Laidler 2010, 74-77) en diversos contextos históricos y políticos. Acerca de esto último, cabe destacar la influencia directa sobre las medidas antiinflacionistas de los gobiernos de Reagan y Margaret Thatcher.

Es también interesante anotar, a modo de conclusión, que la proyección económica sobre terrenos académicos (la antropología, la psicología, el derecho, la sociología) y objetos (el

³⁵⁷ Como escribe Hammond (2013, 48) “Friedman focused mostly on policies, sometimes on policy makers, relatively little on politics, but hardly ever on political parties. A recurring theme of his articles was that politics was too often the enemy of good policy, for Democrats and Republicans”. Aún así, tanto Friedman como sus discípulos y, en general, los economistas del Departamento de economía de Chicago eran ideológicamente conservadores (tanto, dicho sea de paso, como para que el que fuera su Presidente, Robert Hutchins, se refiriera a éste como el “departamento de economía más conservador del mundo”: citado en Peck 2013, xxxii)

sujeto, la ley, la sociedad) ajenos que define al imperialismo de Chicago y que es, seguramente, su principal seña de identidad, reproduce —en la teoría— uno de los rasgos característicos de la denominada “razón neoliberal”. Así lo leyó, precisamente, Michel Foucault, al contraponer el “análisis economicista de lo no económico” (2009, 241) como la apuesta teórica particular del neoliberalismo frente a un liberalismo clásico donde “la economía no puede ser la racionalidad gubernamental” (*ibid.*, 270-285). En esta línea, y ya sea bajo la forma empresa, bajo la forma mercado o bajo la forma capital, la economización y la monetarización se presentan como *prácticas* fundamentales para comprender la sociedad desde (y para) la que Chicago escribe.

Anexo 2. La Economía del Trabajo (*Labor Economics*)

Por “economía del trabajo” o “*labor economics*” no debe entenderse el conjunto de referencias que, históricamente, la ciencia económica ha realizado sobre diversos aspectos del mundo laboral, sino más bien una subdisciplina particular de esta ciencia (i.e. a un corpus de lenguajes, preguntas y métodos más o menos sistematizados) que se desarrolla, aproximadamente, desde principios del siglo XX. Para entender su constitución y su evolución a lo largo del tiempo, así como el papel que en ellas jugaron las Teorías del Capital Humano, es importante atender, sobre todo, a la división entre el proceder clásico institucionalista (Epígrafe 1), que dominará hasta aproximadamente 1950, y el proceder neoclásico³⁵⁸ o “analítico”³⁵⁹ (Epígrafe 2), que es el hegemónico desde 1960 hasta la actualidad. Por último, es importante reconocer —sobre todo de cara al CH y su lectura acerca de los mercados de trabajo— las diferencias concretas en el tratamiento de los mercados de trabajo (Epígrafe 3: Mercados clásicos, mercados neoclásicos y mercados neo-neoclásicos).

1.

Comencemos por la lectura clásica o *institucionalista* de la economía del trabajo.

Como coinciden la mayoría de las revisiones bibliográficas sobre el tema³⁶⁰, la economía del trabajo surge como disciplina autónoma en torno a la facultad de economía de la Universidad de Wisconsin a principios del siglo pasado. Más en concreto, en torno al libro publicado por los profesores Thomas Adams y Helen Sumner en 1905: *Labor Problems*. El propósito transversal a todo el libro es muy claro: se trata, por un lado, de identificar los problemas y desajustes del mundo del trabajo —sobre todo de los bajos salarios, de las jornadas laborales extensas y del trabajo infantil— y, por otro, proponer una serie de soluciones institucionales,

³⁵⁸ Por cuestiones de economía del lenguaje utilizaremos por ahora estos términos para designar, en primer lugar, la primera generación de economistas del trabajo (que, estrictamente, unen la tradición clásica con la neoclásica) y, en segundo lugar, a la segunda generación de economistas del trabajo (entre los que destaca la escuela de Chicago y los economistas del capital humano y que, estrictamente, deberían denominarse —como haremos en el tercer epígrafe— neo-neoclásicos).

³⁵⁹ “Analytic labor economics” es un concepto de Albert Rees (citado en: McNulty 1980, 192)

³⁶⁰ Cf. por ejemplo, McNulty (1980), *The Origins and Development of Labor Economics*; Boyer; Smith (2001) «The Development of the Neoclassical Tradition in Labor Economics»; Kaufman (2010) «Chicago and the Development of Twentieth Century Economics», que son algunas de las obras en las que se basa el presente epígrafe.

tales como la asociación en sindicatos, la legislación proteccionista y la gestión de RRHH adecuada (Kaufman 2010, 128). Como vimos en el anterior Anexo [1: *La Escuela de Economía de Chicago*], la perspectiva institucionalista de la economía centra sus análisis en las relaciones entre las diversas estructuras que componen el mundo económico: instituciones políticas, legislativas, sindicatos, empresas y trabajadores. En cierta manera, como recoge otro de los rótulos con los que se reconoce historiográficamente el institucionalismo de Wisconsin, se trata de un estudio de las relaciones industriales [*Industrial Relations*] que rodean los espacios laborales. Otro de los nombres importantes de esta corriente de la economía laboral es John R. Commons, cuyos textos hacen hincapié en la necesidad de estudiar la economía como proceso histórico y evolutivo, lo cual presupone un método de análisis inductivo a partir de investigaciones empíricas (en contraste con el uso de categorías abstractas como «mercado competitivo», del cual la tradición de Chicago derivará leyes universales aplicables a realidades diversas). Esta será, por lo demás, la perspectiva que dominará la economía del trabajo —al menos en Norteamérica— hasta aproximadamente los años 1950³⁶¹ y a la que, de una u otra manera, pueden adscribirse autores como John Dunlop, Richard Lester o Lloyd Reynolds (cf. Kaufman 2010).

2.

Pasemos ahora a la deriva *neoclásica* de la economía del trabajo.

Aunque el paradigma institucionalista gozará de buena salud hasta aproximadamente los años 1950, hay que remontarse a algunos debates de las dos décadas previas sobre el estatus analítico de los mercados de trabajo. Como acabamos de anotar, los economistas institucionalistas estudian los vínculos entre las instituciones y los elementos centrales del mercado laboral. Un buen ejemplo es el análisis de la influencia de los sindicatos (de su presencia, ausencia y tamaño) sobre los movimientos salariales y, en la misma línea, de la adecuación o inadecuación de las teorías clásicas del salario para hacerse cargo de su capacidad de interacción. Frente a esta perspectiva, hay dos libros que —nunca de manera frontal— cuestionan los espacios analizados y redirigen la atención a objetos y métodos

³⁶¹ Vale la pena recordar, como muestra de la homogeneidad del programa institucionalista en esta época, la anécdota que cuenta Jacob Mincer —considerado uno de los padres de la economía del trabajo neoclásica— en una entrevista a cargo de Pedro Teixeira (2006, 10): “When I got to Chicago I was advised to attend the Labor Workshop led by Gregg Lewis. [He] told me that I was a labor economist, which sounded like an insult to me (...) It was well known that what people were talking in labor economics was institutional, sociological, all things but economics”.

propios de otros campos de la economía. En primer lugar, el libro de John R. Hicks, *The Theory of Wages* (1932). En segundo lugar, el libro homónimo de Paul H. Douglas, *Theory of Wages* (1934). Este último es, junto con Harry Millis, el representante en economía laboral de la facultad de economía Chicago en la época. Su posición, más o menos común, se entiende con perspectiva. En primer lugar, ambos textos representan un intento de explicación desde la teoría marginalista de algunas tendencias de largo alcance del espacio laboral. En segundo lugar —y esto es importante respecto a los desarrollos neoclásicos posteriores, sobre todo en torno a Chicago—, el irrealismo de sus premisas impide que la teoría se haga cargo de procesos de corto alcance. Así, por ejemplo, el marginalismo no da cuenta del hecho de que el mercado de trabajo es un mercado imperfecto o de que existe una desigualdad o una asimetría estructural entre trabajador y empresario en estos espacios (Kaufman 2010, 131-132). Esta insuficiencia del marginalismo neoclásico respecto al análisis de los mercados de trabajo es, hasta aproximadamente los años 1950, una posición de consenso en la academia. En general, “la perspectiva habitual —escribe Kaufman (2010, 133)— era que los mercados de trabajo eran los mercados que más se distanciaban tanto a nivel estructural como comportamental del ideal competitivo”.

Frente a este presupuesto, defendido por los teóricos de la competencia imperfecta (como Edward Chamberlain o Joan Robinson) y también por el análisis macroeconómico de Keynes, algunos economistas de Chicago (sobre todo Milton Friedman, Georg Stigler y Gregg Lewis) comienzan a aplicar la metodología y las categorías de la teoría de precios al análisis del salario y de la renta. Así, se introduce la teoría competitiva de los precios, los análisis de la demanda y la oferta de trabajo en entornos equilibrados y de competencia perfecta; se establece una crítica a la supuesta asimetría natural del intercambio, así como al establecimiento de un salario mínimo cuya finalidad sea aumentar el empleo; se critica, asimismo, el control de precios y se propone, a cambio, un impuesto negativo sobre la renta (Stigler-Friedman).

Reproduciendo algunos de los elementos-clave que reseñamos en el Anexo anterior, la perspectiva neoclásica de Chicago se centra en una institución —el mercado de trabajo—, en un problema —cómo se determinan y distribuyen los salarios—, y en un modelo de resolución —la proyección de curvas de oferta y demanda marshallianas para determinarlos, lo cual presupone la equivalencia entre salario y producto marginal y el equilibrio del mercado. Asimismo, se echa mano de categorías y explicaciones centradas en el

comportamiento individual (en general, como sujeto decisor, tal y como ocurre en el artículo clásico de Simon Rottenberg de 1956: «On choice in labor markets» y también, por ejemplo, en los estudios sobre dispersión salarial donde la información es una mercancía que ayuda o perjudica —en función de su conducta económica— al individuo en sus intereses económico-laborales: Kaufman 2010, 136). Como veremos con más detalle en el siguiente epígrafe, analizar los mercados laborales como mercados de precios competitivos semiperfectos (el fundamento de la teoría de precios neoclásica de Chicago) implica, por lo pronto, i) que el mercado de trabajo no funciona en base a normas propias, ii) que la ciencia económica que lo analiza —la economía del trabajo— no es sino una disciplina más del análisis marginal estándar³⁶². Esto implica, en general, un desplazamiento no sólo del tipo de preguntas y categorías que se hace la economía del trabajo, sino también un cambio de sus objetos de estudio. Como escribe Paul McNulty (1980, 84) en el clásico *The Origins and Development of Labor Economics*, “el énfasis del economista pasó de la oferta de trabajo (...) a la demanda de trabajo como función de oferta de la demanda del producto [*supply function of product demand*]. El economista transitó de un análisis general centrado en la cuestión de los límites salariales en bruto a un análisis microeconómico de equilibrios parciales centrado en la demanda empresarial e industrial”. Así, por ejemplo, en lugar de analizar la influencia de una huelga sobre las cuantías salariales de un sector productivo determinado (un estudio-tipo de la perspectiva institucionalista), se estiman los «costs of disagreement» (Hicks; en: McNulty 1980, 179) que una huelga representa respecto al cálculo utilitarista que define el comportamiento económico de los individuos. Como sugieren Boyer y Smith (2001, 210), un rasgo característico de la economía del trabajo neoclásica es precisamente *buscar* representaciones del equilibrio y del comportamiento maximizador. Este *modus operandi* puede percibirse claramente en los análisis neoclásicos sobre el desempleo, el cual se (re)interpreta como una decisión voluntaria y un “factum del equilibrio” (Stigler) o, en general, como algo sujeto a “elección” (Armen Alchian, Dale Mortensen o J.J. McCall en la década de los 1970, por ejemplo).

De entre los “revisionistas neoclásicos” (*ibid.*, 205) que continúan la transformación iniciada por Hicks y Douglas y consolidan esta perspectiva, debemos mencionar a Gregg Lewis y George Stigler a Melvin Reder y a los teóricos del capital humano Jacob Mincer y Gary Becker. Caben destacar los estudios de Lewis sobre la reducción progresiva de las horas de

³⁶² En palabras del economista del trabajo Clark Kerr, “all that needed to be known about labor economics was already known, since it was a sub-branch of standard marginal analysis applied to nearly perfect labor markets with few special characteristics” (citado en Boyer; Smith 2001, 203)

trabajo, donde la “demanda de ocio [*demand for leisure*] se trata como un bien de consumo” (*ibid.*, 208); los estudios de Stigler sobre la búsqueda de trabajo y la información como mercancía económica, según la cual la búsqueda se detiene cuando los posibles rendimientos igualan los costes que implica la información empleada para ello; los estudios de Reder sobre los “efectos de ingresos” y “efectos de sustitución” asociados al aumento de los salarios; los trabajos de Becker y Mincer sobre diferencias salariales, fertilidad y uso del tiempo que analizamos en los capítulos 2.1.2 y 2.1.3 de nuestra tesis doctoral; y, en general, los análisis sobre gestión de los recursos humanos, sobre comportamiento empresarial y comportamiento de los empleados, sobre distribución de la renta o sobre la influencia negativa de los sindicatos en el equilibrio del mercado laboral (cf. Kaufman 2010, 137-139). Por lo demás, el dominio en el mundo académico de la economía del trabajo que desarrolla Chicago se consolida en la década de 1980. Tan es así que, como sugiere Kaufman (2010, 139), “después de 1985, la forma de hacer economía del trabajo de la Escuela de Chicago fue tan ampliamente aceptada e imitada que su enfoque se convirtió en sinónimo de la economía del trabajo misma” (y, a su vez, la perspectiva institucionalista sobre estos mismos temas se identifica con un campo de estudio independiente: la *Industrial Relations Economics*).

Como hemos sugerido unas líneas más arriba, la nueva microeconomía del trabajo neoclásica representa, antes que nada, una nueva manera de comprender el mercado de trabajo. Por su centralidad respecto al desarrollo de esta subdisciplina y, sobre todo, por su centralidad respecto al desarrollo y comprensión de las Teorías del Capital Humano, en el siguiente epígrafe nos detendremos en las distintas concepciones y tratamientos del mercado laboral.

3.

Pasemos entonces a la distinción entre *mercados clásicos*, *mercados neoclásicos* y *mercados neo-neoclásicos*³⁶³.

Resumamos brevemente la diferencia principal entre estas lecturas. Por un lado, en la concepción clásica —hasta aproximadamente finales del siglo XIX— y en la concepción

³⁶³ Como sugerimos en la primera nota a este Anexo, por mercados clásicos nos referimos ahora a la concepción de la economía clásica previa al giro marginalista; por mercados neoclásicos nos referimos a la concepción, muy cercana a la anterior en este caso, marginalista, que incluye algunos elementos institucionalistas; *por mercados neo-neoclásicos nos referimos a la concepción de Chicago*, que es la concepción mainstream y que es la que, hasta ahora, hemos denominado neoclásica.

neoclásica o marginalista —desde finales del XIX hasta el dominio del paradigma de Chicago, aproximadamente a mediados del siglo XX—, un mercado de trabajo es, antes que nada, un espacio cuya estructura y cuyo análisis es *independiente* de la estructura del resto de mercados y del tipo de análisis que la ciencia económica reserva al resto de mercados. Por el contrario, la lectura neo-neoclásica o de Chicago, presupone que los mercados laborales reproducen la estructura (equilibrio, competitividad semiperfecta y sistema de precios) del resto de mercados y, en función de ello, abordan su estudio con *las mismas categorías* con las que estudian el resto de mercados. Así, aunque en ocasiones la historiografía económica tiende a marcar las diferencias entre el proceder clásico y el neoclásico, en el caso del análisis de los mercados de trabajo, la *ruptura* se sitúa entre las dos primeras concepciones y la concepción contemporánea. Por ello mismo, aunque comentaremos algunas diferencias entre la primera y la segunda lectura, nos centraremos en su carácter común (muy resumidamente: tanto la lectura clásica como la neoclásica analizan el mercado de trabajo como un espacio económico imperfecto, que responde a factores económicos exógenos y que se regula en base a normas que no aplican en otros campos) a fin de marcar la diferencia de la lectura de la escuela de Chicago.

Comencemos con algunos apuntes sobre la concepción clásica-neoclásica.

- En primer lugar, a nivel metodológico o epistemológico, ambas lecturas reconocen la complejidad y especificidad del mercado de trabajo. En esta línea, el realismo (de los presupuestos y de los resultados) se plantea como un objetivo teórico primario. Como vimos en el primer epígrafe, la vertiente institucionalista es un buen ejemplo post-clásico del análisis particular de los mercados de trabajo, pues presupone imperfecciones en la competencia y centra su atención, precisamente, en los contornos específicos al intercambio (organización social, relaciones industriales, papel de los sindicatos, asimetría de poder)³⁶⁴. Por lo general, la concepción clásica-

³⁶⁴ Como escribe críticamente Michael Piore en «The Importance of Human Capital Theory to Labor Economics —A Dissenting View» (que es el artículo de la conferencia que imparte en la reunión anual de la Industrial Relations Research Association en 1973, dedicada ese año al capital humano): “That synthesis which made it possible to live with a tremendous gap between keynesian macro and neoclassical micro economic theory was achieved, Duncan said, by pushing all the contradictions into the labor market. The labor market was the one market that was not neoclassical”. Y, respecto al papel que pueden jugar en ello las teorías del capital humano: “the attraction of human capital theory is that it brings the labor market back into the main body of neoclassical thought. The cost, however, is to completely destroy the neoclassical synthesis and to undermine professional acceptance of Keynesian economics” (Piore 1973, 258

neoclásica opone la idea de un mercado de trabajo limitado (en las cuantías salariales, en las condiciones del intercambio, en las posiciones) por circunstancias externas a la matemática económica a un sistema de precios estructuralmente ajeno en su funcionamiento al mundo sociológico.

- En segundo lugar, para ambas concepciones, el mercado de trabajo es un espacio formado por grupos de interés (en ocasiones reconocibles como clases sociales, pero no siempre). Además, en mayor o menor medida, este reconocimiento de partes enfrentadas en el intercambio implica el reconocimiento de una desigualdad estructural en este espacio. Es muy fácil encontrar este tipo de análisis en la obra de economistas clásicos como Adam Smith. Así, en su teoría del intercambio laboral, se reconoce un poder de negociación desigual, vinculado al salario; la idea de “contrato entre partes”; iii) la idea de intereses contrapuestos; iv) la idea de “disputa” o la necesidad de “forzar (a la otra parte)”; v) la idea de “acuerdo”; vi) la idea de “resistencia” en la negociación (Roncaglia 2018, 182). Es el caso, asimismo, de David Ricardo, cuya doctrina económica descansa sobre un análisis de las formas de distribución del capital entre clases sociales (*ibid.*, 258), sobre todo alrededor de la oposición entre renta (terratenientes) y beneficio (capitalistas-trabajo). Como anotan Bennetti y Cartelier (1999, 120), gran parte de la economía política como disciplina teórica (desde Smith hasta Marx) se reduce al estudio de las relaciones entre la sociedad moderna y sus miembros i) reduciendo el problema al mercado, que será el espacio de estudio principal y ii) privilegiando como herramienta analítica la teoría del intercambio. Del lado neoclásico, cabe mencionar los análisis de Alfred Marshall sobre la clase social en torno a los efectos que los diferentes empleos tienen sobre la vida sociológica y económica del sujeto; o sobre el vínculo entre clase y expectativas de futuro en el trabajo (una suerte de antesala crítica a las “tasas de descuento de los rendimientos futuros” de las TCH) (cf. Aspers 2010).
- En tercer lugar, las reglas del juego del mercado laboral —cuantías de los salarios, extensión de las jornadas laborales, etc.— se determinan, sobre todo, por factores exógenos.

En cualquier caso, el vínculo central entre ambas concepciones (que es el que nos interesa para comprender la diferencia respecto a Chicago) está relacionado con la especificidad, técnica (de contenido) y analítica (de forma) de los mercados de trabajo respecto a otros mercados. Así, por ejemplo, Marx (2017, Libro I, 624-625) puede escribir que analizar el

mercado de trabajo como un mercado de bienes es una “forma de mistificación”. O, asimismo, Alfred Marshall puede anotar que la venta de trabajo no es equivalente a la venta de bienes porque, entre otras cosas, “cuando una persona vende sus servicios, debe presentarse en el lugar donde los presta. Al vendedor de ladrillos no le importa nada si éstos se utilizarán para construir un palacio o un desagüe: pero a quien sí le importa es a quien vende su trabajo” (citado en: Hodgson 2014, 12). En definitiva, como escribe el economista Lloyd Reynolds en la introducción a *The Structure of Labor Markets* (1971, 2)

“A los economistas siempre les ha costado mucho integrar el trabajo en el esquema del mercado. Marshall, Pigou, Taussig y otros teóricos de relevancia vieron problemáticas algunas ‘peculiaridades’ del mercado de trabajo —el hecho de que el trabajador se vende a sí mismo con sus servicios, el hecho de que su inmediata necesidad financiera le puede situar en desventaja a la hora de negociar con sus empleadores, el hecho de que está influenciado por cuestiones no monetarias, el hecho de que posee un conocimiento limitado de las oportunidades alternativas y el hecho de que hay numerosas barreras objetivas al movimiento libre del trabajo”.

Alrededor de la década de 1950, esta visión del mercado laboral como un intercambio entre partes desiguales influido por factores exógenos comienza a ser fuertemente discutida. Así lo relata Kaufman (2010, 142):

“Durante la década de 1950, la perspectiva neo-institucional de los mercados de trabajo estaba en auge y (...) los economistas [institucionales] solían rechazar ampliamente cualquier explicación competitiva para la determinación de los salarios (al menos para el corto y el medio plazo). Una primera línea de críticas se dirigió a varias (supuestas) lagunas de la teoría de la productividad marginal, de la que ponían en cuestión la existencia de una curva de la demanda de trabajo descendiente bien definida. El segundo foco de las críticas se centró en que tampoco hay una curva de la oferta de trabajo bien definida debido a las diversas imperfecciones y determinantes institucionales (por ejemplo, movilidad reducida, horarios fijos, acuerdos sindicales) (...) Desde un punto de vista histórico, la restauración neoclásica de Chicago en el campo de la economía del trabajo se construyó, en primer lugar, a partir de la contracritica a la crítica institucionalista de la curva de demanda y, en segundo lugar, al ofrecer un teoría ‘acceptable’ de la oferta de trabajo”.

Se trata, por lo demás, de un diagnóstico común a los historiadores de la economía del trabajo en el siglo XX. Así, en palabras del economista Pedro Teixeira, especialista en Jacob Mincer y las Teorías del Capital Humano:

“La idea de que el mercado laboral era de un tipo particular se movilizó ampliamente en los debates de esta época [1950]. Por otro lado, estaban los que creían que el modelo neoclásico del mercado tenía que ser ajustado con el fin de dar cuenta de las

especificidades de esta mercancía [el trabajo] y del marco institucional que afectaba a las relaciones laborales. Por otro lado, estaban los que consideraban que esta dimensión institucional, así como el carácter no-económico de la denominada oferta y demanda de trabajo, implicaban una serie de limitaciones en el uso (neoclásico) de la teoría económica y de su eficacia explicativa. Así, se puso sobre la mesa la necesidad de un nuevo enfoque interdisciplinar que se hiciera cargo de las complejidades de este peculiar mercado” (2007, 86).

El éxito de la crítica de Chicago, que ya quedó demostrado en el epígrafe anterior, supuso — en este sentido— la progresiva identificación de los contenidos y las estructuras formales de los mercados laborales con los contenidos y las estructuras formales del resto de mercados de bienes y empresas. Igual que hicimos con la posición clásica-neoclásica, podemos resumir los aspectos básicos de este paradigma en tres puntos:

- En primer lugar, a nivel metodológico o epistemológico, se pone en valor la simplicidad del modelo y, asociada a ella, se identifica la predictibilidad como un objetivo teórico. Más en concreto, se busca reconocer “tendencias comportamentales sistemáticas” (Friedman; cf. Boyer; Smith 2001, 201), independientemente del realismo de las premisas. Igual que anotamos respecto al nivel general, las preguntas acerca del mercado de trabajo cambian. Interesan, por un lado, el comportamiento del empleador (sobre todo la equivalencia entre el pago del salario y el valor productivo marginal) y el comportamiento del empleado (sobre todo su papel colectivo en los sindicatos) (Teixeira 2007, 87-88). Como escribe Teixeira, se produce, por lo general, un “cambio metodológico que enfatiza los modelos generales de decisión individual, de cuantificación y metodología econométrica y de modelos que prioricen su poder predictivo por encima del realismo” (*ibid.*, 89).
- En segundo lugar, las partes reconocibles en el análisis neo-neoclásico del mercado de trabajo son, casi exclusivamente, los grupos que representan la oferta (empleados) y los que representan la demanda (empleadores). Esto, de entrada, no implica una desigualdad estructural, pues su objetivo es común y compartido: maximizar el beneficio. En cierta manera, la representación de las “partes” en curvas de oferta y de demanda implica su asimilación a un mercado abstracto donde no participan individuos. Igual que un mercado de bienes, el mercado de trabajo no solo asigna eficientemente los recursos, sino que distribuye justamente los ingresos de acuerdo con la productividad marginal de los factores de producción.

- En tercer lugar, respecto a las reglas del juego del intercambio, los factores del intercambio laboral están determinados por factores endógenos como la oferta, la demanda y sus precios asociados. Todos estos elementos conforman la idea de un equilibrio general, es decir, de la posibilidad de establecer un “precio de mercado”³⁶⁵. En el análisis de la oferta laboral (empleados), el mercado de trabajo se rige, igual que el resto de mercados, por un sistema de elección en base al precio (salario). En el caso de la demanda laboral (empleadores), el mercado de trabajo se rige, igual que el resto de mercados, por un sistema de elección en base al precio (costes). El mercado de trabajo es, por tanto, un espacio cuyas normas las escriben diversos criterios de decisión individuales (cf. para un desarrollo de esta idea, Toharia 2005b, 11 y ss). Junto con la crítica al irrealismo de las premisas, de aquí proviene la otra gran crítica desde el (neo)institucionalismo, que cuestiona la racionalidad de los individuos en estos contextos (sobre todo en relación con la información disponible) y la idea de preferencia salarial (pues el salario es un elemento en cuya determinación influyen variables externas). En definitiva, a diferencia de la lectura clásica-neoclásica, que presupone en los mercados de trabajo un régimen de asimetrías, contradicciones y causalidades *proprios* que es importante reconocer, el enfoque de Chicago equipara los mecanismos del mercado de trabajo al funcionamiento simétrico, perfecto (o cuyas pocas imperfecciones no impiden realizar predicciones económicas) e involuntario de esa enorme esfera sin rozamiento galileana que es el mercado neoclásico en equilibrio.

³⁶⁵ Así lo explican Boyer y Smith (2001, 210): “One fundamental tenet of basic price theory is that the forces of demand and supply drive all markets into market-clearing equilibrium. If a price is set above equilibrium, for example, supply will exceed demand, and the responses of profit-maximizing firms and utility-maximizing worker/consumers will eventually drive the price down toward equilibrium”.

Anexo 3. La dualidad de sentidos de la categoría «capital» y su aplicación a la categoría «capital humano».

En su acepción inmediata, “capital” hace referencia al dinero o a los activos transformables en dinero, al principio (aquello que se invierte) y al final (la parte reservada del beneficio que se reinvierte) de un ciclo económico. Pero, en su acepción académica, capital también es el conjunto de materiales empleados en un proceso productivo, es decir, el conjunto de medios (de producción) que incluyen la maquinaria y el equipamiento industrial y que son el producto de aquella inversión monetaria³⁶⁶. Esta ambigüedad es, en realidad, una ambigüedad de sentidos también *en* la ciencia económica, cuya aclaración es relevante para el estudio del capital humano como categoría de la economía política.

1.

En un artículo publicado en 1974 («Capital Controversies: Ancient and Modern»), el economista John Hicks llama la atención sobre este asunto. Preguntándose por las diferentes formas de medir el capital (por su volumen o por su valor), escribe lo siguiente: “Si lo que se trata de medir es el capital en cuanto a su volumen, capital es el conjunto de bienes físicos; pero si es en cuanto a su valor, no se trata de un bien físico. Es una suma de valores que pueden ser aceptablemente descritos como un fondo. Un fondo que puede estar incorporado en bienes físicos de diferentes maneras. Estos son los dos sentidos en los que el capital real debe ser distinguido” (Hicks 1974, 309). Es decir, un sentido del capital que lo identifica con un *stock* de bienes físicos, casi como en una “lista” o en un “inventario” y un sentido del capital que lo identifica con sus “valores monetarios” (*ibid.*, 308). Y esta distinción de significados (que surge de un interés por “historiar nuestros conceptos” y evitar dejarse llevar por “nuestra pasión por la cuantificación”: *ibid.*) permite distinguir entre concepciones “fondistas” y concepciones “materialistas” del capital (*ibid.*, 309). Clasificar unos y otros autores en una y otra concepción es más o menos fácil. Por lo general, los representantes de

³⁶⁶ Así expresaba el economista Alfred Mitchell-Innes a principios del siglo XX este “divorcio” de sentidos en la concepción del capital: “How complete the divorce is between the experience of daily life and the teaching of the economists can best be seen by reading, for example, Marhsall’s chapter on capital, with its complicated divisions into national capital, social capital, personal capital, etc. Every banker and every commercial man knows that there is only one kind of capital, and that is money. Every commercial and financial transaction is based on the truth of this proposition, every balance sheet is made out in this well-established fact. And yet every economist bases his teaching on the hypothesis that capital is not money” (citado en: Hodgson 2014, 1)

la economía clásica, influenciados en parte por las formas de comercio y de inversión preclásicas y en parte por los métodos de contabilidad de la época (en base a un modelo dual de *assets* y *liabilities*, activos y pasivos: Hicks 1974; Levy 2017) identifican el capital con el dinero acumulado que permite realizar una inversión. Por eso mismo, capital es aquí sinónimo de abstinencia o ahorro (respecto al consumo) acumulable e invertible. Por otro lado, a partir del desarrollo de la gran industria y, en paralelo, del giro neoclásico de la ciencia económica, capital se identifica con el conjunto de medios de producción físicos presentes en un proceso productivo. Ya no capital como fondo de dinero, sino capital como capital incorporado en las máquinas del capitalismo industrial. Es decir: capital como bien de capital y complemento físico de la producción. De entre los autores clásicos fondistas, Hicks reconoce sobre todo a Adam Smith y Marx, y entre los materialistas neoclásicos a Alfred Marshall y a Pigou. En un artículo reciente, el economista institucionalista e historiador de la economía Geoffrey Hodgson (2014), en cambio, identifica a Adam Smith como uno de los primeros teóricos materialistas del capital. Por lo general, las posiciones fondistas son las dominantes en la economía clásica (pues están próximas a las teorías fisiócratas del capital como “avance” para la producción, es decir, como fondo de salarios para pagar a los trabajadores) y las posiciones materialistas las dominantes en la economía neoclásica (pues, parafraseando a Levy, los modelos de equilibrio marginalistas son modelos “estáticos”, donde el capital es “un factor de producción físico que rinde un ingreso marginal” y en los cuales el dinero no es un factor necesario: Levy 2017, 10). También por lo general (Hicks 1974, 309), los análisis económicos centrados en la función de producción (como ya anotamos en su ocasión: la formalización del máximo de *outputs* en base a una serie de *inputs* representados en los factores productivos, incluido el capital) presuponen una noción materialista del capital y, a su vez, los análisis basados en fórmulas de la relación capital-producto (*capital-output ratio*), que miden el volumen de producto en base al capital invertido, presuponen una definición fondista. Aún así, también es fácil encontrar excepciones. Por ejemplo, la lectura fondista austriaca, presente en el propio Hicks, y, antes que él, en la teoría positiva del capital de Böhm-Bawerk, pero también en la concepción crediticia de Schumpeter (Levy 2017, 11). O las teorías de Sombart, Weber o Hobson donde, en resumen, el capital es “dinero o valor monetario realizable”, en palabras de Hodgson (2014, 8). O, incluso la presencia de definiciones materialistas ya en el siglo XVII³⁶⁷.

³⁶⁷ Por ejemplo, como recoge Levy (2017) el economista Frank Fetter (en un artículo de 1930) se refiere a un diccionario de 1611 para identificar la primera definición de capital como bien físico.

Respecto a estas distinciones y ambigüedades, se han dicho muchas cosas. Por ejemplo, que algunos autores identificados con una posición materialista neoclásica son en realidad también fondistas (Adam Smith o Marx, por ejemplo³⁶⁸); que el contenido semántico determina la forma de la medición y sus problemas asociados³⁶⁹; o que la diferencia de conceptos determina una diferencia de posiciones políticas³⁷⁰.

2.

Aún así, nuestro interés es más bien otro: en qué medida afecta esta dualidad de significados a la comprensión del capital humano. Cuando nos referimos al capital del capital humano, ¿nos referimos a un bien de capital físico o a un fondo acumulable? O, planteado más directamente: ¿es concebido el individuo como una forma de capital *porque* es un medio de producción o *porque* es un fondo monetario? ¿Es capital porque es un elemento más del proceso productivo o porque produce un interés? La cuestión no es superficial. En cierto modo, todas las referencias a este asunto en la literatura primaria (la de los autores clásicos del capital humano: Schultz, Mincer, Becker, Ben-Porath, Rosen) presuponen una identificación entre el capital humano y un medio de producción. En palabras de Schultz (1961a, 3) el capital humano es “una forma de capital, un medio de producción producido, el producto de la inversión”. Becker (1962, 37) anota algo parecido: el capital humano es un “recurso” de la producción porque, igual que los bienes de “capital físico”, las cantidades de sus rendimientos son proporcionales a las cantidades de su inversión. Los motivos de esta identificación son variados. En primer lugar, porque representa un factor más en la función de producción. En segundo lugar, porque es sustituible por otros factores productivos (con sus diferencias: el capital humano no es transferible, no puede heredarse generacionalmente ni transferirse entre territorios, por ejemplo). En tercer lugar, porque es ilíquido: no puede utilizarse como garantía o aval (*collateral*) para su propia financiación (por ejemplo, a la hora de pedir un préstamo para matricularse en una universidad), pues está incorporado en el individuo.

³⁶⁸ Como hemos sugerido ya, Adam Smith es para Hicks claramente fondista (igual que Ricardo y Marx) pero para Hodgson es claramente materialista. Respecto a Marx, la idea de capital constante y de capital circulante parecen hacer referencia al capital como medio de producción, mientras que la idea de capital fijo y variable hace referencia al fondo disponible para incorporar a esos medios como inversión.

³⁶⁹ Nos referimos a Joan Robinson y su análisis sobre las dificultades de medir el valor del capital como producto físico y, en general, a las controversias de Cambridge originadas a partir de sus publicaciones.

³⁷⁰ A partir también de Robinson (esta vez en la lectura que realiza Boldizzoni 2008, 166 y ss)

Parecería, por tanto, que la ambigüedad de significados en torno al capital se deshace en el caso del capital humano. Hay, aún así, dos factores que —a nuestro juicio— la conservan. Ambos son factores lógicos, pero tienen efectos sintácticos. Por un lado, el capital humano es (como sí se reconoce en toda la literatura primaria y secundaria) capital intangible. Es, por tanto, un medio de producción intangible. Un capital físico no físico. Un bien de capital desmaterializado. Por otro lado, capital humano es siempre una medida numérica representable en dinero. Aquello que produce en tanto que medio de producción: un rendimiento³⁷¹. Es más, esa es su razón de ser: el hecho de que, además de un objeto de la inversión, es su resultado. Esto último es además evidente porque el capital humano es reinvertible en la producción de capital humano. Como hemos sugerido en otra ocasión, el capital humano ya acumulado representa una variable en la producción futura de más capital humano. Es decir: capital humano es la habilidad y el rendimiento de la habilidad que, además, puede ser reinvertido. Es, por tanto, un medio de producción y un fondo monetario disponible, resultado e (potencial) inicio, efecto y (potencial) causa de la inversión. El capital humano expresa todo el ciclo económico: el del capital como medio en el que se invierte y el del capital como resultado que se reinvierte en ese medio. Y es así por su naturaleza (porque es un capital intangible, no material) y por su efecto de naturaleza (porque no produce cosas sino sólo rendimientos, generalmente bajo la forma salario).

Como hemos dicho, se trata de una evidencia lógica pero también sintáctica. Así, cuando se dice que capital humano es el “*stock* de habilidades” de un individuo o se habla de las “inversiones en capital humano”, el sentido que se moviliza es (sin duda) el del capital como medio de producción; pero cuando se hace referencia a los “aumentos” y a los “descensos”, a la “acumulación”, a la “apreciación” y a la “depreciación”, se están dando medidas (o expresiones) de un rendimiento, es decir, de un capital entendido como fondo monetario. La idea misma de “cantidad” asociada al capital humano es ya una muestra de esto. En el fondo, todo cálculo del capital humano es una medida de su valor. Y esta medida sólo puede ser monetaria, equivalente a una “tasa de rendimiento” (*rate of return*) y generalmente identificada con un salario. Capital humano es, en fin, el medio de producción que rinde un salario y el salario mismo. Aquello que rinde y *lo* que rinde. Recordemos la definición básica

³⁷¹ Recordemos el comentario de Schultz (1961a, 8): “...there is an alternative method for estimating human investment, namely by its yield rather by its cost. While any capability produced by human investment becomes part of the human agent and hence cannot be sold; it is nevertheless ‘in touch with the market place’ by affecting the wages and salaries the human agent can earn. The resulting increase in earnings is the yield on the investment”.

de capital humano: «el stock de habilidades y conocimiento productivo incorporados en los individuos». Pues bien, capital humano no es sólo ese *stock* (el objeto de la inversión, la habilidad o el espacio de adquisición de esa habilidad: la educación, por ejemplo) sino también el producto del stock. Es el objeto y el resultado de la inversión (que puede ser acumulado y reinvertible: no hay sólo “inversiones *en* capital humano”, sino “capital humano invertido *en*” otro capital humano —Becker 1964/1993, 110, 235 y 280, por ejemplo—; es el medio de producción y el capital disponible para incorporar a ese medio de producción).

En fin, cuando al decir capital humano se dice capital incorporado y poseído por un individuo, ese capital es, a la vez, un bien de capital (físico no físico) y un fondo de capital (acumulado y disponible). El capital humano es este sentido dual y ambiguo. Una propiedad y el rendimiento económico de esa propiedad. Es todo el ciclo. Y esto es lo que, además, le hace ser capitalista (pues posee el instrumento que produce rendimientos: es propietario de sí mismo). El individuo es, en fin, el capitalista y el capital que produce el capitalista. Es todo el proceso (de producción) del capital.

Anexo 4. Traducción: CAIRNCROSS, A. K. (1958) «Economic Schizophrenia». *Scottish Journal of Political Economy*

Los economistas se han acostumbrado a trazar una línea divisoria clara entre productores y consumidores. Cada uno se representa como una unidad de control de recursos que pretende maximizar los rendimientos (sobre esos recursos), ya sea en la forma del beneficio o de la utilidad. Beneficio y utilidad se aplican también claramente a cada una de estas unidades y ambas categorías se depuran todo lo posible de las discontinuidades e inconsistencias que hacen del comportamiento humano un espacio tan poco geométrico. A veces se ha introducido una dimensión temporal, pues las consideraciones de corto y de largo recorrido pueden entrar en conflicto; otras, se ha incluido una dimensión probabilística como un apoyo a las incertidumbres que suelen rodear al proceso de elección. Pero en los textos de los economistas modernos, los productores y los consumidores han jugado generalmente el papel de criaturas en un conjunto de ecuaciones; son la materia prima de un ordenador electrónico y no tanto las criaturas díscolas e impredecibles de la vida cotidiana.

Por otra parte, de estas dos marionetas fantasmales que habitan los manuales, es al productor a quien se le permite hacer más ruido con sus cadenas. Se trata de un personaje al que se le puede observar con una suspicacia legítima, ya sea porque puede salirse del guión y errar al maximizar cualquier elemento observable, ya sea porque su supuesta pasión por maximizar el beneficio podría expresar una suerte de tensión Hegeliana interna a la economía, pues obstruye y ayuda simultáneamente al progreso social. Al consumidor, por otro lado, se le exalta demasiado como para desnudarlo. En la medida en que es soberano, sus deseos son órdenes y aquí se acaba el asunto. Quizás el único aspecto del comportamiento del consumidor que parece despertar curiosidad y servir de material para la observación común es en relación con el ahorro y el gasto. El descubrimiento de que el ahorro está limitado por las ansias de distinción social respecto al vecino es un buen ejemplo de las pocas intrusiones de la sociología en el campo de la economía del consumo.

Ya se piense como productor o como consumidor, la anemia emocional del hombre económico ha sido objeto de una queja común contra la doctrina económica, especialmente por parte de quienes piensan que el dinero es un objeto inadecuado para la ambición humana. Por lo general, los economistas han respondido que ellos saben de qué va el tema, aunque sus lectores no lo tengan tan claro. Todo lo que han conseguido establecer es una abstracción

útil; por otro lado, han fallado estrepitosamente al no ver el peligro de esa abstracción. Si los productores son simplemente una cantidad desconocida en una ecuación compleja, pueden ser fácilmente reemplazados por otras cantidades desconocidas en una ecuación más simple. Si los consumidores son datos todopoderosos, pueden ser tratados como datos y ser despojados de su poder. Cuanto más se reduzca la operación maximizadora a un proceso matemático, más inadecuado (o, incluso, superfluo) parecerá el productor o el consumidor individual. O bien el proceso es automático y no requiere —por tanto— de ninguna habilidad gestora [*managerial skill*] o bien contiene tantas incógnitas que no es posible que una mente humana lidie exitosamente con ello.

Los economistas han abstraído de sus ecuaciones el esfuerzo de la planificación. Han eliminado del comportamiento económico el elemento de la gestión [*management*] y la administración que lleva incorporado, y se han visto obligados a reintroducirlo bajo la forma de la acción estatal. El comportamiento económico no consiste exclusivamente en responder a incentivos en materia de precios, en intercambiar esto por esto otro, o en la actividad orientada al mercado, sino que abarca mucho de lo que ocurre *dentro* de las empresas que producen y *dentro* de los hogares que consumen. En el mercado hay una antítesis evidente entre empresas y hogares; pero la antítesis desaparece cuando se observa a ambas como unidades administrativas. Si, siguiendo a Aristóteles, los economistas hubieran intentado entender primero las actividades del hogar para luego estudiar la empresa como un tipo especial de hogar, no habrían errado tanto. Más bien, habrían sido mucho más justos con la actividad a la que llamamos gestión empresarial [*management*].

Los economistas tampoco han sido justos, en la teoría de la demanda, con esos elementos de realismo que sí acostumbran a integrar en la teoría de la producción. Igual que hay economías internas y externas en el lado de la oferta, también un cambio en el consumo mismo afecta a las valoraciones de otros consumidores. El consumo es inevitablemente una actividad social y la elección tiene lugar bajo presiones sociales que interaccionan con el cambio económico. Es imposible dar un sentido a las actividades de una empresa si se la aísla de los mercados y las infraestructuras productivas sobre los que descansa; de la misma manera, es imposible dar un sentido a las actividades de un consumidor si se le aísla de las circunstancias del mercado que condicionan sus elecciones y los usos, hábitos y creencias que lo rodean. Las actividades del productor son tentativas; así son también —y en un sentido más profundo— las del consumidor. Cada nueva adquisición debe encajarse no sólo

en un patrón ya existente de consumo, sino en una nueva forma de vida. Hay una serie de costes generales en el lado de la demanda al menos tan prominentes como los que hay en el lado de la oferta. Los estragos que causan las discontinuidades e invisibilidades en la teoría del coste marginal son igualmente dañinos para la utilidad marginal.

La antítesis entre productores y consumidores también ha impedido que los economistas transmitan una imagen adecuada de la relación entre ambos. Si se establece un contraste fuerte entre empresas y hogares, y se considera que su producción [*output*] determina el nivel de vida, todo el proceso de maximización se distorsiona. Los economistas y sus lectores, conscientes de la profunda identidad entre producción y consumo, acaban identificando como la piedra de toque de una economía el volumen de su producción —muy habitualmente, el volumen de la producción *industrial* en exclusiva. Se burlan del costoso esfuerzo de márketing que busca adaptar la producción a los patrones de deseo del consumidor y rara vez se preguntan por los cambios correlativos en los hogares que determinan que un mayor flujo de bienes y servicios por parte de las empresas podría ofrecer un beneficio neto para la comunidad. Si se pudiera medir el consumo directamente, seguramente se acabaría observando una tendencia a la baja o, en cualquier caso, no más que una suave subida, mientras que los índices de producción disponibles (y sobre todo de la producción industrial) estarían —por comparación— aumentando abruptamente. La idea misma de intentar medir el consumo desde el lado del consumidor hará que muchos economistas la tachen de fantástica; y si bien esta tarea no podría llevarse a cabo con precisión, es extraordinario comprobar la poca atención que recibe este tema y cuán frecuente es observar indicadores totalmente inapropiados en algunos informes de comparativas internacionales. En la URSS, por ejemplo, no menos del 70% del producto de las manufacturas consiste en la producción de bienes: las oscilaciones del índice de la producción industrial no tienen por qué corresponder, por tanto, con las oscilaciones en el consumo de las manufacturas. Ni siquiera se presupone que el consumo vaya a reflejar algún día la enorme subida del producto industrial.

Si nos movemos de la U.R.S.S. a EE.UU. encontramos fenómenos algo diferentes. Sabemos con seguridad que una cuarta parte de la renta del país la representan los servicios no pagados que ofrecen las amas de casa en los hogares; sobre esta cuarta parte, los economistas han guardado básicamente silencio, y la mayoría ignoran la tendencia de los indicadores. También se nos dice que el trabajador americano tiene a su disposición un mayor *stock* de capital en su

casa que en la fábrica en la que trabaja. ¿Qué atención se le ha prestado a la acumulación de capital en este sector esencialmente privado? ¿No tiene acaso sentido observar el hogar medio americano como una pequeña fábrica, altamente equipada con instrumentos que ahorran trabajo y donde el ama de casa tiene una semana laboral muy larga y su marido una bastante más corta? Sin duda, los descansos para el té son más largos y hay más absentismo. Hay un intercambio de dinero que, aunque no se ajusta del todo a la concepción general del salario (excepto cuando los miembros más jóvenes de la familia exigen ciertos incentivos para cooperar), no es materialmente muy diferente de los pagos que tienen lugar en algunas granjas o —a veces— en la fábrica. Hay quejas por el salario, conflictos laborales e incluso, a veces, huelgas. El hogar-fábrica puede dirigirse eficiente o ineficientemente, y el margen que separa a la mejor de la peor es muy amplio. Cuando se necesita más potencia en la cocina o en el taller, aparece el problema familiar de la financiación para renovar el equipo, y si los ingresos del año pasado no llegan para la inversión, puede recurrirse al mercado de capital, que cuenta con un amplio sector especializado en financiar a los consumidores en lugar de a los productores.

¿Parece todo esto como traído por los pelos? Echemos un ojo entonces a las consecuencias prácticas del otro punto de vista. Si una fábrica necesita más capital y lo pide prestado, puede comprar equipamiento libre de impuestos, se le desgrava inicialmente o se le ofrecen incluso primas fiscales a la inversión, y es vitoreada por la opinión pública, por los sindicatos y por sus propios trabajadores. Se supone que su inversión aumentará el flujo de bienes para el consumo final. Pero dejemos que un individuo [*householder*] cortocircuite el proceso e invierta por su cuenta y veamos qué ocurre. Casi todos los bienes con los que puede renovar su equipo están sujetos a impuestos muy rígidos; si busca capital en otros espacios, se le ignora y se le dice que el país no puede permitirselo; y a cualquier entidad que pueda ayudarle a comprar a crédito se le alerta de su comportamiento antisocial. Al conjunto de fábricas dirigidas por los productores —los subcontratados, de hecho, por los hogares— se les dan todas las ventajas, mientras que al conjunto de fábricas que llamamos hogares —los contratistas mismos— se les echa de una patada por su iniciativa.

Los economistas siguen analizando la inversión como si fuera una actividad exclusiva de los productores. A veces reconocen —si bien a regañadientes— que las casas son una forma particularmente importante de inversión que no puede dejarse de lado en ningún estudio sobre la formación de capital. También reconocen la creciente importancia de otros bienes

más allá del patrimonio inmobiliario. Pero no está claro si aprecian cuán grande es la contribución de esos bienes a la formación de capital; el contraste entre el espacio que se le da a las inversiones en la maquinaria de los productores y el espacio dedicado a la maquinaria del consumidor es extremadamente asombroso y extremadamente injustificable. Ha llegado la hora de tratar las inversiones de los consumidores al mismo nivel que las inversiones de los productores, de medir su volumen, las fluctuaciones a las que están sujetas, las fuentes de su financiación, etcétera. No sabemos prácticamente nada acerca del declive del capital de los consumidores durante la guerra ni sobre su reconstrucción desde entonces. Sin un conocimiento de este tipo, ¿cómo podemos esperar saber qué rige actualmente los ahorros privados (superiores a lo que se invierte directamente en bienes)?

Pongamos otro ejemplo. Gran parte del tiempo de los hogares se ocupa en esas negociaciones con subcontratistas a las que llamamos ir de compras y en visitas a sus establecimientos que implican desplazarse. Cuando se desea aumentar la producción, como en tiempos de guerra, no hay nada más fácil que reducir el márketing que las empresas utilizan para que los hogares compren más fácilmente sus productos. A los consumidores se les puede privar de los servicios de entrega, se les puede obligar a hacer cola o a enfrentarse a la escasez de lo que quieren, militarizarlos y ofrecerles bienes estándar. Al mismo tiempo, la productividad se somete a un fuerte —aunque adulterado— crecimiento y a los consumidores, cuyas «necesidades básicas» se cumplen, se les asegura (a pesar de que haya una tremenda economía de mano de obra) que no estarán, «realmente», mucho peor. Desde este punto de vista, la productividad se maximiza alistando a todos los consumidores a un vasto ejército en el que el consumo se «racionaliza»; las economías que se asocian habitualmente con operaciones a gran escala se logran mediante la creación de unidades de consumo que se correspondan con las unidades de producción más amplias posibles. Pero si intentamos medir el consumo como lo mide el consumidor, llegaremos a otra conclusión. Debemos deducir de lo que obtiene todo lo que ya no obtiene; y el hecho de que no se pueda medir con exactitud no lo hace menos importante.

Reflexionar alrededor de este ejemplo muestra cuán enredadas están la producción y el consumo. Si pretendemos establecer qué es el consumo final tras borrar los esfuerzos e inconvenientes a los cuales se ha visto sometido el consumidor, estaremos persiguiendo una quimera. El consumidor no puede poner una frontera en su vida y a un lado situar el consumo y a otro la producción. Puede gustarle más o menos el esfuerzo de ir de compras;

puede no gustarle o no gustarle aún menos que se fuerce a toda la comunidad a comprar con más fuerza lo que quiere; o puede incluso gustarle, pero sólo cuando el esfuerzo de ir de compras no implique hacer cola. Puede que sea posible destacar algunos actos de consumo y considerarlos actos siempre placenteros pero que al mismo tiempo agoten los recursos limitados de la comunidad. Otras formas de comportamiento en el consumo pueden economizar los recursos de la comunidad y ser cualquier cosa menos placenteras. Pero gran parte de lo que hace el consumidor, en cualquier nivel de vida por encima de un mínimo, no encaja correctamente en ninguna de estas tres categorías.

Exactamente lo mismo ocurre con la producción. Nadie que odie cada minuto que pasa en el trabajo no hace el esfuerzo de buscar otro trabajo. Por otro lado, puede haber algunos que amen tanto su trabajo que lamentan cada minuto que pasan lejos de él. El hecho de que el «trabajo» se pague no implica necesariamente que sea menos satisfactorio que el trabajo que no se paga. En el acto de producir, un individuo no deja de ser un consumidor, de igual manera que en el acto de consumir no deja de ser un productor.

Esto nos retrotrae a una proposición anterior: que las actividades de la empresa tienen mucho en común con las actividades del hogar, y que los economistas acertarían algo más a la hora de analizar la primera si comenzaran por las segundas. La ilustración más obvia de esto aparece en relación con el comportamiento de los empresarios. Algunos economistas asumen que un empresario se propone maximizar sus beneficios; otros se centran en la utilidad marginal decreciente de los ingresos que esos beneficios le proporcionarían. La distinción correcta sea seguramente entre aquellos negocios donde el propietario mismo decide la escala y el tipo de operaciones que la empresa debería llevar a cabo y aquellos otros en que el propietario recoge los beneficios y no muestra más interés en el negocio. El primer tipo de propietario es exactamente como cualquier productor asalariado, excepto en relación con la satisfacción que deriva de poseer y dirigir un negocio; es un consumidor igual que un productor, libre de decidir si hará horas extras en la fábrica o en su jardín, libre de decidir si quiere aspirar a unos ingresos mayores pero inciertos o a unos estables y más bajos sin arriesgar ni perturbar hasta niveles insoportables su patrón de consumo, libre de decidir si los impuestos que pagará por cada ingreso adicional compensan un aumento o no, etcétera. Sus decisiones pueden entenderse en base a las mismas razones que llevan a un minero o a un estibador a aceptar o rechazar las oportunidades de un ingreso adicional.

Por otro lado, el segundo tipo de propietario no es para nada un productor en este sentido. Es simplemente un propietario-dueño y puede ser representado, con sus debidos títulos, como un individuo interesado sobre todo en obtener el mayor rendimiento neto posible. Esto no quiere decir que los negocios en los que invierte sean ellos mismos dirigidos con el fin de obtener el rendimiento máximo, ya sea bajo la forma de dividendos para sus propietarios o como beneficios netos de los cuales se extraen los dividendos y otros pagos. Aquellos que toman las decisiones suelen ser un grupo de gente diferente que pueden o bien guiarse por los intereses de los propietarios o bien —dentro de ciertos límites— dejarlos de lado, pero cuya motivación no puede analizarse en los términos del comportamiento normal de los consumidores/productores.

Incluso las actividades de este grupo, cuyo interés en los beneficios de la empresa que dirigen es inevitablemente complejo, puede entenderse más satisfactoriamente si se observa en paralelo a las actividades de un hogar medio. El ama de casa debe dirigir un hogar sobre cuyos ingresos netos tiene un interés sustancial pero no exclusivo. Debe lidiar con un grupo enemigo y hacer lo posible por mantener una relación pacífica y cooperativa. Debe considerar también si es conveniente suplementar el ingreso familiar trabajando fuera del hogar o incorporando al hogar las tareas que antes realizaba fuera. Hay problemas de distribución: la posibilidad de encontrar mejores oportunidades laborales para los miembros más viejos del hogar y mejores oportunidades educativas para los más jóvenes. Hay, como ya hemos visto, problemas de inversión. Pero por encima de todo hay una labor de gestión destinada a organizar las actividades de cada miembro del hogar con el fin de canalizar sus energías con la mínima fricción posible.

Tampoco es probable que algunas de las tendencias visibles en la gestión del hogar no dejen huella en la gestión empresarial y viceversa. La disciplina del hogar Victoriano tenía su homólogo en la estricta disciplina del negocio Victoriano. Por otro lado, la creciente libertad de las mujeres en la industria ha venido acompañada de una mayor igualdad en el hogar. Las máquinas se abrieron camino libremente en los hogares porque ya lo habían hecho en las fábricas. La red de créditos e inversiones en la industria se configuró en paralelo a una red similar entre los hogares. Hay espacio para un análisis más completo de las interacciones entre los hábitos de consumo y los hábitos productivos, para el desborde, en cualquier dirección, de todos los cambios en torno al trabajo en la fábrica y en el hogar.

Si dejáramos de lado la fuerte antítesis entre consumo y producción, ganaríamos no sólo un conocimiento más profundo de nuestra sociedad, sino una mirada menos mística de las cosas. Siempre que las empresas sean vistas como criaturas que responden a fuerzas misteriosas que los hombres ordinarios no pueden entender, estas mismas fuerzas serán pensadas como fuerzas malignas que requieren de un control estricto. Pero cuanto más sean vistas como espacios cercanos a los hogares en los que vive todo individuo, más inteligibles serán y menos hostilidad ocasionará la independencia que hay entre unas y otras.

Bibliografía

- ACEMOGLU, Daron; AUTOR, David (s.f.) *Lectures in labor economics*. MIT [Disponible en línea: <https://economics.mit.edu/files/4689>] h
- ADAMSON, Morgan (2009a) «The Financialization of Student Life». *Polygraph*, Volume 21, pp. 97-110
- (2009b) «The Human Capital Strategy». *Ephemera*, Volume 9, number 4, pp. 271-284
- ANDREWS, Benjamin (1923) *Economics of the Household. Its administration and finance*. New York: The MacMillan Company
- ARISTÓTELES (1988) *Política*. Madrid: Gredos. Trad. Manuela García Valdés
- ARONSON, Paulina Perla (2007) «El retorno de la teoría del capital humano». *Fundamentos de Humanidades*, Volumen VIII, número 16, pp. 9-26
- ASCHER, Ivan (2016) *Portfolio Society. On The Capitalist Mode of Prediction*. New York: Zone Books.
- ASPERS, Patrick (2010) «Alfred Marshall and the Concept of Class». *American Journal of Economics and Sociology*, Volume 69, number 1, pp. 151-165
- AZZI, Corry; EHRENBERG, Ronald (1975) «Household Allocation of Time and Church Attendance». *Journal of Political Economy*, Volume 83, number 1, pp. 27-56
- BARRIOL, Alfred (1910) «La valeur sociale d'un individu». *Révue Économique Internationale*, Volume 7, pp. 552-559
- BAUDRILLARD, Jean (2017) *América*, Barcelona: Anagrama. Trad. Joaquín Jordá
- BAUER, Peters; YAMEY, Basil (1957) *The Economics of Under-Developed Countries*, Cambridge Economics Handbooks, Chicago: Chicago University Press
- BECKER, Gary S. (1957/1971a) *The Economics of Discrimination*. Chicago: The University of Chicago Press
- (1957/1971b) «Effective Discrimination». En: BECKER, Gary S. (1957/1971a) *The Economics of Discrimination*. Chicago: The University of Chicago Press.
- (1958) «Competition and Democracy». En: BECKER, Gary S. (1976) *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago: The University of Chicago Press, pp. 33-38
- (1960a) «An Economic Analysis of Fertility». En: FEBRERO, Ramón; SCHWARTZ, Pedro (eds.) (1995) *The Essence of Becker*, Stanford, CA: Hoover Institution Press, pp. 241-272

- (1960b) «Underinvestment in College Education?», *The American Economic Review*, Volume 50, number 2, Papers and Proceedings of the Seventy-Second Annual Meeting of the American Economic Association pp. 346-354
- (1962) «Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis». *Journal of Political Economy*, Volume 70, number 5, part 2: Investment in Human Beings, pp. 9-49
- (1964/1993) *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, NBER, Chicago: The University of Chicago Press
- (1965) «A Theory of the Allocation of Time», *The Economic Journal*, Volume 75, number 299, pp. 493-517
- (1968) «Crime and Punishment: An Economic Approach», en FEBRERO, Ramón; SCHWARTZ, Pedro (eds.) (1995) *The Essence of Becker*, Stanford, CA: Hoover Institution Press, pp. 463-517
- (1971) *Economic Theory*, New York: Alfred A. Knopf
- (1973) «A Theory of Marriage: Part I». En: FEBRERO, Ramón; SCHWARTZ, Pedro (eds.) (1995) *The Essence of Becker*, Stanford, CA: Hoover Institution Press, pp. 273-309
- (1974) «A Theory of Social Interactions». En BECKER, Gary S. (1976) *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago: The University of Chicago Press, pp. 253-281
- (1975a) «The Allocation of Time and Goods Over Time», en BECKER, Gary S. (1976) *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago: The University of Chicago Press, pp. 115-130
- (1975b) «A Theory of Marriage». En: BECKER, Gary S. (1976) *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago: The University of Chicago Press, pp. 205-250
- (1976a) *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago: The University of Chicago Press
- (1976b) «The Economic Approach to Human Behavior». En: BECKER, Gary S. (1976) *The Economic Approach to Human Behaviour*, Chicago: The University of Chicago Press, pp. 3-14
- (1981/1993) *A Treatise on the Family*. Cambridge, MA: Harvard University Press
- (1992) «Human Capital and the Economy». *Proceedings of the American Philosophical Society*, Volume 136, number 1, pp. 85-92
- (1993) «Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior», en FEBRERO, Ramón; SCHWARTZ, Pedro (eds.) (1995) *The Essence of Becker*, Stanford, CA: Hoover Institution Press, pp. 633-658

- (1996) *Accounting for Tastes*. Cambridge, MA: Harvard University Press
- (2002) «The Age of Human Capital». En: LAZEAR, Edward (ed.) (2002) *Education in the Twenty-First Century*, Stanford, CA: Hoover Institution Press, pp. 3-8
- (2006) «Health as Human Capital: Synthesis and Extensions». *Oxford Economic Papers*, Volume 59, pp. 379-410
- BECKER, Gary S.; BECKER, Guity N. (1997) *The Economics of Life. From Baseball to Affirmative Action to Immigration, How Real-World Issues Affect Our Everyday Life*. New York: McGraw Hill
- BECKER, Gary S.; EWALD, François; HARCOURT, Bernard (2012), «Becker on Ewald on Foucault on Becker. American Neoliberalism and Michel Foucault's 1979 *Birth of Biopolitics* Lectures», University of Chicago Coase-Sandor Institute for Law and Economics Working Paper, number 614; University of Chicago Public Law and Legal Theory Working Paper number 40, pp. 1-20
- BECKER, Gary S.; GHEZ, Gilbert (1975) «A Theory of the Allocation of Time and Goods Over the Life Cycle», en BECKER, Gary S.; GHEZ, Gilbert (eds.) (1975) *The Allocation of Time and Goods over the Life Cycle*, New York: NBER, pp. 1-45
- BECKER, Gary S.; LEWIS, Gregg (1973) «On the Interaction between the Quantity and Quality of Children», en BECKER, Gary S. (1976) *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago: The University of Chicago Press, pp. 195-204
- BECKER, Gary S.; MICHAEL, Robert (1973) «On the New Theory of Consumer Behavior», en BECKER, Gary S. (1976) *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago: The University of Chicago Press, pp. 131-149.
- BECKER, Gary S.; MURPHY, Kevin (1988) «The Family and the State». *The Journal of Law and Economics*, Volume 31, number 1, pp. 1-18
- (1992) «The Division of Labor, Coordination Costs and Knowledge». *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 107, number 4, pp. 1137-1160
- (2000) *Social Economics. Market Behaviour in a Social Environment*, Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press
- BECKER, Gary S.; POSNER, Richard (2009) *Uncommon Sense: Economic Insights, from Marriage to Terrorism*, Chicago: The University of Chicago Press
- BELL, Daniel (1973) *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*. New York: Basic Books
- (1979) «The Social Framework of the Information Society». En: DERTOZZOS, M.; MOSES, J. (eds.) (1979) *The Computer Age: A 20 Year View*. Cambridge, MA: MIT Press, pp. 500-549.

- BEN-PORATH, Yoram (1967) «The Production of Human Capital and the Life Cycle of Earnings», *Journal of Political Economy*, Volume 75, number 4, Part 1, pp. 352-365
- (1970) «The Production of Human Capital Over Time», en HANSEN, Lee (ed.) (1970) *Education, Income, and Human Capital*, New York: NBER, pp. 129-154
- BENETTI, Carlo; CARTELIER, Jean (1999) «Market and Division of Labor: A Critical Reformulation of Marx's View». *Rivista di Politica Economica*, Volume 89, number 4/5, pp. 117-139
- BERGSON, Henri (1937) *Les Deux Sources de la morale et de la religion*. Paris: Alcan
- BERLE, Adolf; MEANS, Gardiner (1932/1991) *The Modern Corporation and Private Property*. New Brunswick: Transaction Publishers
- BIRCH, Kean; MUNIESA, Fabian (2020) «Introduction: Assetization and Technoscientific Capitalism». EN: KEAN, Birch; MUNIESA, Fabian (eds.) (2020). *Assetization. Turning Things into Assets in Technoscientific Capitalism*. Cambridge, MA: The MIT Press, pp. 1-41
- BLAIR, Margaret (2011) «An Economic Perspective on the Notion of Human Capital». En: BURTON-JONES, Alan; SPENDER, J. C. (2011) *The Oxford Handbook of Human Capital*, Oxford: Oxford University Press
- BLAUG, Mark (1966) *Economics of Education: A selected anotated bibliography*. Michigan: Pergamon press
- (ed.) (1968) *Economics of Education. Selected Readings*. Harmondsworth: Penguin Books
- (1976) «The Empirical Status of Human Capital Theory: A Slightly Jaundiced Survey», *Journal of Economic Literature*, Volume 14, number 3, pp. 827-855
- BOAG, Harold (1916) «Human Capital and the Cost of War». *Journal of the Royal Statistical Society*, Volume 79, number 1, pp. 7-17
- BOLDIZZONI, Francesco (2008) *Means and Ends. The Idea of Capital in the West, 1500-1970*. New York: Palgrave MacMillan
- BOLTANSKI, Luc; CHIAPPELLO, Ève (2002) *El nuevo espíritu del capitalismo*, Madrid: Akal. Trad. Marisa Pérez, Alberto Riesco, Raúl Sánchez
- BOUK, Dan (2015) *How Our Days Became Numbered. Risk and the Rise of the Statistical Individual*. Chicago: The University of Chicago Press
- BOURDIEU, Pierre (1972) «Les strategies matrimoniales dans le système des strategies de reproduction». *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*, année 27, Numéro 4-5, pp. 1105-1127

——(1974a) «Porvenir de clase y causalidad de lo probable». En: BOURDIEU, Pierre (2011) *Las estrategias de la reproducción social*. Buenos Aires: Siglo XXI, pp. 77-133. Trad. Alicia Beatriz Rodríguez

——(1974b) «Avenir de classe et causalité du probable». *Revue Française de Sociologie*, Volume 15, numéro 1, pp. 3-42

——(1979a) *La Distinction: Critique Sociale du jugement*. Paris: Les Éditions de Minuit

——(1979b) «Los tres estados del capital cultural». En: En: BOURDIEU, Pierre (2011) *Las estrategias de la reproducción social*. Buenos Aires: Siglo XXI, pp. 213-220. Trad. Alicia Beatriz Rodríguez

——(1980) «Livres 1. Critique de la raison théorique», en BOURDIEU, Pierre (1980) *Le Sens Pratique*, Paris: Les Editions de Minuit

——(1981) *Questions de sociologie*. Paris: Minuit

——(1983/1986) «Las formas del capital. Capital económico, capital cultural y capital social». En: BOURDIEU, Pierre (2001) *Poder, derecho y clases sociales*. Bilbao: Desclé de Brouwer, pp. 131-164. Trad. M^a José Bernuz Beneitez

——(1989) *La Noblesse d'État. Grandes écoles et esprit de corps*. Paris: Les éditions de Minuit

——(2000) *Les Structures Sociales de l'économie*. Paris: Seuil

——(2015) *Sociologie générale. Volume 1. Cours au Collège de France (1981-1983)*, Paris: Raisons d'agir/Seuil

——(2016) *Sociologie générale. Volume 2. Cours au Collège de France (1983-1986)*, Paris: Raisons d'agir/Seuil

——(2017) *Anthropologie Économique. Cours au Collège de France (1992-1993)*, Paris: Raisons d'agir/Seuil

BOURDIEU, Pierre; COLEMAN, James (eds.) (1991) *Social Theory for a Changing Society*. New York: Routledge

BOWLES, Samuel; GINTIS, Herbert (1975) «The Problem with Human Capital Theory — A Marxian Critique», *The American Economic Review*, Volume 65, number 2: Papers and Proceedings of the Eighty-Seventh Annual Meeting of the American Economic Association, pp. 74-82

BOWMAN, Mary Jean (1966) «The Human Investment Revolution in Economic Thought». *Sociology of Education*, Volume 39, number 2, pp. 111-137

BOWSHER, Josh (2019) «Credit/debt and Human Capital: Financialized Neoliberalism and the Production of Subjectivity». *European Journal of Social Theory*, Volume 22, number 4, pp. 513-522

BOYER, George; SMITH, Robert (2001) «The Development of the Neoclassical Tradition in Labor Economics». *Industrial and Labor Relations Review*, Volume 54, number 2, pp. 199-223

BRAUN, Benjamin; BULLER, Adrienne (2021) «Titanes: recorrido y política del nuevo capitalismo financiero». *Sin Permiso*. Trad. Iker Jauregui. [Disponible en línea en: <https://www.sinpermiso.info/textos/titanes-recorrido-y-politica-del-nuevo-capitalismo-financiero>]

BRAVERMAN, Harry (1974) *Labor and Monopoly Capital. The Degradation of Work in the Twentieth Century*, New York: Monthly Review Press

BRÖCKLING, Ulrich (2015) *El self emprendedor: sociología de una forma de subjetivación*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Alberto Hurtado. Trad. Karl Böhmer

BROOKING, Annie (1996). *Intellectual Capital. Core Asset for the Third Millenium Enterprise*. London: International Thomson Business Press.

BROUILLETE, Sarah (2022) «Maid's Bibliotherapy», *Verso Books' Blog* [Disponible en línea: https://www.versobooks.com/blogs/5241-maid-s-bibliotherapy?utm_source=twitter&utm_medium=social&utm_campaign=verso_blog]

BROWN, Philip; LAUDER, Hugh; CHEUNG, Sin Yi (2020) *The Death of Human Capital? Its Failed Promise and How to Renew it in an Age of Disruption*. Oxford: Oxford University Press

BROWN, Wendy (2015) *Undoing the Demos: Neoliberalism's Stealth Revolution*, New York: Zone Books.

BRÜDERL, Josef; KARLTER, Frank (2001) «The Dissolution of Marriages: the Role of Information and Marital-Specific Capital». *The Journal of Mathematical Sociology*, Volume 25, issue 4, pp. 403-421

BRYER, Rob (2013) «Americanism and financial accounting theory. Part III: Adam Smith, the rise and fall of socialism, and Irving Fisher's theory of accounting». *Critical Perspectives on Accounting*, Volume 24, issues 7-8, pp. 572-615

BRYMER, Rhett; HITT Michael; SCHIJVEN, Mario (2011) «Cognition and Human Capital. The Dynamic Interrelationship Between Knowledge and Behaviour». En: BURTON-JONES, Alan; SPENDER, J. C. (2011) *The Oxford Handbook of Human Capital*, Oxford: Oxford University Press

BUECHNER, Northrup M. (1976) «Frank Knight on Capital as the Only Factor of Production». *Journal of Economic Issues*, Volume 10, number 3, pp. 598-617

- BUNGE, Mario (2016) *Economía y filosofía*. México: Siglo XXI Editores
- BURNETT, Paul (2013) «The Price is not Right. Theodore W. Schultz, Policy Planning, and Agricultural Economics in the Cold-War United States». En: VAN HORN, Robert; MIROWSKI, Philip; STAPLEFORD, Thomas (eds.) (2013) *Building Chicago Economics. New Perspectives on the History of America's Most Powerful Economics Program*. New York: Cambridge University Press, pp. 67-92
- BURNHAM, James (1941) *The Managerial Revolution. What is Happening in the World*. New York: The John Day Company
- BURTON-JONES, Alan; SPENDER, J. C. (2011a) *The Oxford Handbook of Human Capital*, Oxford: Oxford University Press
- (2011b) «Introduction». En: BURTON-JONES, Alan; SPENDER, J. C. (2011) *The Oxford Handbook of Human Capital*, Oxford: Oxford University Press
- CAIRNCROSS, A. K. (1958) «Economic Schizophrenia». *Scottish Journal of Political Economy*, Volume 5, Issue 1, pp. 15-21
- CALERO, César (2019) «Historias de precariedad». *Ctxt. Contexto y Acción* [Disponible en línea: <https://ctxt.es/es/20191211/Politica/29805/Cesar-G-Calero-La-pasara-riders-precariedad-empleo.htm>]
- CHAMBERLAIN, Neil (1967) «Some Second Thoughts on the Concept of Human Capital». En: WYKSTRA, Ronald (1971) *Human Capital Formation and Manpower Development*. New York: The Free Press
- CHANDLER, Alfred (1977) *The Visible Hand of Managers. The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press
- CHIAPPORI, Pierre-André; LEWBEL, Arthur (2015) «Gary Becker's A Theory of the Allocation of Time». *The Economic Journal*, Volume 125, Issue 583 (Special Issue: 125th Anniversary Issue), pp. 410-442
- CHISWICK, Barry (1974) *Income Inequality: Regional Analysis within a Human Capital Framework*. New York: NBER
- CHISWICK, Carmel; LEHRER, Evelyn (1990) «On Marriage-Specific Human Capital: Its Role as a Determinant of Remarriage». *Journal of Population Economics*, Volume 3, number 3, pp. 193-213
- CLARK, J. B. (1886) *The Philosophy of Wealth: Economic Principles Newly Formulated*. Boston: Ginn and Co.
- COLE, Arthur (1946) «An Approach to the Study of Entrepreneurship. A tribute to Edwin F. Gay». *The Journal of Economic History*, Volume 6, S1, pp. 1-15

COLEMAN, James (1974) «Inequality, Sociology and Moral Philosophy». *American Journal of Sociology*, Volume 80, number 3, pp. 739-764

——(1988) «Social Capital in the Creation of Human Capital», *American Journal of Sociology*, Volume 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, pp. S95-S120

——(1994) «Social Capital». En: COLEMAN, James (1994) *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press, pp. 300-324

COOK, Eli (2017) *The Pricing of Progress. Economic Indicators and the Capitalization of American Life*. Cambridge, MA: Harvard University Press

COOPER, H. M.; CULYER, A. J. (eds.) (1973) *Health Economics: Selected Readings*. Harmondsworth: Penguin

COOPER, Melinda (2017) *Family Values. Between Neoliberalism and the New Social Conservatism*, New York: Zone Books

——(2020) «Risk, Insurance, Security: Ewald's History of the Welfare State». En: EWALD, François (2020) *The Birth of Solidarity: The Story of the French Welfare State*. New York: Duke University Press, pp. xiii-xxviii

COOPER, Melinda; WALDBY, Catherine (2014) *Clinical Labor. Tissue Donors and Research Subjects in the Global Bioeconomy*. Durham and London: Duke University Press

CORIAT, Benjamin (2001) *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, Madrid: Siglo XXI. Trad. Juan Miguel Figueroa

DALLA COSTA, Mariarosa (1983) «Familia, políticas de bienestar y Estado entre Progresismo y New Deal», en DALLA COSTA, Mariarosa (2009), *Dinero, perlas y flores en la reproducción feminista*, Madrid: Akal. Trad. Marta Malo

DARTY, William (1982) «The Human Capital Approach to Black-White Earnings Inequality: Some Unsettled Questions». *The Journal of Human Resources*, Volume 17, number 1, pp. 72-93

DAVIES, William (2015) *The Limits of Neoliberalism: Authority, Sovereignty and the Logic of Competition*, London: Sage

DAVIS, Aeron; WALSH, Catherine (2017) «Distinguishing Financialization from Neoliberalism». *Theory, Culture and Society*, Volume 34, Special Issue: Elites and Power after Financialization, pp. 1-25

DAVIS, Gerald (2009) «From Employee and Citizen to Investor: How Talent, Friends and Homes Became “Capital”». En: DAVIS, Gerald (2009) *Managed by the Markets. How Finance Re-Shaped America*. Oxford: Oxford University Press, pp. 191-234

DAVIS, John; MARCIANO, Alain; RUNDE, Jochen (eds.) (2004) *The Elgar Companion to Economics and Philosophy*. Cheltenham, UK: Edward Elgar

DELEUZE, Gilles (1990) «Post-scriptum sur les sociétés de contrôle». En: DELEUZE, Gilles (1990) *Pourparlers, 1972-1990*. Paris: Minuit, pp. 240-247

DENISON, Edward (1962) «Education, Economic Growth and Gaps in Information». *Journal of Political Economy*, volume 70, number 5, part 2: Investment in Human Beings, pp. 124-128

DÍEZ RODRÍGUEZ, Fernando (2014) *Homo Faber. Historia Intelectual del Trabajo, 1675-1945*, Madrid: Siglo XXI

DIMAND, Robert W. (2019) *Irving Fisher (Great Thinkers in Economics)*. Cham, Switzerland: Palgrave MacMillan

DIMAND, Robert W.; GEANAKOPOLOS, John (2005) «Celebrating Irving Fisher: The Legacy of a Great Economist». *The American Journal of Economics and Sociology*, Volume 64, number 1, pp. 3-18

DOGANOVA, Liliana (2014) «Décompter le futur. La formule des flux actualisés et le manager-investisseur», *Sociétés Contemporaines*, Presses de Sciences Po, Volume 93, numéro 1, pp. 67-87

DOHERTY, Alex (2020) «Has the Coronavirus Crisis Killed Neoliberalism? Don't bet on it». *The Guardian* [Disponible en línea: https://www.theguardian.com/commentisfree/2020/may/16/state-intervention-agenda-dont-assume-neoliberalism-dead?fbclid=IwAR1_d8vAVRwUcijiBZ8nOjCp41uROxI2ZflEd0xwnOmpXkzv3VmJnLR75ss]

DOMÈNECH, Antoni (2009) «¿Qué fue del “marxismo analítico”? (En la muerte de Gerald Cohen)». *Sin Permiso* [Disponible en línea en: <https://www.sinpermiso.info/sites/default/files/textos//Cohen.pdf>]

— (2013) «La metáfora de la fraternidad republicano-democrática revolucionaria y su legado al socialismo contemporáneo». *Revista de Estudios Sociales*, Volume 46, pp. 14-23

DRUCKER, Peter (1988) «The Coming of the New Organization». *Harvard Business Review. The Magazine*, January [Disponible en línea: <https://hbr.org/1988/01/the-coming-of-the-new-organization>]

— (1992) «The New Society of Organizations». *Harvard Business Review. The Magazine*, September-October [Disponible en línea: <https://hbr.org/1992/09/the-new-society-of-organizations>]

——(1993) «The Rise of the Knowledge Society». *The Wilson Quarterly*, Volume 17, number 2, pp. 52-71

DUBLIN, Louis; LOTKA, Alfred (1930) *The Money Value of a Man*. New York: The Ronald Press Company

EHRlich, Isaac; MURPHY, Kevin (2007) «Why Does Human Capital Need a Journal?». *Journal of Human Capital*, Volume 1, number 1, pp. 1-7

EICHER, Jean Claude (1960) «La rentabilité de l'investissement humain». *Revue Économique*, volume 11, numéro 4, pp. 577-608

EMERSON, Harrington (1912) *Twelve Principles of Efficiency*. New York: The Engineering Magazine

EMMETT, Ross (2010) «Introduction». En: EMMETT, Ross (ed.) (2010). *The Elgar Companion to the Chicago School of Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, pp. 1-4

——(2013) «Sharpening Tools in the Workshop: The Workshop System and the Chicago School's Success». En: VAN HORN, Robert; MIROWSKI, Philip; STAPLEFORD, Thomas (eds.) (2013) *Building Chicago Economics. New Perspectives on the History of America's Most Powerful Economics Program*. New York: Cambridge University Press, pp. 93-115

ENGELS, Frederick (1969) *The Principles of Communism*. Moscow: Progress Publishers [Disponible en línea en: <https://www.marxists.org/archive/marx/works/1847/11/prin-com.htm>]

FAGIOLI, Andrea (2020) «¿Capital humano o fuerza de trabajo? Algunas consideraciones en torno a la clase del 14 de marzo de 1979 de Nacimiento de la biopolítica». *Dorsal. Revista de Estudios Foucaultianos*, número 8: Lecturas foucaultianas del liberalismo y del neoliberalismo, pp. 263-279

FARR, William (1853) «The Income and Property Tax». *Journal of the Statistical Society of London*, Volume 16, number 1, pp. 1-44

FEBRERO, Ramón; SCHWARTZ, Pedro (1995) «The Essence of Becker: An Introduction», en FEBRERO, Ramón; SCHWARTZ, Pedro (eds.) (1995) *The Essence of Becker*, Stanford, CA: Hoover Institution Press, pp. xv-li.

FEDERICI, Silvia (1980) «La reestructuración de trabajo doméstico y reproductivo en EE.UU. durante los años setenta», en FEDERICI, Silvia (2013), *Revolución en punto cero. Trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas*, Madrid: Traficantes de Sueños. Trad. Scriptorium (Carlos Fernández, Paula Martín)

FEHER, Michel (2013) «The Age of Appreciation: Lectures on the Neoliberal Condition». Annual Lecture Series on the Political Practice of Ideas. London: Goldsmiths University of

London [Disponible en línea: <https://www.gold.ac.uk/architecture/projects/michel-feher/>]

——(2017) *Le temps des investis. Essai sur la nouvelle question sociale*, Paris: La Découverte

——(2020) «Disposing of the Discredited: A European Project». En: CALLISON, William; MANFREDI, Zachary (eds.) (2020), *Mutant Neoliberalism. Market Rule and Political Culture*. New York: Fordham University Press, pp. 146-176

——(2021) «Apreciarse, o las aspiraciones del capital humano». *Arxius de Ciències Socials*, Número 44, pp. 31-47. Trad. Iker Jauregui

FELS, Eberhard; RICHTER, Rudolf (1957) «Entrepreneurship as a Productive Factor». *Weltwirtschaftliches Archiv*, Volume 78, pp. 203-222

FETTER, Frank (1914) «Interest Theories, Old and New». *The American Economic Review*, Volume 4, number 1, pp. 68-92

FISCHER, Karin (2009) «The Influence of Neoliberals in Chile before, during, and after Pinochet». En: MIROWSKI, Philip; PLEHWE, Dieter (eds.) (2009) *The Road From Mont Pèlerin. The Making of the Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, MA: Harvard University Press, pp. 305-346

FISHER, Irving (1896) «What is capital?». *The Economic Journal*, Volume 6, number 24, pp. 509-534

——(1897a) «Senses of ‘Capital’», *The Economic Journal*, Volume 7, number 26, pp. 199-213

——(1897b) «The Role of Capital in Economic Theory». *The Economic Journal*, Volume 7, number 28, pp. 511-537

——(1906/1919) *The Nature of Capital and Income*. New York: The MacMillan Company

——(1907) *The Rate of Interest: its Nature, Determination and Relation to Economic Phenomena*. New York: The MacMillan Company

——(1922) *Economía política geométrica, o, Naturaleza del capital y la renta*. Madrid: La España Moderna.

——(1930a) *The Theory of Interest, as Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It*. New York: The MacMillan Company

——(1930b) «The Economics of Accountancy». *The American Economic Review*, Volume 20, number 4, pp. 603-618

FISHER, Irving; FISK, Eugene (1915/1921) *How to Live. Rules for Healthful Living Based on Modern Science*. Authorized by and Prepared in Collaboration with the Hygiene Reference

Board of the Life Extension Institute, INC. New York and London: Funk and Wagnalls Company

FISHER, Irving; KEMMERER, Edwin; BROWN, Harry; CLARK, Walter; NORTON, J. Pease; ROLLINGS, Montgomery; SUMNER, G. Lynn (1912) *How to Invest When Prices Are Rising. A Scientific Method of Providing For the Increasing Cost of Living*. Scranton, PA: G. Lynn Sumner and Company

FLEISCHHAUER, Kai-Joseph (2007) «A Review of Human Capital Theory: Microeconomics». University of St. Gallen, Department of Economics Discussion Paper number 2007-01 [Disponible en línea en: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=957993]

FLEMING, Peter (2017a) *The Death of Homo Economicus. Work, Debt and the Myth of Endless Accumulation*, London: Pluto Press

——(2017b) «What is Human Capital?». *Aeon*. May 10th [Disponible en línea: <https://aeon.co/essays/how-the-cold-war-led-the-cia-to-promote-human-capital-theory>]

FLEURY, J. B. (2010) «Drawing New Lines: Economists and Social Scientists on Social Issues in the 1960's». *History of Political Economy*, Volume 42, number 1, pp. 1-31

FORD, Henry (1922/2017) *My Life and Work*. New York: Open Road

FOSS, Nicolai (2011) «Human Capital and Transaction Cost Economics». En: BURTON-JONES, Alan; SPENDER, J. C. (2011) *The Oxford Handbook of Human Capital*. Oxford: Oxford University Press

FOUCAULT, Michel (2009) *Nacimiento de la biopolítica. Curso del Collège de France (1978-1979)*, Madrid: Akal. Trad. Horacio Pons

FRASER, Nancy (2017) «The End of Progressive Neoliberalism». *Dissent Magazine*, January, 2. [Disponible en línea: https://www.dissentmagazine.org/online_articles/progressive-neoliberalism-reactionary-populism-nancy-fraser]

FRASER, Nancy; GORDON, Linda (1994) «A Genealogy of 'Dependency': Tracing a Keyword of the Us Welfare State», en FRASER, Nancy (2013) *Fortunes of Feminism. From State-Managed Capitalism to Neoliberal Crisis*, London: Verso

FRIEDMAN, Milton (1953) «The Methodology of Positive Economics». En: FRIEDMAN, Milton (1953) *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 3-43

——(2008) *Price Theory*. New Brunswick: Aldine Transaction

FRIEDMAN, Milton; KUZNETS, Simon (1945/1954) *Income From Independent Professional Practice*. New York: NBER

- FRIEDMAN, Milton; SAVAGE, L. J. (1948) «The Utility Analysis of Choices Involving Risk». *Journal of Political Economy*, Volume 56, number 4, pp. 279-304
- FUMAGALLI, Andrea (2010) *Bioeconomía y capitalismo cognitivo. Hacia un nuevo paradigma de acumulación*. Madrid: Traficantes de Sueños
- GARCÍA-BERMEJO, Juan Carlos (ed.) (2009) *Sobre la economía y sus métodos*. Madrid: Trotta; CSIC
- GÉZA, Ankerl (1965) *L'épanouissement de l'homme dans les perspectives de la politique économique. Concept de l'investissement dans l'homme comme aspect de la politique de répartition*. Paris: Recueil Sirey
- GINTIS, Herbert (1976) «The Nature of Labor Exchange and the Theory of Capitalist Production», *Review of Radical Political Economics*, Volume 8, issue 2, pp. 36-54
- GOLDIN, Claudia (2020) «The Incubator of Human Capital: The NBER and the Rise of the Human Capital Paradigm». NBER Working Paper Series, number 26909, NBER [Disponible en línea: <https://www.nber.org/papers/w26909>]
- GORDON, Colin (1991) «Governmental Rationality: An Introduction». En: BURCHELL, Graham; GORDON, Colin; MILLER, Peter (1991) *The Foucault Effect. Studies in Governmentality*. Chicago: The University of Chicago Press, pp. 1-51
- GORZ, André (2001) «La personne devient une entreprise. Note sur le travail de production de soi». *Révue du MAUSS*, Volume 2, numéro 18, pp. 61-66
- GRANT, Robert; HAYTON, James (2011) «Interdependencies Between People in Organizations». En: BURTON-JONES, Alan; SPENDER, J. C. (2011) *The Oxford Handbook of Human Capital*. Oxford: Oxford University Press
- GROSSMAN, Michael (1972) «On the Concept of Health Capital and the Demand for Health», *Journal of Political Economy*, Volume 80, number 2, pp. 223-255
- GRUBEL, Herbert; SCOTT, Anthony (1966) «The International Flow of Human Capital». *The American Economic Review*, Volume 56, number 1/2, pp. 268-274
- HALEY, William (1973) «Human Capital: The Choice between Investment and Income», *The American Economic Review*, Volume 63, number 5, pp. 929-944
- HAMMOND, Daniel (2010) «The development of post-war Chicago price theory». En: EMMETT, Ross (ed.) (2010). *The Elgar Companion to the Chicago School of Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, pp. 7-24
- (2013) «Markets, Politics and Democracy at Chicago. Taking Economics Seriously». En: VAN HORN, Robert; MIROWSKI, Philip; STAPLEFORD, Thomas (eds.) (2013) *Building Chicago Economics. New Perspectives on the History of America's Most Powerful Economics Program*. New York: Cambridge University Press, pp. 36-63

- HARRIS, Malcolm (2017) *Kids these Days. Human Capital and The Making of Millennials*. Boston: Little, Brown and Company
- HARVEY, David (2013) *A Companion to Marx's Capital. Volume Two*. London: Verso [electronic version]
- (2014) *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*. Quito: IAEN/Madrid: Traficantes de Sueños. Trad. Juan Mari Madariaga
- HAYEK, Friedrich (1941) «The Nature of the Capital Problem». En: HAYEK, Friedrich (1941) *The Pure Theory of Capital*. London: MacMillan and Co, pp. 50-65
- HECKMAN, James (1999) «Policies to Foster Human Capital». NBER Working Paper Series, number 7288, NBER [Disponible en línea: <https://www.nber.org/papers/w7288>]
- HEINRICH, Michael (2008) *Crítica de la economía política. Una introducción a El Capital de Marx*. Madrid: Escolar y Mayo. Trad. César Ruiz Sanjuán
- (2011) *¿Cómo leer El Capital de Marx? Indicaciones de lectura y comentario del comienzo de El Capital*. Madrid: Escolar y Mayo. Trad. César Ruiz Sanjuán
- HENNINGS, K. H. (1987) «Capital as a Factor of Production». En: EATWELL, John; MILGATE, Murray; NEWMAN, Peter (eds.) (1987) *The New Palgrave. A Dictionary of Economics, Volume 1*, London: The MacMillan Press Limited, pp. 327-333
- HICKS, John (1974) «Capital Controversies: Ancient and Modern». *The American Economic Review*, Volume 64, number 2: Papers and Proceedings of the Eighty-Six Annual Meeting of the American Economic Association, pp. 307-316
- HODGSON, Geoffrey (2014) «What is Capital? Economists and Sociologists Have Changed its Meaning: Should it Be Changed Back?». *Cambridge Journal of Economics*, Volume 38, issue 5, pp. 1-24
- HOLBOROW, Marnie (2015) *Language and Neoliberalism*. London and New York: Routledge
- HOLMES, Kevin (2001) *The Concept of Income: A Multidisciplinary Analysis*. Amsterdam: IBFD, Doctoral Series
- HUERTA DE SOTO, Jesús (1997) «La escuela austriaca moderna frente a la neoclásica». *Revista de Economía aplicada*, Volumen 5, número 15, pp. 113-133
- (2006) «La escuela austriaca». *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, Volumen III, número 1, pp. 173-181
- IANNACCONE, Laurence (1990) «Religious Practice: A Human Capital Approach». *Journal of the Scientific Study of Religion*, Volume 29, number 3, pp. 297-314

- JAUREGUI, Iker (2019) «Variaciones neoliberales en la reproducción de los cuerpos: mercado, trabajo y cuidados». *Oxímora. Revista Internacional de Ética y Política*, Número 14, pp. 22-40
- JOHNSON, Harry (1960) «The Political Economy of Opulence». *The Canadian Journal of Economics and Political Science / Revue canadienne d'Economie et de Science politique*, Volume 26, number 4, pp. 552-564
- (1968) «The Economic Approach to Social Questions». *Economica*, Volume 35, number 137, pp. 1-21
- JOHNSON, Thomas; KAPLAN, Robert (1987) *Relevance Lost. The Rise and Fall of Management Accounting*. Boston, MA: Harvard Business School Press
- JORGENSEN, D. W.; GRILICHES, Zvi (1967) «The Explanation of Productivity Change». *Review of Economic Studies*, Volume 34, number 3, pp. 249-283
- KAUFMAN, Bruce (2001) «Human Resources and Industrial Relations: Commonalities and Differences». *Human Resource Management Review*, Volume 11, number 4, pp. 339-374
- (2008) *Managing the Human Factor: The Early Years of Human Resource Management in American Industry*. Ithaca, NY: Cornell University Press
- (2010) «Chicago and the Development of Twentieth-Century Labor Economics». En: EMMETT, Ross (ed.) (2010). *The Elgar Companion to the Chicago School of Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, pp. 128-151
- KELLERMANN, Arne (2013) «El empleado doblemente libre: el individuo extenuado después de su hundimiento». *Constelaciones. Revista de Teoría Crítica*, Número 5, pp. 103-131
- KENDRICK, John (1976) *The Formation and Stocks of Total Capital*. New York: NBER
- KENEN, Peter (1970) «Skills, Human Capital and Comparative Advantage». En: en HANSEN, Lee (ed.) (1970) *Education, Income, and Human Capital*, New York: NBER, pp. 195-240
- KIKER, B. F. (1966) «The Historical Roots of the Concept of Human Capital», *Journal of Political Economy*, Volume 74, number 5, pp. 481-499
- (1968) «Marshall on Human Capital: Comment». *Journal of Political Economy*, Volume 76, number 5, pp. 1088-1090
- (1969) «Von Thunen on Human Capital». *Oxford Economic Papers*, Volume 21, number 3, pp. 339-343
- KIRZNER, Israel (1986) «El empresario». En: HUERTA DE SOTO (comp.) (1986) *Lecturas de economía política*. Vol. 1. Madrid: Unión Editorial. [Disponible en línea: https://www.eumed.net/cursecon/textos/Kirzner_empresa.pdf]

- KLARMAN, Herbert (1965) *The Economics of Health*. New York: Columbia University Press
- KNIGHT, Frank (1921) *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston/New York: Houghton Mifflin Company (The Riverside Press Cambridge)
- KOK-YEE; MEI LIN; SOON (2011) «Global Culture Capital and Cosmopolitan Human Capital. The Effects of Global Mindsets and Organizational Routines on Cultural Intelligence and International Experience». En: BURTON-JONES, Alan; SPENDER, J. C. (2011) *The Oxford Handbook of Human Capital*. Oxford: Oxford University Press
- KRAAIJENBRINK, Jeroen (2011) «Human Capital in the Resource-Based View». En: BURTON-JONES, Alan; SPENDER, J. C. (2011) *The Oxford Handbook of Human Capital*. Oxford: Oxford University Press
- KRAMAR, Robin; MURTHY, Vijaya; GUTHRIE, James (2011) «Accounting for Human Capital and Organizational Effectiveness». En: BURTON-JONES, Alan; SPENDER, J. C. (2011) *The Oxford Handbook of Human Capital*. Oxford: Oxford University Press
- KROGH, Georg; WALLIN, Martin (2011) «The Firm, Human Capital and Knowledge Creation». En: BURTON-JONES, Alan; SPENDER, J. C. (2011) *The Oxford Handbook of Human Capital*. Oxford: Oxford University Press
- KRUEGER, Anne (1968) «Factor Endowments and Per Capita Income Differences among Countries». *The Economic Journal*, Volume 78, issue 311, pp. 641-659
- LAIDLER, David (2010) «Chicago Monetary Traditions». En: EMMETT, Ross B. (ed.) (2010) *The Elgar Companion to the Chicago School of Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, pp. 70-80
- LAVAl, Christian; DARDOT, Pierre (2015) *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*. Barcelona: Gedisa. Trad. Alfonso Diez
- (2017) *La pesadilla que no acaba nunca*. Barcelona: Gedisa. Trad. Alfonso Diez
- LAVAl, Christian; DARDOT, Pierre; BERENQUER, Enric (ed.) (2018) *El ser neoliberal*. Barcelona: Gedisa. Trad. Enric Berenguer
- LAZEAR, Edward (2000) «Economic Imperialism». *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 115, number 1, pp. 99-146
- LEARY, John (2019) «The Problem of Human Capital». En: LEARY, John (2019) *Keywords. The New Language of Capitalism* [capítulo publicado en *Open Democracy*; disponible en línea: <https://www.opendemocracy.net/en/oureconomy/the-problem-with-human-capital/>]
- LEEDS, John (1917) *The Household Budget. With a Special Inquiry into the Amount and Value of Household Work*, Germantown (Philadelphia): John Leeds

- LEHMAN, Cheryl; TINKER, Tony (1987) «The ‘real’ cultural significance of accounts». *Accounting, Organizations and Society*, Volume 12, number 5, pp. 503-522
- LEIBOWITZ, Arleen (1974) «Home Investment in Children». En: SCHULTZ, Theodore W. (ed.) (1974), *Economics of the Family. Marriage, Children and Human Capital*, NBER, Chicago: University of Chicago Press, pp. 432-456
- LEMIEUX, Cyril (2011) «Le crépuscule des champs. Limites d’un concept ou description d’une réalité historique?». En: DE FORNEL, Michel; OGIEN, Albert (2011) *Bourdieu: Théoricien de la Pratique*. Paris: Éditions de l’école des Hautes Études en sciences sociales, pp. 5-100 [Disponible en línea: <https://books.openedition.org/editionsehess/11772?lang=es>]
- LEPAGE, Henri (1978) *Demain le capitalisme*, Paris: Le Livre de Poche
- LEVY, Jonathan (2017) «Capital as Process and the History of Capitalism». *Business History Review*, Volume 91, special issue 3: A Special Issue on Methodologies, pp. 1-28
- LEWIN, Peter (2011a) *Capital in Disequilibrium. The Role of Capital in a Changing World*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute
- (2011b) «A Capital-Based Approach to the Firm. Reflections on the Nature and Scope of the Concept of Capital and Its Extensions to Intangibles». En: BURTON-JONES, Alan; SPENDER, J. C. (2011) *The Oxford Handbook of Human Capital*, Oxford: Oxford University Press
- LEWIS, Arthur (1954) «Economic development with unlimited supplies of labor». *The Manchester School*, Volume 22, issue 2, pp. 139-191
- LOCHNER, Lance (2004) «Education, Work, and Crime: A Human Capital Approach». *International Economic Review*, Volume 45, number 3, pp. 811-843
- LÓPEZ ÁLVAREZ, Pablo (2016) «Sigue cierta algarabía. Foucault, el neoliberalismo y nosotros». En: CASTRO, Rodrigo; SALINAS, Adán (eds.) (2016) *La actualidad de Michel Foucault*. Madrid: Escolar y Mayo
- (2018) «El gobierno de la inseguridad: sujeto, autonomía y nueva norma». V Congreso Internacional *La actualidad de Michel Foucault*. Madrid, 6-8 marzo. [Disponible en línea: <https://www.youtube.com/watch?v=VHgRsJEcZSc&feature=youtu.be>]
- LOURY, Glenn (1977) «A Dynamic Theory of Racial Income Differences». En: WALLACE, Phyllis; LaMOND, Annette (eds.) (1977) *Women, Minorities, and Employment Discrimination*. Lexington, MA: Lexington Books, pp. 153-188
- LUCAS, Robert (1988) «On the Mechanics of Economic Development». *Journal of Monetary Economics*, Volume 22, pp. 3-42
- MARSHALL, Alfred (1873) «The Future of the Working Classes». En: PIGOU, A. C. (ed.) (1925) *Memorials of Alfred Marshall*. London: MacMillan and Co., pp. 101-118

——(1961a) *Principles of Economics. Volume 1. Text*. Londres: MacMillan and Co Limited for the Royal Economic Society.

——(1961b) *Principles of Economics. Volume 2. Notes*. Londres: MacMillan and Co Limited for the Royal Economic Society.

MARX, Karl (1849) «Wage Labor and Capital». *Neue Rheinische Zeitung*, April 5-8 and 11 [Disponible en línea en: <https://www.marxists.org/archive/marx/works/1847/wage-labour/>]

——(1859) «The Emancipation Question». En: *New York Daily Tribune*, January 17 and 22 [Disponible en línea en: <https://marxists.architexturez.net/archive/marx/works/1858/12/31.htm>]

——(1969) *Value, Price and Profit*. New York: International Co. Inc. [Disponible en línea en: <https://www.marxists.org/archive/marx/works/1865/value-price-profit/index.htm>]

——(1970) *Critique of the Gotha Programme*. Moscow: Progress Publishers [Disponible en línea en: <https://www.marxists.org/archive/marx/works/1875/gotha/>]

——(2007) *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse). Volúmenes I, II, y III*. México: Siglo XXI

——(2017) *El Capital. Crítica de la economía política. Libros I, II y III*. Madrid: Siglo XXI. Trad. Pedro Scaron

McNULTY, Paul (1980) *The Origins and Development of Labor Economics. A Chapter in the History of Social Thought*. Cambridge, MA: The MIT Press

MEDEMA, Steven (2010a) «Adam Smith and the Chicago School». En: EMMETT, Ross (ed.) (2010). *The Elgar Companion to the Chicago School of Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, pp. 40-51

——(2010b) «Chicago Law and Economics». En: EMMETT, Ross (ed.) (2010). *The Elgar Companion to the Chicago School of Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, pp. 160-174

——(2013) «Chicago Price Theory and Chicago Law and Economics. A Tale of Two Transitions». En: VAN HORN, Robert; MIROWSKI, Philip; STAPLEFORD, Thomas (eds.) (2013) *Building Chicago Economics. New Perspectives on the History of America's Most Powerful Economics Program*. New York: Cambridge University Press, pp. 151-179

MICHAEL, Robert T. (1974) «Education and the Derived Demand for Children». En: SCHULTZ, Theodore W. (ed.) (1974), *Economics of the Family. Marriage, Children and Human Capital*, NBER, Chicago: University of Chicago Press, pp. 120-159

MILL, Stuart (2004) *Principles of Political Economy. With Some of Their Applications to Social Philosophy*. Indianapolis/Cambridge: Hackett Publishing Company

MILLER, Laurence (1962) «On the Chicago School of Economics». *Journal of Political Economy*, Volume 70, number 1, pp. 64-69.

MILLER, Peter; O'LEARY, Ted (1987) «Accounting and the Construction of the Governable Person». *Accounting, Organizations and Society*, Volume 12, number 3, pp. 235-265

MILLER, Peter; ROSE, Nikolas (1990) «Governing Economic Life». *Economy and Society*, Volume 19, number 1, pp. 1-31

MINCER, Jacob (1958) «Investment in Human Capital and Personal Income Distribution», *Journal of Political Economy*, Volume LXVI, number 4, pp. 281-302

——(1962) «On-the-Job Training: Costs, Returns, and Some Implications», *Journal of Political Economy*, Volume 70, number 5, part 2: Investment in Human Beings, pp. 50-79

——(1974) *Schooling, Experience and Earnings*. New York: NBER

MINCER, Jacob; POLACHEK, Solomon (1974) («Family Investments in Human Capital: Earnings of Women». En: SCHULTZ, Theodore W. (ed.) (1974), *Economics of the Family. Marriage, Children and Human Capital*, NBER, Chicago: University of Chicago Press, pp. 397-431

MINCER, Jacob; POLACHEK, Solomon (1978) «An Exchange: The Theory of HC and the Earnings of Women: Women's Earnings reexamined». *The Journal of Human Resources*, Volume 13, number 1, pp. 118-134

MIROWSKI, Philip; PLEHWE, Dieter (eds.) (2015) *The Road From Mont Pèlerin. The Making of the Neoliberal Thought Collective*, Cambridge, MA: Harvard University Press

MISES, Ludwig Von (1949/1998) *Human Action. A Treatise on Economics*. Auburn, AL: Ludwig Von Mises Institute

MITCHELL, Wesley (1912) «The Backward Art of Spending Money». *The American Economic Review*, Volume 2, number 2, pp. 269-281

MOORE, Wilbert (1962) *The Conduct of the Corporation*. New York: Vintage Books

MOUCK, Tom (1995) «Irving Fisher and the Mechanistic Character of XXth Century Accounting Thought». *The Accounting Historians Journal*, Volume 22, number 2, pp. 43-83

MUNIESA, Fabian; DOGANOVA, Liliana; ORTIZ, Horacio; PINA-STRANGER, Álvaro; PATERSON, Florence; BOURGOIN, Alaric; EHRENSTEIN, Véra; JUVEN, Pierre-André; PONTILLE, David; SARAÇ-LESVRE, Baçak; YON, Guillaume (2017) *Capitalization: A Cultural Guide*, Paris: Presses des Mines.

MUSHKIN, Selma (1962a) «Health as an Investment», *Journal of Political Economy*, Volume 70, number 5, Part 2: Investment in Human Beings, pp. 129-157

—(ed.) (1962b) *Economics of Higher Education* (U. S. Department of Health, Education and Welfare). Washington: United States Government Printing Office

NAHAPIET, Janine (2011) «A Social Perspective. Exploring the Links between HC and Social Capital». En: BURTON-JONES, Alan; SPENDER, J. C. (2011) *The Oxford Handbook of Human Capital*, Oxford: Oxford University Press

NBER (s.f.) www.nber.org [Consulta: <https://www.nber.org/about-nber/history>]

NERLOVE, Marc (1999) «Transforming Economics: Theodore W. Schultz, 1902-1998: In Memoriam». *The Economic Journal*, Volume 109, number 459, Features, pp. 726-748

NICOLI, Massimiliano (2017) «Soy una empresa. Biopolítica y capital humano». *Arxius de Ciències Socials*, Número 36-37, pp. 269-278

NIK-KHAH, Edward (2013) «George Stigler, the Graduate School of Business, and the Pillars of the Chicago School». En: VAN HORN, Robert; MIROWSKI, Philip; STAPLEFORD, Thomas (eds.) (2013) *Building Chicago Economics. New Perspectives on the History of America's Most Powerful Economics Program*. New York: Cambridge University Press, pp. 116-147

NITZAN, Jonathan; BICHLER, Shimshon (2009) *Capital as Power: A Study of Order and Creorder*. New York: Routledge

NONAKA, Ikujiro; TOYAMA, Ryoko; PELTOKORPI, Vesa (2011) «The Distributed and Dynamic Dimensions of Human Capital». En: BURTON-JONES, Alan; SPENDER, J. C. (2011) *The Oxford Handbook of Human Capital*. Oxford: Oxford University Press

O'DONNELL, David (2011) «Understanding Interdependencies Between Human Capital and Structural Capital. Some Directions from Kantian Pragmatism». En: BURTON-JONES, Alan; SPENDER, J. C. (2011) *The Oxford Handbook of Human Capital*. Oxford: Oxford University Press

OECD (1996) *The Knowledge-Based Economy*. OCDE/GD (96)102 Paris: Official Document [Disponible en línea: <https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=OCDE/GD/%2896%29102&docLanguage=En>]

—(1998) *Human Capital Investment. An International Comparison*. Paris: Centre for Educational Research and Innovation. [Disponible en línea: https://read.oecd-ilibrary.org/education/human-capital-investment_9789264162891-en]

—(2001) *The Well Being of Nations. The Role of Human and Social Capital*. Paris: Centre for Educational Research and Innovation. [Disponible en línea: https://read.oecd-ilibrary.org/education/the-well-being-of-nations_9789264189515-en#page3]

ORWELL, George (1946) «Second Thoughts on James Burnham». *Polemic*, may. [Disponible en línea: <https://www.orwellfoundation.com/the-orwell-foundation/orwell/essays-and-other-works/second-thoughts-on-james-burnham/>]

PALTRINIERI, Luca (2016) «Les Critical Management Studies entre Microémancipation et Utopie». *Travailler*, Volume 2, numéro 36, pp. 121-137

———(2017) «Biopolitics in the XXIst Century. The Malthus-Marx Debate and Human Capital Issue». En: BONDITTI, Philippe; BIGO, Didier; GROS, Frédéric (eds.) (2017) *Foucault and The Modern International. Silences and Legacies For the Study of World Politics*. New York: Palgrave MacMillan, pp. 239-259

PALTRINIERI, Luca; NICOLI, Massimiliano (2015) «Qu'est-ce qu'une critique transformatrice? Contrat psychologique et normativité d'entreprise». En: LAVAL, Christian; PALTRINIERI, Luca; TAYLAN, Ferhat (dirs.) (2015) *Marx & Foucault. Lectures, usages, confrontations*. Paris: La Découverte, pp. 323-338

———(2017) «Du management de soi à l'investissement sur soi. Remarques sur la subjectivité post-néo-libérale». *Therrains/Théories*, Numéro 6, pp. 1-23

PARDO, José Luis (2007) *Esto no es música. Introducción al malestar en la cultura de masas*. Barcelona: Galaxia Gutenberg

PECK, Jamie (2012) *Constructions of Neoliberal Reason*, New York: Oxford University Press

———(2013) «Orientation: In Search of the Chicago School». En: VAN HORN, Robert; MIROWSKI, Philip; STAPLEFORD, Thomas (eds.) (2013) *Building Chicago Economics. New Perspectives on the History of America's Most Powerful Economics Program*. New York: Cambridge University Press, pp. xxv-lii

PENNINGS, Johannes; WEZEL, Filippo (2007) *Human Capital, Inter-Firm Mobility and Organizational Evolution*. Cheltenham, UK: Edward Elgar

PIGOU, Arthur C. (1929) *A Study in Public Finance* (Second Edition). London: MacMillan and Co.

PIORE, Michael (1973) «The Importance of Human Capital Theory to Labor Economics —A Dissenting View». En: SOMERS, Gerald (ed.) (1973) *Industrial Relations Research Association Series. Proceedings of the Twenty-Sixth Annual Winter Meeting*. December 28, 29. New York: Industrial Relations Research Association

PLEHWE, Dieter (2009a) «Introduction». En: MIROWSKI, Philip; PLEHWE, Dieter (eds.) (2009) *The Road From Mont Pèlerin. The Making of the Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, MA: Harvard University Press, pp. 1-42

- (2009b) «The Origins of the Neoliberal Economic Development Discourse». En: MIROWSKI, Philip; PLEHWE, Dieter (eds.) (2009) *The Road From Mont Pèlerin. The Making of the Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, MA: Harvard University Press, pp. 238-279
- (2020) «Schumpeter Revival? How Neoliberals Revised the Image of the Entrepreneur». En: PLEHWE, Dieter; SLOBODIAN, Quinn; MIROWSKI, Philip (eds.) (2020) *Nine Lives of Neoliberalism*. London and New York: Verso, pp. 120-142
- PRICE, Brian (1992) «Frank and Lillian Gilbreth and the Motion Study Controversy 1907-1930». En: NELSON, Daniel (ed.) (1992) *A mental revolution: scientific management since Taylor*. Ohio State University Press, pp. 58- 76.
- RAISIAN, John (1995) «Foreword». En: FEBRERO, Ramón; SCHWARTZ, Pedro (eds.) (1995) *The Essence of Becker*, Stanford, CA: Hoover Institution Press, pp.
- RAMAS, Clara (2018) *Fetichismo y mistificación capitalistas. La crítica de la economía política de Marx*, Madrid: Siglo XXI
- REDDY, William (1984) *The Rise of the Market Culture: The Textile Trade and French Society, 1750-1900*. Cambridge: Cambridge University press
- REICH, Robert (1991) *The Work of Nations: Preparing ourselves for 21st century capitalism*. New York: Knopf Publishing
- REID, Margaret (1934) *Economics of Household Production*, New York: John Wiley and Sons
- (2016) «Prefacio (*Economics of Household Production*)», *Revista de Economía Crítica*, número 22, pp. 213-214, Trad. Lourdes Benería.
- REYNOLDS, Lloyd (1971) *The Structure of Labor Markets. Wages and Labor Mobility in Theory and Practice*. Connecticut: Greenwood Press Publishers.
- RIBOUD, Michelle (1978) *Accumulation du capital humain*. Paris: Economica
- RITZEN, Jozef; WINKLER, Donald (1977) «The Production of Human Capital Over Time», *The Review of Economics and Statistics*, Volume 59, number 4, pp. 427-437
- ROBINSON, Joan (1964) *Economics and Philosophy*. Harmondsworth, UK: Penguin/Pelican Books
- ROMER, Paul (1986) «Increasing Returns and Long-Run Growth». *Journal of Political Economy*, Volume 94, number 5, pp. 1002-1037
- RONCAGLIA, Alessandro (2018) *La riqueza de las ideas. Una historia del pensamiento económico*, Zaragoza: Prensas de la Universidad de Zaragoza. Trad. Jordi Pascual
- (2019) *La era de la disgregación. Historia del pensamiento económico contemporáneo*. Zaragoza: Prensas de la Universidad de Zaragoza. Trad. Jordi Pascual

ROSA, Jean-Jacques; AFTALION, Florin (coords.) (1977) *L'économie retrouvée: vieilles critiques et nouvelles analyses*. Paris: Economica

ROSE, Nikolas (1996) «Governing enterprising individuals». En: ROSE, Nikolas (1996) *Inventing Our Selves. Psychology, Power and Personhood*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 150-168

ROSEN, Sherwin (1973) «Human Capital and the Internal Rate of Return». En: SOMERS, Gerald (ed.) (1973) *Industrial Relations Research Association Series. Proceedings of the Twenty-Sixth Annual Winter Meeting*. December 28-29. New York, pp. 243-250

———(1976) «A Theory of Life Earnings». *Journal of Political Economy*, Volume 84, number 4, pp. S45-67

———(1987) «Human Capital». En: EATWELL, John; MILGATE, Murray; NEWMAN, Peter (eds.) (1987) *The New Palgrave. A Dictionary of Economics, Volume 2*, London: The MacMillan Press Limited, pp. 681-690

RUMBERGER, Russell (1981) «The Rising Incidence of Overeducation in the U.S. Labour Market». *Economics of Education Review*, Volume 1, Issue 3, pp. 293-314

RUTHERFORD, Malcolm (2010) «Chicago Economics and Institutionalism». En: EMMETT, Ross (ed.) (2010) *The Elgar Companion to the Chicago School of Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, pp. 25-39

SANTOS, Manuel (1997) *Los economistas y la empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*. Madrid: Alianza

SAY, Jean Baptiste (1821) *Letters to Mr. Malthus, And a Catechism of Political Economy*. Indianapolis: The Online Library of Liberty [Disponible en línea en: <https://oll.libertyfund.org/title/richter-letters-to-mr-malthus-and-a-catechism-of-political-economy>]

SCHLIESSER, Eric (2010) «Friedman, Positive Economics, and the Chicago Boys». En: EMMETT, Ross (ed.) (2010) *The Elgar Companion to the Chicago School of Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, pp. 175-195

SCHULTZ, Theodore W. (1932) «Diminishing Returns on the View of the Progress in Agricultural Production». *Journal of Farm Economics*, Volume 14, number 4, pp. 640-649

———(1951) «The Declining Importance of Agricultural Land». *Economic Journal*, Volume 61, pp. 725-740

———(1956) «Reflections on Agricultural Production, Output and Supply». *Journal of Farm Economics*, Volume 38, number 3, pp. 748-762

———(1959) «Investment in Man: An Economist's View», *The Social Service Review*, Volume XXXIII, number 2, pp. 109-117

- (1960) «Capital Formation by Education», *Journal of Political Economy*, Volume 68, number 6, pp. 571-583
- (1961a) «Investment in Human Capital», *The American Economic Review*, Volume 51, number 1, pp. 1-17
- (1961b) «Education and Economic Growth». En: HENRY, Nelson; TYLER, Ralph (eds.) (1961) *Social Forces Influencing American Education*. Chicago: The National Society for the Study of Education, pp. 46-88
- (1962) «Reflections on Investment in Man», *Journal of Political Economy*, Volume 70, number 5, part 2: Investment in Human Beings, pp. 1-8
- (1968) *El valor económico de la educación*, México: Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana. Trad. Sonia Tancredi.
- (1970) «The Reckoning of Education as Human Capital», en HANSEN, Lee W. (ed.) (1970), *Education, Income, and Human Capital*, New York: NBER, pp. 297-306
- (1971a) *Investment in Human Capital. The Role of Education and of Research*, New York: Free Press
- (1971b) «Education and Productivity». (ED 071. 152) Washington: National Commission on Productivity [Disponible en línea: <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED071152.pdf>]
- (1972) «Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities», en SCHULTZ, Theodore (ed.) (1972) *Economic Research: Retrospect and Prospect, volume 6, Human Resources*. New York: NBER, pp. 1-84
- (1974b) «Fertility and Economic Values», en SCHULTZ, Theodore W. (ed.) (1974), *Economics of the Family. Marriage, Children and Human Capital*, NBER, Chicago: University of Chicago Press, pp. 3-22
- (1975) «The Value of the Ability to Deal with Disequilibria», *Journal of Economic Literature*, Volume 13, number 3, pp. 827-846
- (1980a) «Investment in Entrepreneurial Ability», *The Scandinavian Journal of Economics*, Volume 82, number 4, pp. 437-448
- (1980b) «Nobel Lecture: The Economics of Being Poor». *Journal of Political Economy*, Volume 88, number 4, pp. 639-651
- (1981) *Investing in People. The Economics of Population Quality*, Berkeley: University of California Press
- (1993) «The Economic Importance of Human Capital to Modernization». *Education Economics*, Volume 1, pp. 13-19

——(ed.) (1974a), *Economics of the Family. Marriage, Children and Human Capital*, NBER, Chicago: University of Chicago Press.

SCHUMPETER, J. A. (1912/1949) *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Cambridge, MA: Harvard University Press

——(1943/2003) *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York: Routledge

——(1994) *Historia del análisis económico*. Barcelona: Ariel. Trad. Manuel Sacristán

SCOTT, Anthony (1970) «The Brain Drain—Is a HC Approach Justified?». En: en HANSEN, Lee (ed.) (1970) *Education, Income, and Human Capital*, New York: NBER, pp. 241-293

SHERER, Peter (2011) «Looking to the Future. Bringing Organizations Deeper into Human Capital Theory». En: BURTON-JONES, Alan; SPENDER, J. C. (2011) *The Oxford Handbook of Human Capital*, Oxford: Oxford University Press

SHIMONI, Shir (2018) «‘Third Age’ Under Neoliberalism: from Risky Subjects to Human Capital». *Journal of Aging Studies*, Volume 47, pp. 39-48

SINGER, H. W. (1966) «The Notion of Human Investment». *Review of Social Economy*, Volume XXIV, number 1, pp. 1-14

SJAASTAD, Larry (1962) «The Costs and Returns of Human Migration». *Journal of Political Economy*, Volume 70, number 5, part 2: Investment in Human Beings pp. 80-93

SLOBODIAN, Quinn (2018) «Neoliberalism’s Populists Bastards. A new Political Divided between National Economies», *Public Seminar* [Disponible en línea: <https://publicseminar.org/2018/02/neoliberalisms-populist-bastards/>]

——(2020) «Colossus Wears Tweed». *Dissent Magazine*. [Disponible en línea: <https://www.dissentmagazine.org/article/colossus-wears-tweed>]

SMITH, Adam (1977) *The Wealth of Nations*. Chicago: University of Chicago Press. Edwin Cannan’s edition.

——(1996) *La riqueza de las naciones*. Libros I-III y selección de los libros IV y V. Madrid: Alianza Editorial. Trad. Carlos Rodríguez Braun.

SMITH, James (1984) «Race and Human Capital». *The American Economic Review*, Volume 74, number 4, pp. 685-698

SOLOW, Robert (1956) «A Contribution to the Theory of Economic Growth». *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 70, number 1, pp. 65-94

SPENDER, J.C. (2011) «Human Capital and Agency Theory». En: BURTON-JONES, Alan; SPENDER, J. C. (2011) *The Oxford Handbook of Human Capital*. Oxford: Oxford University Press

SRAFFA, Piero (1966) *Producción de mercancías por medio de mercancías: prelude a una crítica de la teoría económica*. Vilassar de Mar: Oikos-Tau. Trad. Luis Ángel Rojo

STAROSTA, Guido; CALIGARIS, Gaston (2016) «The Commodity Nature of Labor-Power». *Science and Society*, Volume 80, number 3, pp. 319-345

STEVENSON, Betsey (2007) «The Impact of Divorce Laws on Marriage-Specific Capital». *Journal of Labor Economics*, Volume 25, number 1, pp. 75-94

STIGLER, George (1984) «Economics: The Imperial Science?». *The Scandinavian Journal of Economics*, Volume 86, number 3, pp. 301-313

STIGLER, George; BECKER, Gary S. (1977) «De Gustibus Non Est Disputandum». En: BECKER, Gary S. (1996) *Accounting for Tastes*. Cambridge, MA: Harvard University Press, pp. 24-49

STIRLING, Patrick James (1846). *The Philosophy of Trade: or, Outlines of a theory of profits and prices: including and examination of the principles which determine the relative value of corn, labour and currency*. Edinburgh: Oliver and Boyd.

TAYLOR, Frederick W. (1911) *The Principles of Scientific Management*. En: TAYLOR, Frederick W. (1972) *Scientific Management*. Westport, CO: Greenwood Press Publishers

TEECE, David (2011) «Human Capital, Capabilities and the Firm. Literati, Numerati and Entrepreneurs in the Twenty-First Century Enterprise». En: BURTON-JONES, Alan; SPENDER, J. C. (2011) *The Oxford Handbook of Human Capital*. Oxford: Oxford University Press

TEIXEIRA, Pedro (2005) «The ‘Human Capital Revolution’ in Economics». *History of Economic Ideas*, Volume 13, number 2, pp. 129-148

——(2006) «An Interview with Jacob Mincer». En: GROSSBARD, Shoshana (ed.) (2006) *Jacob Mincer. A Pioneer of Modern Labor Economics*. New York: Springer, pp. 7-18

——(2007) *Jacob Mincer. A Founding Father of Modern Labour Economics*. Oxford: Oxford University Press

——(ed.) (2014) *Human Capital* (4 volumes). Critical Concepts in Economics. New York: Routledge

THOMAS, Peter (2010) «Labour-Power (Arbeitskraft)». *Krisis. Journal for Contemporary Philosophy*, Issue 2, 49-54

THUROW, Lester (1970) «Comment» a Ben-Porath, Yoram (1970) «The Production of Human Capital Over Time», en HANSEN, Lee (ed.) (1970) *Education, Income, and Human Capital*, New York: NBER, pp. 151-154

——(1972) «Education and Economic Quality», *Public Interest*, number 28, pp. 66-81

TOBIAS, Megan (2020) «The Portfolio Ideal Worker. Insecurity and Inequality in the New Economy». *Qualitative Sociology*, Volume 43, pp. 271-296

TOBIN, James (2005a) «Fisher's *The Nature of Capital and Income*». *The American Journal of Economics and Sociology*, Volume 64, number 1, pp. 207-214

——(2005b) «Irving Fisher (1867-1947)». *The American Journal of Economics and Sociology*, Volume 64, number 1, pp. 19-42

TOHARIA, Luis (2005b) «Introducción/Prólogo», en TOHARIA, Luis (ed.) (2005) *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones. Compilación e introducción de Luis Tobaría*, Madrid: Alianza, pp. 9- 37

——(ed.) (2005a) *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones. Compilación e introducción de Luis Tobaría*, Madrid: Alianza

TOMER, John (1987) «Introduction». En: TOMER, John (1987) *Organizational Capital: The Path to Higher Productivity and Well Being*. Praeger [Disponible en línea: <https://johnthomer.com/organizational-capital-the-path-to-higher-productivity-and-well-being/>]

TORTAJADA, (1977) «A Note on the Reduction of Complex Labor to Simple Labor». *Capital and Class*, Volume 1, number 1, pp. 106-116

URE, Andrew (1835). *The Philosophy of Manufactures: or, An Exposition of the Scientific, moral, and commercial economy of the factory system of Great Britain*. London: C. Knight

VAN DOORN, Niels (2014) «The Neoliberal Subject of Value: Measuring Human Capital in Information Economies». *Cultural Politics*, Volume 10, issue 3, pp. 354-375

VAN HORN, Robert (2009) «Reinventing Monopoly and the Role of Corporations. The Roots of Chicago Law and Economics». En: MIROWSKI, Philip; PLEHWE, Dieter (eds.) (2009) *The Road From Mont Pèlerin. The Making of the Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, MA: Harvard University Press, pp. 204-237

——(2013) «Jacob Viner's Critique of Chicago Neoliberalism». En: VAN HORN, Robert; MIROWSKI, Philip; STAPLEFORD, Thomas (eds.) (2013) *Building Chicago Economics. New Perspectives on the History of America's Most Powerful Economics Program*. New York: Cambridge University Press, pp. 279-300

VAN HORN, Robert; KLAES, Matthias (2013) «Intervening in Laissez-Faire Liberalism. Chicago's Shift on Patents». En: VAN HORN, Robert; MIROWSKI, Philip;

STAPLEFORD, Thomas (eds.) (2013) *Building Chicago Economics. New Perspectives on the History of America's Most Powerful Economics Program*. New York: Cambridge University Press, pp. 180-207

VAN HORN, Robert; MIROWSKI, Philip (2009) «The Rise of the Chicago School of Economics and the Birth of Neoliberalism». En: MIROWSKI, Philip; PLEHWE, Dieter (eds.) (2009) *The Road From Mont Pèlerin. The Making of the Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, MA: Harvard University Press, pp. 139-178

VAN HORN, Robert; MIROWSKI, Philip; STAPLEFORD, Thomas (eds.) (2013) *Building Chicago Economics. New Perspectives on the History of America's Most Powerful Economics Program*. New York: Cambridge University Press

VÁZQUEZ, Francisco (2001) «El retorno de la práctica. El 'nuevo espíritu del capitalismo' y la filosofía». En: LANCEROS, Patxi; VÁZQUEZ, Manuel; IBÁÑEZ, Jordi; VÁZQUEZ, Francisco; BARRIOS, Manuel; RODRÍGUEZ TOUS, Juan Antonio (2001) *El lugar de la filosofía. Formas de razón contemporánea*. Barcelona: Tusquets, pp. 155-197

———(2005) «Empresarios de nosotros mismos». En: UGARTE, Javier (ed.) (2005) *La administración de la vida. Estudios biopolíticos*. Barcelona: Anthropos, pp. 73-103

VEBLEN, Thorstein (1900) «The Preconceptions of Economic Science». *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 14, number 2, pp. 240-269

———(1908) «Fisher's Capital and Income». *Political Science Quarterly*, Volume 23, number 1, pp. 112-128

VISHMIDT, Marina (2019) *Speculation as a Mode of Production. Forms of Value Subjectivity in Art and Capital*, Chicago: Haymarket Books

WALLACE, T. D.; IHNEN, L. A. (1975) «Full Time Schooling in Life Cycle Models of Human Capital Accumulation». *Journal of Political Economy*, Volume 83, pp. 137-156

WALSH, J. R. (1935) «Capital Concept Applied to Man», *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 49, number 2, pp. 255-285

WEISBROD, Burton (1962) «Education and Investment in HC». *Journal of Political Economy*, volume 70, number 5, part 2: Investment in Human Beings, pp. 106-123

WHYTE, William (1956) *The Organization Man*. New York: Simon & Schuster

WILLIAMS, Joseph (1978) «Risk, Human Capital and the Investor's Portfolio». *The Journal of Business*, Volume 51, number 1, pp. 65-89

———(1979) «Uncertainty and the Accumulation of Human Capital Over the Life Cycle». *The Journal of Business*, Volume 52, number 4, pp. 521-548

WORLD BANK (2018) *The Human Capital Project*. Washington: World Bank [Disponible en línea: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/30498>]

YOUNG, Michael (1958) *The Rise of Meritocracy 1870-2033: An Essay on Education and Society*.
London: Thames and Hudson