

***Ethos* empresarial: el “capital humano” como valor social**

Oswaldo López-Ruiz

EN LA ACTUALIDAD, las corporaciones transnacionales aparecen como instituciones paradigmáticas de un mundo social que se define, cada vez más, en términos globales. Un trabajo de investigación anterior sobre los valores que son promovidos en esas grandes corporaciones¹ permite sugerir que el *ethos* descrito a partir de los ejecutivos de las transnacionales sería también el *ethos* que empieza a prevalecer en otras esferas de lo social. Pero, ¿cuáles son los valores que informan ese *ethos*? ¿Cómo está compuesto ese orden normativo internalizado a partir del cual los individuos conducen hoy sus vidas? Por otra parte, ¿estarán siendo difundidos, en la sociedad contemporánea, una concepción y un estilo de vida que propician el desarrollo del sistema económico? O, dicho de otra forma, ¿cabe afirmar que para acelerar el desarrollo del capitalismo en el siglo XXI es necesario que un *ethos*, con particulares características, se generalice nutriendo y revitalizando su “espíritu”?

Argumentamos que una serie de *conceptos*, que tienen origen en teorías económicas, son actualmente divulgados como *valores* en el mundo empresarial a través de doctrinas y retóricas de la administración. La intención es que a éstos se adhieran los que ahí trabajan. Sin embargo, los grandes esfuerzos hechos para difundir esos “conceptos-valores” lleva a reflexionar, en primer lugar, sobre la importancia crucial que parecen tener hoy para el buen funcionamiento del sistema económico; después, sobre cuál es el tipo de

¹ López-Ruiz (2007). La investigación, realizada principalmente en Brasil, en el polo industrial São Paulo-Campinas entre 2000 y 2004, incluyó: entrevistas en empresas como AmBev, Boehringer Ingelheim, Merck Sharp & Dohme, Motorola, Nortel Networks, PriceWaterhouse Coopers, Reckitt Benckiser, Spencer Stuart, Unilever, etc.; participación en eventos empresariales y asistencia a *recruitments* en universidades; análisis de publicaciones como *Business Week*, *Fortune*, *Harvard Business Review*, *Exame* y *Você s. a.*

normatividad que está contenida en esas doctrinas que el propio sistema produce para optimizar su funcionamiento. Por otra parte, si esos “conceptos-valores” están también presentes en otras áreas de lo social —como un conjunto significativo de indicios parece mostrar— ¿es posible afirmar que el tipo de normatividad que esas doctrinas establecen acaba convirtiéndose en *ideal ético* de un cierto tipo de sociedad? En otros términos, ¿estaremos, en la actualidad, presenciando la formación de un *ethos* ya no a partir de una ética religiosa sino de la misma serie de principios que orientan la actividad del mercado?

A partir de estas preguntas, proponemos revisar la noción “capital humano” recuperada hoy como un *concepto-valor* en doctrinas y retóricas de la administración. Si lo que se espera es que los individuos incorporen conceptos-valores como éste y, a partir de ellos, orienten sus comportamientos, ¿podremos afirmar que hacen parte de un *ethos* —y no de una ideología— cuya difusión es necesaria para el desarrollo del capitalismo? O en otras palabras, ¿el *ethos* de los ejecutivos de las transnacionales es en cierta forma también el *ethos* de nuestra sociedad? Y si así fuera, ¿cómo llegó a serlo?

La inversión y el “capital humano”²

En junio de 1959 aparece publicado en *The Social Service Review* el artículo correspondiente a la conferencia dictada por Theodore W. Schultz el 19 de febrero de ese mismo año en la Universidad de Chicago. El título era provocativo pero a la vez cauteloso: “Investment in Man: An Economist’s View” (Inversión en el hombre: la visión de un economista). En él, Schultz decía que se iba a “arriesgar a sugerir la hipótesis” de que las personas en sí mismas son una forma de riqueza y que esta riqueza no debe ser dejada de lado por el cálculo económico. Afirmaba: “los habitantes son, también, una parte importante de la riqueza de las naciones” cuya consideración viene siendo omitida por la economía.

¿Por qué somos tan reacios a reconocer cuál es el rol de la riqueza humana? La mera idea de hacerlo parece ofendernos; discutirlo abiertamente parece hacer sentirse humilladas a muchas personas. ¿Por qué es visto como algo de mal gusto? La respuesta es porque no podemos fácilmente pasar por encima de nuestros valores y creencias; estamos fuertemente inhibidos a mirar hacia los hom-

² Para iniciar la discusión sobre el “capital humano” reproduzco aquí partes de la introducción en López-Ruiz (2007). Sin embargo, para un análisis más profundo de este asunto, véase allí mismo el capítulo 3, “A ‘invenção’ do capital humano”, pp. 183 y ss.

bres como una inversión, excepto en la esclavitud y esto nosotros lo abominamos. Tampoco es bueno para nuestro entendimiento ver al hombre mirarse a sí mismo como una inversión, esto también puede resultarnos degradante. Nuestras instituciones políticas y legales han sido moldeadas para mantener al hombre libre de la esclavitud. (...) Es por ello que es entendible por qué el estudio del hombre, tratándose a sí mismo como si fuera riqueza, va en contra de valores profundamente arraigados, porque podría parecer que lo reduce una vez más a un componente material, a algo semejante a la propiedad, y eso estaría errado. Antes que nada, el hombre libre es el objeto a ser servido. Nadie menos que J. S. Mill insistía en que los habitantes de una nación no deben ser vistos como riqueza porque la riqueza existe sólo por y para los habitantes.

Y continúa:

Pero ciertamente Mill estaba equivocado, porque no hay nada en el concepto de riqueza humana que implique que ella puede no existir totalmente en beneficio de los habitantes. (...) De todas maneras, es la reconocida tarea de poetas y filósofos mantenernos en guardia. Lo que es difícil de explicar, sin embargo, es que los economistas modernos hayan descuidado por tanto tiempo la inversión en el hombre. (Schultz, 1959: 110)³

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

En el mundo de los ejecutivos la palabra "inversión" tal vez sea una de las más utilizadas y no sólo, como puede creerse, por los que trabajan dentro de los departamentos de finanzas de las corporaciones transnacionales. Se *invierte* en un capital para aumentar sus rendimientos, se *invierte* en acciones de tal o cual compañía o se *invierte* en fondos de mayor o menor riesgo. También se *invierte*, sin embargo, al seguir un curso de idiomas, o un posgrado en administración, se *invierte* en desarrollar la propia carrera y se *invierte* en la amistad o en la relación con los hijos. Todo o casi todo se torna objeto de inversión. Permítasenos dar algunos ejemplos. En la portada de una revista se anuncia:

³ Ésta y las demás traducciones son mías.

ESTRATEGIAS PARA USTED EN 2002
Ni sólo un MBA ni sólo trabajo. Invierta en su autonomía,
en calidad de vida y (¡créalo!) en terapia. Y MÁS:
—Haga un plan de vida
—Cuide de su formación (inclusive con poco dinero).⁴

En las entrevistas que llevamos a cabo con ejecutivos —analistas, gerentes, directores y presidentes— de corporaciones transnacionales en Brasil, uno de ellos afirmaba que cada profesional es responsable por su propio éxito. Cuando le preguntábamos si entonces también era responsable por su formación respondía:

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

Un asunto que llama la atención en este sentido también es que, actualmente, en casi todos los productos dirigidos a este sector social, desde la suscripción de una revista, la invitación a un seminario o a una sesión de terapia reikiana, no se habla más de “costos” sino de “inversión”. Es curioso, por ejemplo, cómo los folletos de los gimnasios —hoy tan parte de la vida cotidiana de este grupo— se parecen cada vez más a los que se encuentran en los bancos: “Invierta en usted” dice uno y muestra las diferentes opciones de inversión en calidad de vida. “Invierta en su futuro”, aconseja el otro, e insta a la adquisición de un seguro de vida haciendo la inversión en cuotas.

“Invertir” ya no parece tener que ver sólo con la cantidad de capital que se emplea en negocios o en la adquisición de bienes con el fin de obtener lucro:

Yo confieso: el año pasado, mi inversión en calidad de vida fue casi cero. No hice ejercicios y cuando lo necesitaba, no dormí lo suficiente, no viajé lo necesario para alimentar mi espíritu. El trabajo ganó dedicación casi exclusiva.⁵

El “pecado” aquí confesado, se parece poco al que podía remorder la conciencia del ascético emprendedor descrito por Weber cien años atrás,

⁴ *Você s. a.*, febrero, 2002, año 5, ed. 44: “Estratégias para/você em 2002/Nem só MBA nem só trabalho. Invista na sua autonomia,/em qualidade de vida e (acredite!) em terapia. E mais:/Monte um plano de vida/Cuide da sua formação (mesmo com pouco dinheiro)”.

⁵ “Editorial”, *Você s. a.*, enero, 2002, año 5, ed. 43.

aquel que sólo pensaba en invertir para ampliar su negocio.⁶ ¿Cuál es, entonces, la relación que guarda esta preocupación actual, con la que sintieron los hombres en aquella época? ¿Existe también una idea ética del deber por detrás de esta inquietud por la *inversión* no realizada? Para tratar de responder estas preguntas será menester analizar qué relación hay entre los usos, aparentemente tan diferentes, del término “inversión”. Para ello, consideraremos inicialmente el contexto socio-económico en el que Schultz comienza a desarrollar la teoría del “capital humano”, y que le lleva a proponer la “inversión en el hombre”.

La inversión en el hombre y la inversión de valores

Los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial fueron años —principalmente para Estados Unidos— de una prosperidad económica sin precedentes.⁷ Esto traía, no obstante, para la ciencia económica —y recordemos, T. W. Schultz era en la época Presidente de la *American Economic Association*— un nuevo problema: ¿cómo explicar “el misterio de la abundancia moderna”, cómo justificar teóricamente la naturaleza y las causas de la enorme riqueza producida en esos años? O, más técnicamente, ¿cómo explicar el crecimiento de la economía norteamericana? Los números no parecían cuadrar:

Entre 1919 y 1957, el ingreso total [de Estados Unidos] subió a un promedio anual de 3.1 por ciento mientras que el del capital tangible subió a un promedio de sólo 1.8 por ciento. (...) ¿Qué es lo que [los economistas] venimos haciendo que nos ha dado un promedio del crecimiento económico que es tres veces mayor que el incremento del trabajo y el capital? (Schultz, 1959: 114)

Las herramientas provistas por la economía clásica parecían estar mostrando sus límites: no conseguían dar cuenta del crecimiento ocurrido. Los factores originarios de la producción, tierra, capital y trabajo mostraban un crecimiento individual que, sumado, era significativamente inferior al crecimiento total de la economía. De hecho, se estaba en una etapa de la sociedad industrial con problemas bien diferentes a los descriptos por Adam Smith en su tiempo. Schultz se anima entonces a arriesgar su hipótesis:

⁶ Weber (1905a: 287, n. 111) comenta cómo esta dedicación exclusiva al trabajo provocaba la sorpresa de un yerno alemán al ver a su suegro estadounidense, quien, a pesar de su avanzada edad y de su alta renta, no conseguía dedicarse a otra cosa.

⁷ Son los años en que se publican *La sociedad afluyente* (Galbraith, 1958) y “The Political Economy of Opulence” (Johnson, 1960).

Mi hipótesis es que la explicación debe ser buscada en la amplia y rápida acumulación de riqueza humana que ha sido excluida de nuestras medidas convencionales de “horas-hombre trabajadas” y capital tangible. (Schultz, 1959: 115)

Por esta proposición —y por los trabajos que le sucedieron para sustentarla—, Schultz recibiría, veinte años después, el Premio Nobel de Economía. Sin embargo, como trataremos de mostrar, la originalidad de su propuesta no va a estar en introducir la *riqueza humana* —el “capital humano”— dentro de la esfera del cálculo económico, como comúnmente se piensa.

Ya en 1891 se había publicado un artículo titulado “The Living Capital of the United Kingdom” (El capital vivo del Reino Unido),⁸ que contenía —aunque en un lenguaje más *brutal*, si se quiere— todos los principales elementos de la argumentación de Schultz. Se mencionaba, por ejemplo —casi textualmente—, la preocupación de J. S. Mili con las implicaciones éticas de considerar al hombre como una forma de riqueza e, incluso, se dejaba claro que:

El problema [“encontrar el valor-monetario del ‘capital vivo’ del Reino Unido, o sea, del ‘capital’ fijado e incorporado en los habitantes”] no es de ningún modo nuevo [en 1891], sino que es, en efecto, lo suficientemente antiguo para que haya interés en revivirlo. Fue el tópico favorito de Sir William Petty y sus seguidores en ‘aritmética política’ [S. XVII]. Nicholson (1891: 96)

Otros párrafos van a poner esto en evidencia de mejor manera. Hablando ya sobre cómo superar las dificultades concretas que el cálculo de la riqueza humana traía aparejadas, Nicholson argumentaba:

Las habilidades artísticas y musicales, por ejemplo, “fijadas e incorporadas” en jóvenes señoras deben ser incluidas en una estimación del capital viviente, de la misma forma en que sus pianos y cajas de pinturas lo son en el capital muerto. Es evidente que el valor de la mayor parte de la propiedad mueble desaparecería si no fuera por las habilidades adquiridas por los habitantes.

Y, más adelante agregaba:

Para poder hacer un cálculo adecuado del valor del *capital vivo* sobre las mismas bases de las del capital muerto, los hombres, mujeres y niños deben ser considerados no meramente como creadores o dadores de valor a una determinada cantidad de riqueza material sino, como constituyendo en sí mismos, de la misma forma que los muebles de un stock inanimado, fuentes más o menos perma-

⁸ Nicholson (1891), “silenciosamente” citado por Schultz.

centes de *goce*. La *humanidad domesticada* puede ser adecuadamente considerada por tener un valor-monetario, primero, porque cuesta *un gasto* muy concreto producirla y mantenerla, y, en segundo lugar, porque *suministra placeres* que la experiencia común muestra clasificados muy alto en la escala de las cosas limitadas y deseables. (Nicholson, 1891: 102-103; cursivas mías)

Es menester detenerse en algunos puntos de este último párrafo de Nicholson, para poder establecer dónde radica la originalidad del aporte de Schultz. Nicholson, en el siglo XIX, estaba preocupado con el cálculo económico del “capital vivo” y, para resolver este problema, se vale de un artificio, del uso de una “analogía” —así él lo expresa— que le permita “enfatar las semejanzas”. Compara entonces “capital vivo” con “capital muerto” para a través del segundo, estimar el valor del primero. Schultz —más “políticamente correcto” ya casi en la década de 1960— ya no hablará de “capital vivo” sino de “capital humano”, al que le opondrá las otras formas de capital con las que trabajaba la economía y que llamará “capital no humano”. Sin embargo, para Schultz, el valor del stock “capital humano” no es inferido de una analogía con el “no humano” —o “muerto”, como en Nicholson—. “Capital humano” para él son las propias “destrezas y habilidades” —concretas— “adquiridas por ingenieros, químicos y otros trabajadores” (Schultz, 1959: 114). Aquí es donde radica la diferencia fundamental entre el enfoque de ambos autores. Lo que para uno se trata de un cálculo de la riqueza que representan los seres humanos en sí mismos en comparación con el “capital muerto” que contabiliza la economía y que es externo a ellos; para el otro, se trata de establecer cuánto valen para el mercado ciertas particularidades, ciertas condiciones humanas que el hombre puede desarrollar y qué valor económico ellas pueden producir. Sin embargo, esto no es todo. Analizando más detenidamente ambas propuestas, aparece otra diferencia que va a ser también fundamental: donde Nicholson habla de “costos”, Schultz hablará de “inversión”. Lo que para el autor inglés es un costo proveniente de un consumo, o sea, un gasto que proviene de la utilización de mercaderías y servicios para la satisfacción de necesidades humanas, para el norteamericano será el monto, la cuantía que se asigna a una inversión, cuyo objetivo es la postergación de las satisfacciones para —supuestamente— el futuro. De esta curiosa forma reaparece en Schultz el *ethos* protestante descrito por Weber, esta vez, empero, ya no predicando dejar el “consumo” en favor del “ahorro” sino sustituir lo que era entendido como “consumo” por “inversión”.

Podemos concluir entonces que la verdadera originalidad de Schultz radica en la *inversión* profunda de valores que opera al reemplazar la noción de “consumo” por la noción de “inversión”. Algo que cuesta es algo que *tiene* valor propio. Para Nicholson, el “capital vivo” tenía un valor en sí mismo.

Cuando definía las categorías en las que éste se subdivide, explicaba que el ítem *humanidad domesticada* (en el original en inglés, *domesticated humanity*) “es obtenido considerando a las personas como ‘*cosas en sí mismas*’ *valiosas*, y no meramente como ganadoras de salario” (Nicholson, 1891: 105, n. 1; cursivas mías). Una “inversión”, por el contrario, no tiene nunca un fin en sí misma, se hace en busca de un beneficio que está más allá de ella.

Volvamos por última vez a Nicholson:

[En el artículo] hay dos posiciones principales. Primero que nada, los habitantes del país son vistos (de la misma forma que el capital muerto) como ganando un determinado ingreso. (...) Pero, en segundo lugar, como Mr. Giffen y otros que dan un valor a aquella parte del capital muerto que no produce ingresos (ej., los muebles en las casas), de la misma forma, un valor debe asignársele al capital “vivo” simplemente como una fuente permanente de goce. (Nicholson, 1891: 106)

Para los emprendedores de hoy, resulta difícil imaginar cómo para alguien pueden representar sus habilidades, capacidades y destrezas una *fuentes permanente de goce* cuando, en verdad, el objetivo de adquirirlas y cultivarlas no es que satisfagan directamente las necesidades humanas propias sino que constituyan una “inversión para...”, o sea, una acción que se realiza en función de otra finalidad, y no por sí misma. Entonces cabe preguntarse: ¿cómo se define ese fin? ¿Quién lo define? ¿Quién establece el principio de acción de este individuo que es parte de una trama social donde lo positivo o negativo, lo bueno o lo malo de sus actos, se mide en función de si “agregan —o no— valor”?

La “inversión” de Schultz acabará siendo mucho más que un cambio conceptual dentro de la teoría económica. Sus implicaciones llegan hasta nuestros días y más allá de la esfera estricta de la economía.⁹ La “inversión en el hombre” implicó una verdadera inversión de valores. Si ya se había producido —con el desarrollo de la sociedad industrial y más marcadamente con el advenimiento de la *sociedad afluyente*— un desplazamiento del ahorro para el consumo, lo que esta teoría económica viene a proponer es el desplazamiento del consumo para la inversión; lo que implica también que otro conjunto de valores pase a ser privilegiado. Hoy, por ejemplo, muchas de las prácticas sociales o de las acciones individuales son apreciadas en términos de “rentabilidad”, es decir, en términos de “la capacidad de producir un beneficio”; beneficio éste que, aunque no siempre económico, acaba estando orientado por —y siendo pensado y valorado a partir de— una lógica económica. Es por eso que actualmente es posible “invertir” no sólo en un fondo de

⁹ Como Intentamos demostrar en López-Ruiz (2007). Véanse en esta obra los capítulos 3: “A ‘invenção’ do capital humano”, pp. 183 y ss. y 4: “O capital humano e a corporação”, pp. 229 y ss.

pensión o en acciones de empresas sino también en la propia carrera. Hoy, los ejecutivos de las transnacionales ya no piensan en sus habilidades y aptitudes como un fin en sí, ni en su profesión como una vocación. Ellos “invierten” en su carrera, buscan una “rentabilidad”, un beneficio que supuestamente está más allá de la propia actividad que desarrollan. Este cambio de valores, creemos, parece haber sido el principal legado para nuestros días de lo que comenzó como la modesta “visión de un economista”.

La “invención” del Capital Humano... y algunas de sus implicaciones en la actualidad

Una de las principales corporaciones que en el mundo se dedica a la consultoría anuncia los resultados de un trabajo sobre gestión y estrategia de capital humano realizado a partir de una muestra de más de mil empresas en casi cincuenta países. El título del informe es: “*Global Human Capital Benchmarking* —Estudio de Mejores Prácticas y Estrategias de Gestión de Personas”. Otra consultoría distribuye un artículo sobre “Gestión Basada en Competencias” donde comenta: “este texto presenta nuestro enfoque y nuestra visión sobre uno de los temas más importantes del *Human Capital Management*” y ofrece a sus potenciales clientes: “¡Prácticas competitivas en todos los eslabones de la Cadena de Valor del Capital Humano y en todo el ciclo de vida del profesional en la empresa!”

El concepto “capital humano”, sin embargo, no es nuevo para quienes trabajan con temas de educación y crecimiento. Ya a mediados de la década de 1970 se comentaba:

Los cálculos de las tasas de utilidad de las inversiones en educación formal probaron ser el pan con manteca [*bread and butter*] del programa de investigación en capital humano: literalmente cientos de esos estudios han sido realizados alrededor del mundo tanto en países desarrollados como en desarrollo (...). (Blaug, 1976: 840)¹⁰

En este punto es necesario detenerse en una pregunta que, posiblemente, para quienes vienen trabajando desde hace años con este concepto, puede

¹⁰ Desde 1960 “el aluvión de literatura” en el campo de la teoría de capital humano aumenta a un ritmo creciente, dirá Blaug. En la primera edición de su libro *The Economics of Education: An Annotated Bibliography* de 1966, Blaug registra 800 ítems bibliográficos relativos a esta teoría. En la segunda, de 1970, ese número sube a 1350 y en la tercera —Pergamon Press, Oxford, 1976—, ya suman 2000.

parecer absurda o, por lo menos, carente de sentido: ¿Por qué a partir de un determinado momento es posible pensar a los individuos, a las personas, como riqueza si esto mismo antes, y por mucho tiempo, era considerado antiético y hasta repulsivo? ¿Cuándo fue rota la barrera que impedía lo que ahora no sólo es posible sino que se presenta como natural y lógico? ¿A partir de qué momento y por qué motivo se torna aceptable pensar lo humano como una forma de capital, como algo que se puede medir y contabilizar? Es necesario, para intentar dar respuesta a estas preguntas, volver a Theodore W. Schultz y a los comienzos de la década de 1960, cuando —después de haber sido varias veces “descubierto” a lo largo de los siglos— el “capital humano” es definitivamente *inventado* en la Universidad de Chicago. La inversión en el hombre significaba que el concepto tradicional de capital tenía que ser ampliado, a fin de abarcar la realidad relativa al capital humano; dirá Schultz:

Aunque sea obvio que las personas adquieran habilidades y conocimientos útiles, no es obvio que estas destrezas y conocimientos sean una forma de capital, que ese capital sea, de manera substancial, un producto de la inversión deliberada, que se ha desarrollado en el seno de las sociedades occidentales a un índice mucho más rápido que el del capital convencional (no-humano), y que su crecimiento puede ser la característica más distintiva del sistema económico. Ha sido ampliamente observado que los aumentos ocurridos en la producción nacional han sido grandes comparados con los aumentos de tierra, horas-hombre, y capital físico reproducible. La inversión en capital humano es probablemente la principal explicación para esta diferencia. Mucho de aquello a lo que damos el nombre de consumo constituye inversión en capital humano. (Schultz, 1961: 1)

Como puede apreciarse, para pasar del “consumo” a la “inversión” fue necesario demostrar la *realidad* —en términos del propio Schultz— del capital humano. Para ello, era preciso alejarse de la teoría económica clásica que, desde Adam Smith, consideraba al trabajo como uno de los factores originarios de la producción. Para la Escuela de Chicago, el trabajo ya no debe ser pensado de esta forma. El trabajo es producto de una inversión, por lo tanto no un medio de producción originario sino un *medio de producción producido*. Y no sólo el trabajo:

El trabajador en sí mismo es un medio de producción producido, un ítem de equipamiento de capital. (...) Sus conocimientos y habilidades en su momento fueron el producto de inversiones de capital en su educación en las capacidades generales de comunicación y cálculo requeridas para la participación en el proceso productivo y las capacidades específicas requeridas para el trabajo individual... (Johnson, 1960: 562)

Es por ello que desde Chicago se propondrá la idea de que “un abordaje más conveniente sería tratar a todos los factores [de la producción] en conjunto como ítems de equipamiento de capital, creados por inversiones pasadas y rindiendo en el presente servicios a la producción” (Johnson, 1960: 562). El enfoque a partir de la inversión, propuesto por Schultz, y la teoría del capital humano que de éste se deriva, pasan —como ya fue mencionado— a ser parte de la discusión teórica que ocurría dentro del contexto socio-económico de la opulencia. Pero esto también ocurre en un particular contexto político que debe ser considerado igualmente para entender el impacto inicial que esta teoría tuvo y cómo consiguió mantenerse viva después y, sobre todo en algunas áreas vinculadas a la educación, el crecimiento y el desarrollo, hasta su renacimiento reciente como doctrina de la administración.

En 1957 la Unión Soviética lanza su primer *Sputnik*, poniéndose así al frente de Estados Unidos en la conquista del espacio. En una situación de Guerra Fría que aún estaba lejos de resolverse, este hecho genera grandes dudas —y bastante angustia— en la sociedad norteamericana. ¿Sería el modelo económico que se estaba siguiendo el correcto? ¿La política económica basada en la producción y el consumo que habían construido una “sociedad afluyente” sería la más adecuada para vencer en esta otra contienda? Por lo pronto, estos interrogantes volvieron evidente que era necesario invertir más en educación así como en ciencia y tecnología, no sólo para no quedar atrás de los rusos en la carrera espacial, sino para probar la superioridad de una economía como la capitalista.

Fue necesario entonces hallar un argumento que pudiera convencer a los contribuyentes de que debía aumentarse el gasto público en estos sectores; pero y sobre todo, un argumento que convenciera a los individuos de que valía la pena que se hicieran cargo de estos gastos —los que pasaban a ser “inversiones” y prometían grandes ventajas, ¡altas utilidades económicas!—. Lo que la teoría del capital humano trata de probar es, justamente, que la inversión de capital en capacitación laboral (entrenamientos) y en educación debía “rendir” utilidades mayores que las de otras inversiones. Por otra parte, si el crecimiento económico sin precedentes ocurrido en Estados Unidos podía ser explicado a partir del incremento de esta forma de capital antes no considerada —“capital humano”—, la falta de desarrollo de los países subdesarrollados también podía ser explicada a partir de esta teoría: no servían de nada las inversiones de capital físico cuando no había en estos países suficiente capital humano. Las políticas de desarrollo debían volcarse, entonces, a la educación; es decir, no a un “gasto” sino a una “inversión”, en esta nueva forma de capital.

Es posible afirmar entonces que el capital humano fue *inventado* en los años sesenta por la Escuela (económica) de Chicago. A pesar de, como seña-

lamos más arriba, haber sido varias veces “descubierto” en el curso de más de trescientos años, nunca antes lo humano había sido pensado explícita y sistemáticamente como una forma de capital. Fue Chicago entonces quien consiguió establecer una teoría universalmente conocida y ampliamente aceptada sobre el capital humano pero, y sobre todo —argumentamos—, fue esa escuela la que consiguió que un conjunto de valores y creencias sobre lo humano, asociados o derivados de los postulados de una teoría económica, pudieran ser socialmente sostenidos. La ciencia económica, en este caso, no crea sólo una teoría sobre la economía; crea un *repertorio de interpretación* que nos permite pensar y pensarnos de manera tal que no nos resulte repulsiva la imagen de lo humano como riqueza —como lo había sido en tiempos de J. S. Mili—. A partir de sus postulados “científicamente verificables”,¹¹ lo humano pasa a ser entendido como una forma de capital y, por tanto, el “capital humano” y todo lo que se haga para incrementarlo es investido de un valor positivo: cada persona *debe* —porque es económicamente conveniente pero también porque pasa a ser socialmente prescripto— aumentar sus habilidades, competencias y destrezas a partir de “inversiones” constantes.

Volviendo entonces a los ejecutivos de las transnacionales, ahora puede entenderse por qué ellos asumen el papel de “capitalistas” de sus propias destrezas y habilidades —su “capital humano”— y por qué resulta útil pensar su posición dentro del juego corporativo y social de hoy como “capitalistas en relación de dependencia”.¹² Ellos se sienten —y tanto la teoría económica como las doctrinas de la administración han contribuido para ello— menos “trabajadores” que “hombres de negocios”, ellos están en la empresa no tanto para vender su fuerza de trabajo como para *capitalizar* su propio “capital”. Y esto no es otra cosa que la concretización en la práctica, cuarenta años después, de lo que Schultz proponía al decir:

Los trabajadores se han tomado capitalistas no por la difusión de la propiedad de las acciones de la corporación, como el folclore lo hubiera sugerido, sino por la adquisición de conocimiento y habilidades que tienen valor económico. (Schultz, 1961: 3)¹³

Y no es diferente de la doctrina que incansablemente se repite hoy —sin objeciones morales— en la literatura de negocios. En uno de los cientos de

¹¹ A esto se abocó Gary S. Becker, creando un gran número de modelos matemáticos para probar esta teoría.

¹² Sobre la propuesta de pensar a los ejecutivos de las transnacionales a partir de la tensión entre dos tipos ideales: “trabajadores de altos ingresos” y “capitalistas en relación de dependencia”, cf. López-Ruiz (2002).

¹³ Este argumento ya aparecía en Johnson (1960: 564) de quien Schultz lo toma.

libros que actualmente se editan sobre el “capital humano”, se propone que hemos entrado en “la era del inversor de capital humano independiente” y se sugiere pensar a los empleados como “trabajadores-inversores”: “Las personas no son costos ni activos de las empresas y sí inversores que aplican su propio capital humano y, evidentemente, esperan obtener una utilidad justa por la inversión realizada” (Davenport, 2001: 235).¹⁴

De la ética protestante al *ethos* empresarial

En la “última palabra” que dirigió a sus críticos —segunda respuesta al historiador Felix Rachfahl publicada en 1910— Weber reafirmaba que el *ethos* profesional burgués con el particular rasgo “ascético” que lo acompaña fue “uno (*¡NB!*) de los elementos fundamentales” del “espíritu del capitalismo”, “hasta que el capitalismo de nuestros días pudo deshacerse de ese apoyo motivacional original” (Weber, 1905a: 464).¹⁵ En otro pasaje dirá:

Admitimos que todavía encontramos huellas de un papel para los contenidos religiosos en el desarrollo capitalista, como lo demostré repetidamente tanto en mi ensayo original [*La ética protestante y el espíritu del capitalismo*], como en otros escritos. (...) Pero, en su conjunto, el capitalismo contemporáneo está, repito, emancipado de la manera más definitiva y difundida de tales factores éticos. (Weber, 1905a: 514)

Y remata diciendo: “pues desde hace tiempo el capitalismo moderno ya no requiere de ese *apoyo motivacional*” (Weber, 1905a: 513; cursivas mías).¹⁶

Como decía Weber, la fatalidad había hecho que *la preocupación por la riqueza* que, para los predicadores del siglo XVII, debía pesar apenas como un “manto sutil” sobre los hombros de sus santos, se convirtiese en un “fé-rrero estuche”¹⁷ que *todos* deberían cargar. De esta caja de hierro vacía ya no

¹⁴ Sobre el particular, cf. también López-Ruiz (2006).

¹⁵ Este valioso texto se encuentra disponible ahora en castellano gracias a la cuidadosa edición crítica de *La ética protestante...* de Francisco Gil Villegas M. que lo incluye como “Mi palabra final a mis críticos” en Weber (1905a: 461-521).

¹⁶ No pretendemos aquí, ni sería posible, hacer un análisis de la crítica weberiana de la modernidad en términos del avance de la racionalidad instrumental —tesis por otra parte ya establecida y bien conocida después de “la guerra académica de los cien años” (Gil Villegas, 2003: 9)—. Para una discusión sobre cuál fue el problema central para Weber en sus célebres ensayos, véase Hennis (1983) y López-Ruiz (2007: cap. 1).

¹⁷ Esta expresión, traducción literal de *ein stahlhartes Gehäuse*, es más conocida como “jaula de hierro”, a partir de la traducción de Parsons al inglés como *the iron cage*. Aunque hay

se podría prescindir en cualquier momento como del leve manto: sería menester soportar su peso a pesar de estar vacía de contenido. Pero, ¿puede esta situación prolongarse indefinidamente? ¿O, en un determinado momento, volvería a ser necesario dar algún sustrato a esa preocupación de todos por la riqueza que se había convertido en un elemento indispensable para el funcionamiento del sistema económico? En otras palabras, ¿cómo podría llenarse nuevamente de sentido ese “férreo estuche”, y no para que volviese a ser un manto sutil que puede en cualquier momento ser dejado de lado, sino, al contrario, para que su peso pueda ser acarreado con mayor vigor, con renovado entusiasmo?

El nuevo apoyo motivacional

Si para Weber el capitalismo de comienzos del siglo XX ya podía prescindir del *ethos* que lo había motivado en su fase inicial (cuando en los siglos XVI y XVII tuvo origen el capitalismo moderno), fue, como afirma Gil Villegas M. en sus “Notas críticas” a *La ética protestante...*, porque éste se desarrollaba ya de acuerdo a *su propia dinámica interna*.¹⁸ Cien años después, no obstante, el capitalismo contemporáneo parece necesitar nuevamente un *apoyo motivacional* que lo ayude a activar y acelerar los procesos de desarrollo económico en conformidad con las necesidades actuales de crecimiento de la economía. A ese nuevo soporte psicológico compuesto por una figura emblemática, la del emprendedor,¹⁹ y por una concepción que permite pensar ciertos atributos humanos como una forma de capital, daremos el nombre de “*ethos* empresarial”.

otros argumentos que justificarían la traducción de esta metáfora como “jaula de hierro” —como bien lo demuestra Gil Villegas M. (Weber, 1905a: 349-350)—, tomamos la libertad aquí de explorar las posibilidades connotativas de “férreo estuche”. Si la idea de “jaula” enfatiza la idea de encierro, de prisión, de un “lugar” de donde el hombre no consigue salir, la idea de “caja” o de “estuche de hierro” —o en la reciente traducción al portugués *rija crosta de aço* (v. nota del editor en Weber, 1905b: 19-20)—, permite enfatizar el sentido de “peso”, de “algo pesado” que se carga con dificultad, en clara contraposición con la levedad del “manto sutil” y, en última instancia, dispensable, como debía ser la preocupación con la riqueza para el ideal de santidad intramundana de Baxter. Al mismo tiempo, la idea de “estuche” refiere a algo que no tiene sentido en sí mismo, sino que es el continente de un contenido que sería, en todo caso, el que le confiere sentido.

¹⁸ Y completa diciendo: “(...) y por eso ha pasado a ser una especie de *jaula de hierro* ‘vacía de espíritu’...”. Véase su comentario de la frase de Weber: “El puritano quiso ser un hombre profesional, nosotros tenemos que serlo también” en Weber (1905a: 347).

¹⁹ Sobre el surgimiento y transformación de “la figura del emprendedor” a lo largo del siglo XX, véase López-Ruiz (2007: cap. 1).

Si consideramos al capitalismo como el orden económico-científico-tecnológico dentro del cual somos hoy socializados, tal vez sea posible afirmar que el principio sobre el cual se funda ese *ethos* empresarial parte de la propia *dinámica interna* del sistema económico. De esa forma, la lógica y las necesidades del sistema pasan a ser la racionalidad que configura a los sujetos y que guía sus acciones, creencias y comportamientos en la sociedad. Curiosamente, no obstante, es presentado como un principio que parte del individuo como sujeto de interés y según el cual cada quien debe buscar siempre la maximización de sus beneficios (en todas las actividades y aspectos de la vida, inclusive los no económicos) en un sentido y según una racionalidad estrictamente económica.

Pero volvamos a la preocupación de Weber en sus célebres ensayos. Como él mismo afirmará años después, su preocupación fue *exclusivamente* con el desarrollo de un “estilo de vida” ético, adecuado para el capitalismo incipiente de la era moderna (Weber, 1905a: 465) —época, por otra parte, en que las personas eran socializadas dentro de un orden de tipo religioso—. O sea, el objetivo de sus análisis era comprender cuál había sido el estilo y la concepción de la vida que había *producido y modelado* la individualidad subjetiva del hombre moderno.²⁰ O, en otras palabras, entender qué tipo de ideales éticos estaban contenidos en las doctrinas religiosas de aquella época y de qué modo estos ideales habían influido en la forma de conducir la vida (en la *Lebensführung*²¹) de los que adherían directamente a dichas doctrinas o de quienes, sin adherir directamente a ellas, acabaron adoptando el estilo de vida de los primeros.

En nuestro caso, lo que está en cuestión es *qué tipo de ideales éticos* están contenidos en las doctrinas que el propio sistema económico produce para optimizar su funcionamiento y gestión. Dicho de otra forma, de qué formulaciones científicas, doctrinas económicas y retóricas de la administra-

²⁰ Sugerentemente esas dos palabras no son extrañas a Weber. Él mismo se refiere en términos de *producción de personas* en la “Methodological Introduction for the Survey of the Society for Social Policy concerning Selection and Adaptation (Choice and Course of Occupation) for the Workers of Major Industrial Enterprises” de 1908 (Hennis, 1983: 164; Marianne Weber, 1995: 327-328), y de *modelado de la individualidad subjetiva del hombre moderno*, en el “Informe Preliminar” (inédito) de la investigación sobre la “sociología de la prensa” planeada para la Asociación Sociológica Alemana. Al respecto, Hennis (1983: 165, 178 n. 47) comenta que encontró ese informe de siete páginas en el archivo personal de Weber en Munich.

²¹ De acuerdo con Hennis (1983: 157-158): “El ‘material’, el ‘tema’ de la sociología de Weber no debe ser buscado en ‘intereses’ o en ‘ideales’, ni en ‘imágenes del mundo’, y tampoco, sobre todo, en ‘acciones’: su único ‘objeto’ es la *Lebensführung* [conducción de vida]. (...) Su tema es, por tanto, no algunos procesos de racionalización ‘en general’, sino, más propiamente, el proceso de racionalización de [una] *Lebensführung* práctica”.

ción son derivados los conceptos que acaban convirtiéndose en los principios y valores que, en la práctica, orientan la conducta de los individuos y promueven un estilo de vida adecuado a las necesidades de desarrollo del capitalismo avanzado. Pero, ¿podemos decir, por ejemplo, que lo que llamamos “principio de interés del individuo” y su máxima correlativa de optimización de los beneficios pasaron a ser parte de la eticidad contemporánea? ¿Podemos afirmar que nociones como “capital humano” se convierten en valores sociales y, por tanto y en cierta forma, en *principios para la regulación práctica de la vida*? ¿O se trata apenas de técnicas de vida, de consejos para que cada uno organice y “administre” mejor su vida y su carrera difundidas por una cierta literatura que invoca en la actualidad conceptos como “capital humano”, “capital social”, “capital intelectual”?²² Sin embargo, llegados a este punto, ¿cuál es la relación entre teorías económicas como la del capital humano o la literatura de gestión y/o autoayuda empresarial y, por ejemplo, las “*sentencias* en el estilo de un *moralista*” (Weber, 1905b: 174, n. 27) proferidas por Benjamin Franklin a mediados del siglo XVIII —¡hace más de dos siglos y medio!— y citadas por Weber como uno de los documentos del “espíritu del capitalismo”?

Hablando sobre los materiales empíricos usados en su investigación, dirá Weber:

...no he aducido libros dogmáticos o tratados teóricos de ética, sino fuentes de muy diferente naturaleza. Las publicaciones de Baxter y Spener, resaltadas en particular por mí, se basan en un trabajo pastoral, es decir, esencialmente en respuestas a preguntas hechas a los pastores sobre aspectos de la vida práctica, concreta, cotidiana.

Las respuestas a preguntas específicas que ofrecen estos escritos indican que tomaron su material de la propia vida práctica y, en este sentido, “ninguna fuente los iguala en autenticidad y vitalidad —enfaticará el autor—, con la posible excepción de correspondencias personales y quizás, a lo más, de algunas autobiografías”. Y agrega Weber: “En la medida que reflejan la vida práctica, estos escritos [las publicaciones pastorales de Baxter y Spener] representan en consecuencia un género semejante al de los *responsa* de los juriconsultos romanos sobre cuestiones de la práctica apropiada en los negocios y en los tribunales” (Weber, 1905a: 510-511). De igual manera, ¿qué son los manuales de autoayuda —y en buena medida también los libros de gestión y administración— si no respuestas a preguntas hechas a consultores y *experts*

²² Cf., por ejemplo: Edvinsson y Malone (1998), Davenport (2001), Stewart (1998).

sobre aspectos de la vida práctica, concreta y cotidiana de las personas y de las empresas hoy?

No obstante, una vez más, ¿por qué hablar de una ética social y no de una simple técnica de vida? Tal vez, porque el “material” con el que estamos tratando no parece proveer únicamente una receta o un conjunto de máximas o consejos para “gerenciar” la carrera profesional. Como en el caso de las máximas de vida ética de Franklin citadas por Weber —y éste se encargará de enfatizar: “en el fondo, todas las advertencias morales de Franklin son de cuño utilitario” (Weber, 1905b: 45)—, las explicaciones de la realidad y las respuestas prácticas que difunde ese tipo de literatura no son sólo técnicas de vida o consejos para tener éxito en los negocios.²³ La aceptación de un conjunto de atributos humanos como una forma de capital y como el resultado de una inversión impone a cada individuo *un deber* en relación a “su capital”: cada individuo es responsable (y socialmente responsabilizado) por la manutención de su capital, es responsable por las *inversiones* que hace o deja de hacer en sí mismo (en sus capacidades, habilidades y destrezas) y por los *riesgos* que asume, o deja de asumir, con su capital humano. Sin embargo, vale la pena destacar, no se trata de un deber en relación al contenido de su actividad profesional como en el caso del *ethos* profesional burgués. Lo que el *ethos* empresarial impone es una obligación con respecto a cómo gestionar la vida: en qué aptitudes y atributos personales “invertir” y en cuáles no. Dicho de otra forma: para el hombre de hoy, *capitalista* y *empresario de sí*, cuidar de su carrera (y de su vida) —cuidar de su “empresa” (¡cuidar de sí!)—, parece convertirse en un imperativo vital y una exigencia de la sociedad.

Pero, ¿para quién es esa exigencia? ¿Quién encarna a ese capitalista (de su “capital humano”) y a ese empresario (de sí mismo)? ¿Quién es este nuevo emprendedor? O mejor, ¿a quiénes apunta su figura cuando decimos que se ha convertido en emblemática en el mundo contemporáneo? A partir de nuestro trabajo con ejecutivos de corporaciones transnacionales propusimos la tesis de que para que el capitalismo se continúe desarrollando, el *emprendedorismo* precisa difundirse masivamente, por amplios sectores de la población, y no apenas entre empresarios y ejecutivos.²⁴ En esencia, esa

²³ Recordemos de paso que las máximas morales de Franklin son extraídas de sus libros *Necessary Hints to Those that Would be Rich*, de 1736, y *Advise to Young Tradesman*, de 1748. Según Weber, se trataba de documentos inspirados en el “espíritu” que él pretendía caracterizar y temían “la ventaja de carecer de relación directa con lo religioso” (Weber, 1905a: 92). Aunque ciertamente debiendo adaptar el contenido a la época, títulos como éstos podrían ser hoy éxito de ventas —y a nadie sorprendería encontrarlos en los puestos de revistas de los aeropuertos—.

²⁴ Cf. “Terceira tese: sobre o empreendedorismo como fenómeno de massas”, en López-Ruiz (2007: “Introdução”).

tesis no es diferente de la de Weber, salvo por el contenido del *ethos* difundido. Para Weber la clave para entender la génesis del capitalismo moderno estaba *no* en la existencia de algunos pocos “superhombres” económicos —que, por otra parte, “siempre ha habido” (Weber, 1905a: 238 n. 189, 475, 483-486)²⁵—, sino en la amplia difusión en el conjunto de la población de un “estilo de vida” racional de sobria existencia metódica. Para sus críticos era lo contrario. Para Sombart, por ejemplo, la *quinta esencia del capitalismo* en su época de apogeo era un *hombre real*, aquel hombre de carne y hueso que en última instancia da “cuerda al reloj”; dirá Sombart (1928, v.1: 54): “unos pocos hombres de negocios emprendedores”, grandes empresarios como Henry Ford o Werner Siemens, artífices de la Revolución Industrial y responsables por el progreso económico.²⁶ Pero Weber retrucaba: fue necesario que el capitalismo moderno “descubriera un ‘estilo de vida’ adecuado en el amplio estrato de las clases medias burguesas, y finalmente también en las masas [un estilo de vida] que [el propio capitalismo moderno] incorporó en su mecanismo, para obtener así un control masivo sobre toda la vida que había creado” (Weber, 1905a: 505).²⁷

Hoy, para mantener ese control, y para mantener su vigor como sistema económico, también parece hacerse necesaria la difusión masiva de un *ethos*: la aptitud emprendedora pasa de atributo de unos pocos —como era entendido por Schumpeter en su *Teoría del desarrollo económico* de 1911²⁸— a ser una característica que se requiere de una población. En otras palabras, el conjunto de valores que orienta el “espíritu” del capitalismo en nuestra época dista de ser el inculcado por el ascetismo intramundano y está mucho más

²⁵ En *La ética protestante...* Weber afirmaba: “La *auri sacra fames* es tan antigua como la historia de la humanidad, en cuanto nos es conocida; y, en cambio, veremos que aquellos que cedían sin reservas a su hambre de dinero (...) no eran en modo alguno los representantes de aquella mentalidad de la que nació (y esto es lo que interesa), como *fenómeno de masas*, el ‘espíritu’ específicamente moderno del capitalismo” (Weber, 1905a: 105; cursivas mías).

²⁶ Cf. también Sombart (1913), cuyo título original: *Der Bourgeois*, sugerentemente fue traducido al inglés por M. Epstein como: *The quintessence of capitalism: a study of the history and psychology of the modern business man*.

²⁷ Por otra parte, insistía el autor, para que algo así ocurriera fueron necesarias “enormes dimensiones de socialización”, y llama la atención para “el tipo de ‘entrenamiento ético’ que las sectas ascéticas imponían a sus miembros”: “Educar a la gente para que asuma su interés prevaleciente en ‘las cosas reales’ es, como ya lo señalé, un antiguo y bien definido principio religiosamente arraigado de la pedagogía pictista” (Weber, 1905a: 501, 505 n. 22).

²⁸ Para Schumpeter (1911: 113-114 n. 19), la actitud emprendedora es privilegio de algunas pocas personas, “mucho menos numerosas que todas aquellas que tienen la posibilidad ‘objetiva’ de desempeñarla”. Para él la actitud emprendedora es como la habilidad para cantar: aunque prácticamente todas las personas puedan cantar, ésta capacidad no deja de ser una característica distintiva y el atributo de una minoría.

próximo de uno que tomaría como emblema la figura del emprendedor. Pero el emprendedor no entendido como “aquellos pocos hombres de negocios” que tienen la responsabilidad de llevar adelante el crecimiento económico, sino el “emprendedor” como el deber de todos: la figura que indica lo que todos deben ser, en lo que todos nos debemos convertir —sea cual sea nuestra actividad—. Según Weber, “población no es igual a población calificada con una disposición psicológica para la explotación capitalista. Lo decisivo [para el surgimiento del capitalismo moderno] fue el ‘espíritu’ que regía a la población (...) y con él a la vida económica” (Weber, 1905a: 479, n. 11). En la actualidad, “el apoyo motivacional” parece haber cambiado, pero no la necesidad apuntada por Weber de un “espíritu” difundido por toda la sociedad. Del profesional burgués ascético de sobria existencia metódica parece haberse pasado al *emprendedor*: a aquel que “pone las cosas en marcha”, que innova permanentemente y que asume los riesgos de su actividad empresarial. ¿Cómo explicar este pasaje de la ética protestante al *ethos* empresarial? O, más precisamente, ¿qué es lo que hace posible la difusión —en qué contexto histórico, propiciado por qué ideas— de los valores que definen el *ethos* empresarial fuera de las empresas, en otros ámbitos de lo social?

La “forma empresa” y el capital humano

En *Naissance de la biopolitique* (Nacimiento de la biopolítica), curso dictado por Foucault en el Collège de France en 1979 y publicado en Francia a fines de 2004, se traza la historia de lo que el autor llama el arte liberal de gobernar. En esa historia que comienza en cierta forma a mediados del siglo XVIII, se produce una transformación importante: surge un nuevo principio de limitación del arte de gobernar que ya no es extrínseco a la razón gubernamental,²⁹ como lo era el derecho con respecto a la razón de Estado. Surge por entonces la economía política, argumenta Foucault, como principio de limitación interna a la nueva razón de gobierno. En otras palabras, la razón gubernamental moderna pasa a objetar el exceso de gobierno. El principio que se impone por tanto será: *no demasiado gobierno*; es el principio de la frugalidad del gobierno: “A virtuous and laborious people could always be

²⁹ Por “razón gubernamental” Foucault entiende los tipos de racionalidad que actúan en los procedimientos a través de los cuales se dirige la conducta de los hombres por medio de una administración estatal. Por otra parte, al hablar de “arte de gobernar”, deja claro que no está tratando de la práctica de gobierno real, sino de la manera deliberada, pensada, de gobernar mejor y, al mismo tiempo, de la reflexión sobre la mejor manera posible de gobernar. Cf. Foucault (2004: 4, 337).

'cheaply governed' in a republican system", habría afirmado Franklin a fines del siglo XVIII,³⁰ a quien Foucault recuerda como una de las figuras emblemáticas de esta concepción de gobierno frugal; concepción central, por otra parte, para el liberalismo hasta nuestros días. Así, el instrumento intelectual, la forma de cálculo y de racionalización que hizo posible la autolimitación de esa razón gubernamental en la forma de una autorregulación de hecho, general e intrínseca a las operaciones mismas del gobierno, no es el derecho sino la economía política, dirá Foucault —entendiendo por ésta, en forma amplia y práctica, todos los métodos de gobierno susceptibles de garantizar la prosperidad de una nación—.

Seguir el desarrollo de este curso sería por demás interesante, particularmente en lo referente a las diferencias sustantivas apuntadas por el autor entre liberalismo y neoliberalismo, encubiertas por las matrices analíticas con las que se aborda el problema de este último desde hace años (*laissez-faire*, sociedad mercantil y del espectáculo, etc.); sin embargo, excede completamente nuestras posibilidades aquí. Para nuestros fines, deberemos pasar rápidamente al siglo XX y concentrarnos en lo que Foucault considera los dos puntos de anclaje del neoliberalismo: el anclaje alemán y el estadounidense. El problema que debe enfrentar el neoliberalismo, tanto en su forma alemana desde los años treinta —aunque especialmente en la post-guerra, frente al colapso del Estado nazi—, como en su forma estadounidense, un poco después, va a ser saber si la economía de mercado puede servir de principio, de forma y de modelo para un Estado. En el caso alemán, claramente, era preciso re-fundar el Estado y, por tal motivo, para fundar su legitimidad no era posible recurrir a ninguno de los principios que habían conducido al Estado nacional-socialista. ¿Podría entonces la economía producir la legitimidad que requería el Estado? ¿Podría la legitimidad del Estado estar basada en la libertad económica? ¿Podría la libertad de quienes participan del juego económico servir de fundamento para la legitimidad del Estado? ¿Sería posible esperar que la libertad económica, a partir del crecimiento de la economía que de ella debía resultar, garantizase el consenso permanente de los agentes de los procesos económicos: inversores, obreros, patrones, sindicalistas, etc.? *Grosso modo*, éstas eran las preguntas que se hacían un grupo de economistas provenientes, principalmente, de la Escuela de Friburgo y mejor conocidos como "ordoliberales".³¹

³⁰ Benjamin Franklin hizo esta afirmación en 1778, en carta a Charles de Weissenstein (Foucault, 2004: 30, 49 n.1, 327).

³¹ Porque sus posiciones fueron expuestas desde 1948 en la revista *Ordo*, fundada por Walter Eucken, profesor en Friburgo y ex alumno de Alfred Weber, hermano de Max.

Uno de los ejes sobre los cuales los ordoliberales han insistido, dirá Foucault, es el de la *formalización de la sociedad sobre el modelo de la empresa*. La idea es dejar jugar, en todos los ámbitos de la sociedad, los mecanismos de la empresa: cada uno debería ser por sí mismo y en su familia, en cierta forma, “una empresa”. Así, el verdadero sujeto económico de la sociedad proyectada por los ordoliberales no es el hombre del intercambio que caracterizó al primer liberalismo, no es el consumidor o el productor sino claramente “la empresa”. Se trata, por tanto, del establecimiento de un régimen económico y social donde la empresa no es simplemente una institución sino *una manera de comportarse en el campo económico*. Aún más, dentro de la propia sociedad debían desarrollarse las formas múltiples y dinámicas de la unidad “empresa”: “sociedad de la empresa”, pues, en la que los individuos tienen la posibilidad de comportarse como quieran, siempre que sea dentro de la forma de la libre competencia, en función de planes y proyectos, con objetivos, tácticas, etc. Se trata —y aquí Foucault va a citar un texto del ordoliberal Röpke— de “construir una trama social en las que las unidades de base tendrían precisamente la forma de la empresa, porque ¿qué es la propiedad privada sino una empresa? ¿Qué es una casa individual sino una empresa? ¿Qué es la gestión de esas pequeñas comunidades de vecinos sino otras formas de empresa?” Dicho en otros términos, se trata de generalizar las “formas empresa” tanto como sea posible. Difundirla y multiplicarla en el interior del cuerpo social, constituye, en opinión de Foucault, el objeto, la apuesta, de la política neoliberal alemana. “Se trata de hacer del mercado, de la competencia, y por consecuencia de la empresa, lo que podríamos llamar el poder informante de la sociedad” (Foucault, 2004: 154).³²

Debe quedar claro, entonces, que el principio regulador en esta sociedad vislumbrada por el neoliberalismo alemán no es el intercambio de mercancías sino los mecanismos de la competencia, según enfatizará Foucault. No se trata de una sociedad sometida al efecto-mercancía, sino de una sociedad sumisa a la dinámica de la competencia. De la sociedad de supermercado pasamos a la sociedad de la empresa; del hombre consumidor al hombre de la empresa y de la producción. La sociedad pasa a estar indexada, así, por la multiplicidad de las empresas:

El arte de gobierno programado hacia los años treinta por los ordoliberales y que se torna ahora en la programación de la mayoría de los gobiernos en los países capitalistas (...) no buscaba de ninguna manera la constitución de aquel tipo de sociedad [sociedad uniformizante, de masas, de consumo y del espectáculo

³² Cf. también Foucault (2004: 166, 180-181 y 212). El texto citado de Röpke es *Orientación de la política económica alemana*, publicado en 1950 con prefacio de Adenauer.

lo: una sociedad normalizada y disciplinada a partir del valor de la forma mercantil]. Se trata, por el contrario, de obtener una sociedad indexada no sobre la mercancía y sobre la uniformidad de la mercancía, sino sobre la multiplicidad y la diferenciación de las empresas. (Foucault, 2004: 155)³³

Por otra parte, para los ordoliberales, que según Foucault se inscriben aquí claramente en la línea de Max Weber, la economía no puede ser considerada sino *un conjunto de actividades regladas*. “Un conjunto de actividades regladas —dirá— cuyas reglas tienen niveles, formas, orígenes, fechas y cronologías todas diferentes. Esas reglas pueden ser *un habitus social*, pueden ser *una prescripción religiosa*, pueden ser *una ética*, pueden ser *un reglamento corporativo*, de la misma forma [que] pueden ser una ley” (Foucault, 2004: 168-169; cursivas mías). Como Weber, los ordoliberales se sitúan al nivel, no de las fuerzas productivas, sino de las relaciones de producción: ellos no consideran que lo económico sea un conjunto de procesos a los que se vendrá a añadir un derecho. Desde el inicio, lo económico es entendido como un conjunto de actividades regladas, insiste Foucault y agrega: “Hacia lo que tratamos de regresar [con el neoliberalismo alemán], es a una suerte de *ética social de la empresa* de la que Weber, Sombart, Schumpeter habrían tratado de hacer la historia política, cultural y económica” (Foucault, 2004: 153; cursivas mías). Para Foucault, los trabajos de estos autores, análisis históricos, económicos y morales de qué es una empresa, sostienen en gran medida el proyecto neoliberal alemán, modelo que luego se difundirá, por una parte, en la política francesa contemporánea al momento en que él escribía y, por otra parte, también en un cierto número de problemas, de teorías y de utopías liberales, como aquellas que vemos desarrollarse en Estados Unidos.

Y será en Estados Unidos, más concretamente en la Universidad de Chicago en la década de 1960, donde se produce una transformación epistemológica esencial del análisis neoliberal: lo que se pretende es cambiar lo que había sido el objeto, el dominio de objetos, el campo de referencia general del análisis económico. El objeto de la economía deja de ser el estudio de los mecanismos de la producción, de los mecanismos del intercambio y de los factores

³³ Foucault señala la necesidad de hacer una historia de la noción a la vez económica, histórica y social del emprendedor y de la empresa, con toda la derivación de una para la otra, desde fines del siglo XIX hasta mediados del siglo XX. Sin todavía conocer esta indicación del autor, una contribución en este sentido fue la que intentamos hacer en López-Ruiz (2007: primera parte, “Del ‘emprendedor’ al ‘empleado dependiente’”). Allí analizamos, primero, “la figura del emprendedor” a comienzos del siglo XX a partir de escritos de Sombart, Weber y Schumpeter, y después, al “hombre organización” estadounidense de los años cincuenta, partiendo de los trabajos de Whyte y Wright Mills.

de consumo dentro de una estructura social dada. El nuevo objeto pasa a ser el análisis y el estudio de la manera en la que los individuos asignan recursos raros para fines que son alternativos. La teoría del capital humano, elaborada por exponentes del neoliberalismo estadounidense —al que Foucault llama, alternativamente, “anarco-capitalismo” o “anarco-liberalismo”—, será la responsable por todo un cambio en la manera de pensar y en el tipo de relación entre gobernantes y gobernados. En la opinión del autor, ella representa nada menos que la reinterpretación en términos estrictamente económicos de todo un dominio que hasta entonces era considerado como no económico. La economía se convierte así en *la ciencia del comportamiento humano*. Su tarea pasará a ser el análisis del comportamiento humano y de la racionalidad interna de este comportamiento: “La economía —dirá Foucault— ya no es el análisis de procesos, sino el análisis de una actividad. Ya no el análisis de la lógica histórica de los procesos, sino el análisis de la racionalidad interna, de la programación estratégica de la actividad de los individuos”,³⁴ según un tipo de racionalidad establecida por la propia economía. Por eso, análisis como el de la teoría del capital humano permiten problematizar de otra forma todos los dominios que, tradicionalmente, incumbían a la sociología: la educación, la cultura, las migraciones, la salud, la criminalidad, el divorcio, etc.³⁵ Justamente, porque este tipo de análisis permite integrar todos esos elementos a la economía y a su crecimiento como *elementos homogeneizables* sobre la forma de “capital humano”. Así, el individuo pasa a ser considerado como una empresa, como una “inversión/inversor” y “sus condiciones de vida son el rédito de un capital” (Foucault, 2004: 239).

Resumiendo, lo que vemos con los ordoliberales es, por tanto, la revalorización de la unidad “empresa” como agente económico fundamental y la generalización de su forma en el campo social: se trata de hacer de la empresa el modelo social generalizado que sirva de soporte para lo que ellos entienden como la reconstrucción de toda una serie de valores morales y culturales. Por su parte, con los liberales norteamericanos, lo que vemos es la generaliza-

³⁴ Al mismo tiempo, para Foucault (2004: 229), la teoría del capital humano representa un avance del análisis económico al interior de su propio dominio. Esta teoría, al criticar a la economía política clásica por la forma en que, por ejemplo, conceptuó el trabajo, propone su reintroducción al campo del análisis económico y lo hace desde el punto de vista de quién trabaja. Cf. Santos (2007), quien, por otra parte, hace un agudo (¡y generoso!) análisis en el que compara el recorrido hecho por Foucault en este tema con el nuestro (López-Ruiz, 2007).

³⁵ Basta dar una rápida ojeada a los índices de algunos libros como los de Gary Becker, para ver hasta qué punto esto es así. Véase de este autor, por ejemplo, *Accounting for Tastes*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1996, o de él y Guity Nashat Becker, *The Economics of Life: From Baseball to Affirmative Action to Immigration, How Real-World Issues affect our Everyday Life*, Nueva York, McGraw-Hill, 1997.

ción ilimitada de la forma económica del mercado, la que pasa a ser, como fue señalado, principio de inteligibilidad de los comportamientos individuales.

Yo creo que tenemos allí, ya no, solamente, la consecuencia pura y simple y la proyección en una ideología, o en una teoría económica, o en una opción política, de las crisis actuales del capitalismo. Me parece que lo que vimos nacer allí, es, por un periodo tal vez breve o tal vez un poco mayor, algo como un nuevo arte de gobernar, o en todo caso una cierta renovación del arte liberal de gobernar. (Foucault, 2004: 181-182)³⁶

Si ya desde mediados del siglo xviii, el mercado se habría convertido en un lugar y en un mecanismo de formación de verdad, es a mediados del siglo xx cuando se produce el pasaje del *homo oeconomicus* liberal —el hombre del intercambio—, al neoliberal: “el *homo oeconomicus* empresario de sí mismo”, concluirá Foucault (Foucault, 2004: 232):

[La teoría del capital humano] (...) permite reintroducir esos fenómenos [la educación, la crianza de los hijos, la salud, las migraciones], no como puros y simples efectos de mecanismos económicos que trascenderán a los individuos y que, en cierta forma, los atarán a una máquina inmensa en la que ellos no serán los amos; ella *permite analizar todos esos componentes en términos de empresa individual, de empresa de sí mismo* con inversiones y utilidades. (Foucault, 2004: 237; cursivas mías)

Con la propuesta de los economistas de Chicago parece que estamos nuevamente, y por otro camino, frente al espectro de la *forma empresa*. Sin embargo, ella no se presenta como una ideología, como una ilusión o como un fantasma. Por el contrario, la forma empresa se propaga en el mundo contemporáneo con una actualidad y una vitalidad inusitadas y, por eso mismo, no resulta extraño que sea en el Mercado en donde se encuentra hoy el principio de inteligibilidad de los comportamientos humanos. Todo parece indicar que estamos hoy frente a aquello que Foucault interpretó, con impresionante clarividencia, como un nuevo arte de gobierno basado en la racionalidad de los propios agentes económicos. Pero, ¿quiénes son esos agentes económicos sino todos los individuos en el momento en que se ven a sí mismos —y piensan sus carreras, su familia, sus relaciones, sus vidas— como una “empresa”? Empresa esa que, por otra parte, *debe ser administrada, gerenciada*, como toda empresa, o sea, según las reglas del capital y las leyes del Mercado. Es por eso que la importante novedad que trae ese nuevo arte de gobernar está

³⁶ Cf. también Foucault (2004: 245-247).

perfectamente bien sintetizada en la lúcida fórmula que le diera Foucault hace casi tres décadas: un *arte de gobernar a través de la racionalidad de los propios gobernados* (Foucault, 2004: 316).

En un contexto como el descrito, no sólo parece legítimo, sino también heurísticamente necesario, aproximar el problema foucaultiano de la práctica gubernamental del ejercicio de la soberanía política sobre una población, a la preocupación weberiana sobre las formas como los individuos conducen sus vidas. El problema entonces es si, en el mundo contemporáneo —en donde la economía adquiere un papel central y las sociedades supuestamente se “globalizan”—, es posible pensar en la formación y difusión de un *ethos* social a partir, no de una ética religiosa, sino de una serie de principios que rigen la actividad del Mercado. O, dicho de otra forma, ¿no será en el conjunto de conceptos, reglas y principios que garantizan el *buen funcionamiento* del Mercado en donde, justamente, debe ser buscado el nuevo *apoyo motivacional* que hoy parece necesitar el sistema económico para avanzar, para acelerar sus procesos, para conseguir que la economía crezca al ritmo deseado? Y si así fuera, ¿sería posible pensar ese nuevo apoyo motivacional en los términos de un *ethos* —semejante en su función a lo que fue el *ethos* profesional burgués para impulsar al capitalismo moderno en sus horas iniciales—, un *ethos* que, en la actualidad, sería imprescindible para revitalizar al capitalismo y que podríamos caracterizar como “empresarial” por tener como referencia fuerte a la forma empresa?

Vimos cómo ciertos trazos de la ética protestante descrita por Weber como la postergación de las satisfacciones, el proyectar el sentido de las acciones hacia el futuro, reaparecen llamativamente en Schultz. Y esto sucede aunque la teoría del capital humano no promueva la sustitución del consumo por el ahorro sino, el desplazamiento conceptual-valorativo del consumo hacia la inversión. Sin embargo, para que una formulación como ésa pudiera ser aceptada, fue necesaria una transformación sustantiva: poder pensar lo humano como una forma de capital, como algo que puede ser medido y contabilizado. Por otra parte, mencionamos también que en las últimas décadas fueron recuperados ciertos temas schumpeterianos y en particular, la noción de emprendedor. Así, ¿es posible afirmar que “la figura del emprendedor” ronda nuestras vidas como un fantasma del pasado, o es más bien hoy el centro de un *ethos* que pretende servir de apoyo motivacional para el capitalismo del futuro? Es temprano, aún, para dar una respuesta concluyente y no es nuestra tarea predecir el futuro. Ciertamente, las “modas” traídas por las doctrinas y retóricas de la administración no son un suelo seguro y firme sobre el cual podamos proyectarnos. Sin embargo, tanto en el cruce entre las

preocupaciones de Weber y de Foucault por las formas de conducción de la vida, como en los “síntomas” de nuestro tiempo que traen esas doctrinas, creemos ver un camino promisorio para una sociología crítica que tenga como preocupación el mundo que nos toca vivir.

Recibido: septiembre, 2006

Revisado: marzo, 2007

Correspondencia: Rua Dr. Ruberlei B. da Silva 1250/Cidade Universitária/
CEP: 13.084-012/Campinas/São Paulo/Brasil/Tel.: +55 19 3289 5129/co-
rreo electrónico: osvaldo@infoar.net

Bibliografía

- Blaug, Mark (1976), “The Empirical Status of Human Capital Theory: A Slightly Jaundiced Survey”, *Journal of Economic Literature*, vol. XIV, núm. 3, pp. 827-855.
- Edvinsson, Leif y Michael Malone, (1998), *Capital Intelectual: Descobriendo o valor real de sua empresa pela identificação de seus valores internos*, São Paulo, Makron Books.
- Davenport, Thomas O. (2001), *Capital humano: o que é e por que as pessoas investem nele*, São Paulo, Novel.
- Foucault, Michel (2004), *Naissance de la biopolitique. Cours au Collège de France. 1978-1979*, París, Seuil/Gallimard.
- Galbraith, John K. (1958), *A sociedade afluyente*, Río de Janeiro, Expressão e Cultura, 1972.
- Gil Villegas, Francisco (2003), “Introducción del editor”, en Weber (1905a: 9-50).
- Hennis, Wilhelm (1983), “Max Weber’s ‘central question’”, *Economy and Society*, v. 12, n. 2, pp. 135-180.
- Johnson, Harry G. (1960), “The Political Economy of Opulence”, *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 26, núm. 4, pp. 552-564.
- López-Ruiz, Osvaldo (2007), *Os executivos das transnacionais e o espírito do capitalismo: capital humano y empreendedorismo como valores sociais*, Río de Janeiro, Azougue.
- (2006), “¿Somos todos capitalistas? Del obrero al trabajador-inversor”, *Nueva Sociedad*, núm. 202, marzo-abril, pp. 87-97.
- (2002), “Los ejecutivos de las transnacionales. De ‘trabajadores de altos ingresos’ a ‘capitalistas en relación de dependencia’”, *Nueva Sociedad*, núm. 179, mayo-junio, pp. 45-58.
- Nicholson, J. S. (1891), “The Living Capital of the United Kingdom”, *The Economic Journal*, vol. 1, pp. 95-107.

- Santos, Laymert Garcia dos (2007), "Apresentação", en Osvaldo López-Ruiz, *Os executivos das transnacionais e o espírito do capitalismo*, Río de Janeiro, Azougue.
- Schultz, Theodore W. (1961), "Investment in Human Capital", *American Economic Review*, vol. LI, núm. 1, pp. 1-17.
- (1959), "Investment in Man: An Economist's View", *The Social Service Review*, vol. XXXIII, núm. 2, pp. 109-117.
- Schumpeter, Joseph A. (1911), *Teoria do desenvolvimento econômico*, Río de Janeiro, Fundo de Cultura, 1961.
- Sombart, Werner (1928), *El apogeo del capitalismo*, trad. de José Urbano Guerrero, México, Fondo de Cultura Económica, 1946. 2 vols.
- (1913), *El Burgués. Contribución a la historia moral e intelectual del hombre moderno*, Buenos Aires, Oresme, 1953.
- Stewart, Thomas A., (1998), *Capital Intelectual: A nova vantagem competitiva das empresas*, Río de Janeiro, Campus, 7a. ed.
- Weber, Marianne (1995), *Biografía de Max Weber*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Weber, Max (1905a), *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, introd. y ed. crítica de Francisco Gil Villegas M., México, Fondo de Cultura Económica, 2003.
- (1905b), *A ética protestante e o "espírito" do capitalismo*, ed. de Antônio Flávio Pierucci, São Paulo, Companhia das Letras, 2004.

