

# O CONSUMO COMO INVESTIMENTO: A TEORIA DO CAPITAL HUMANO E O CAPITAL HUMANO COMO *ETHOS*<sup>1</sup>

*Oswaldo Javier López-Ruiz*<sup>2</sup>

## RESUMO

O artigo propõe discutir a diluição da fronteira conceitual entre “consumo” e “investimento”, argumentado que ela é uma peça fundamental para a compreensão do capitalismo na sua etapa atual e dos valores que orientam a sociedade contemporânea. Conceitos cunhados pela teoria do capital humano – teoria econômica dos anos 1960 – são difundidos hoje como valores que orientam a conduta dos indivíduos. Produz-se, assim, um deslocamento conceitual-valorativo do consumo para o investimento que permite inusitadas formas de “postergar satisfações consumindo agora”. A área difusa que é criada entre “consumo” e “investimento” ajuda a entender como a ética protestante do trabalho é reeditada numa “ética do trabalho empresarial”, isto é, do trabalho entendido em termos de “empreendimento” individual.

**Palavras-chave:** Valores sociais. Teoria do capital humano. MaxWeber. Michel Foucault.

---

<sup>1</sup> Esta é uma versão que sintetiza e acrescenta elementos aos argumentos desenvolvidos em “A ‘invenção’ do capital humano”, 3º capítulo de meu livro *Os executivos das transnacionais e o espírito do capitalismo: capital humano e empreendedorismo como valores sociais*. Rio de Janeiro: Azougue, 2007; e foi apresentada no III Encontro Nacional de Estudos do Consumo no Rio de Janeiro.

<sup>2</sup> Sociólogo. Doutor em Ciências Sociais pela Unicamp. Pesquisador do Instituto de Ciências Humanas, Sociales y Ambientales (INCIHUSA), Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Argentina; e do Grupo de Pesquisa em Conhecimento Tecnologia e Mercado (CTeMe), IFCH-UNICAMP, Brasil. End. eletrônico: osvaldo@infoar.net

## CONSUMPTION AS INVESTMENT: THE THEORY OF HUMAN CAPITAL AND HUMAN CAPITAL AS *ETHOS*

### ABSTRACT

This paper discusses the dilution of the conceptual border between “consumption” and “investment.” We argue that it is a key element for the understanding of capitalism in its current stage and the values guiding contemporary society. Some concepts created by Human Capital Theory – an economic theory from the 1960s – are widely viewed today as values that guide the behavior of individuals. This yields to a conceptual–axiological shift from consumption to investment that allows unusual forms of “delaying satisfaction by consuming now.” The diffuse area that is created between “consumption” and “investment” helps to understand how the Protestant work ethic is recreated as an “ethic of entrepreneurial work,” that is, of work understood in terms of “individual enterprise”.

**Keywords:** Social values. Human Capital Theory. Max Weber. Michel Foucault.

**E**m junho de 1959 aparece publicado em *The Social Service Review* o paper da conferência proferida por Theodore W. Schultz em 19 de fevereiro desse mesmo ano na Universidade de Chicago. O título era provocativo, mas cauteloso: “Investimento no homem: a visão de um economista”. Nele, Schultz dizia que ia se “arriscar a sugerir a hipótese” de que as pessoas, em si mesmas, são uma forma de riqueza e que essa riqueza não deve ser deixada de lado pelo cálculo econômico. Afirmava: “os habitantes são, também, uma parte importante da riqueza das nações”, e tal consideração vem sendo omitida pela economia.

Por que somos tão relutantes em reconhecer qual é o papel da riqueza humana? A mera idéia de fazê-lo parece ofender-nos; discuti-lo abertamente parece fazer muitas pessoas sentirem-se humilhadas. Por que é visto como algo de mau gosto? A resposta é porque não podemos facilmente passar por cima de nossos valores e crenças; estamos fortemente inibidos de olhar para os homens como um investimento, exceto na escravidão, e isso nós abominamos. Tampouco é bom para nosso entendimento ver o homem olhar-se a si mesmo como um investimento, isso também pode resultar-nos degradante. Nossas instituições políticas e legais têm sido moldadas para manter o homem livre da escravidão. (...) É por isso que é compreensível [entender] por que o estudo do homem, tratando-se a si mesmo como se fosse riqueza, vai contra valores profundamente arraigados, porque poderia parecer que o reduz uma vez mais a um componente material, a algo semelhante à propriedade, e isso estaria

errado. Antes de tudo, o homem livre é o objeto a ser servido. Nada menos que J. S. Mill insistia que os habitantes de uma nação não devem ser vistos como riqueza porque a riqueza existe só por e para os habitantes.

E continua:

Mas certamente Mill estava equivocado, porque não há nada no conceito de riqueza humana que implique que ela pode não existir totalmente em benefício dos habitantes. (...) De todo modo, é a reconhecida tarefa de poetas e filósofos manter-nos em guarda. O que é difícil de explicar, no entanto, é que os economistas modernos hajam negligenciado por tanto tempo o investimento no homem (Schultz, 1959, p. 110).

Na atualidade, resultam surpreendentes todas essas considerações ético-filosóficas pelas quais, todavia nos anos 1950, devia passar um economista para expressar seu ponto de vista. Existe hoje alguma dúvida de que o investimento no homem aumenta seu valor? Acaso não são positivos os incrementos do investimento em educação, em capacitação, em saúde feitos pelo Estado ou pelos particulares? Não são fundamentais para o crescimento da economia? Quem poria em dúvida hoje o valor da riqueza humana e a bondade de todo investimento que tenda a incrementá-la?

No mundo dos executivos, a palavra “investimento” talvez seja uma das mais utilizadas e não só, como pode se crer, pelos que trabalham dentro dos departamentos de finanças das corporações transnacionais. *Investe-se* em um capital para aumentar seus rendimentos, *investe-se* em ações de tal ou qual companhia ou se *investe* em fundos de maior ou menor risco. Também se *investe*, contudo, ao fazer um curso de idiomas, ou uma pós-graduação em administração, *investe-se* em desenvolver a própria carreira e se *investe* na amizade ou na relação com os filhos. Tudo ou quase tudo se torna objeto de investimento, algo no que se pode ou, muitas vezes, *se deve* investir.

Nas entrevistas com executivos de corporações transnacionais,<sup>3</sup> um deles afirmava que cada profissional é responsável por seu próprio êxito. Quando lhe perguntamos se, então, também era responsável por sua formação, respondeu:

É sim. É responsável pelo menos por assegurar a sua formação. Cabe à empresa dar oportunidades e transferir conhecimentos? Sim, com certeza. Mas cabe ao profissional buscar essas oportunidades dentro da empresa. (...)

---

<sup>3</sup> Entrevistas com analistas, gerentes, diretores e presidentes de corporações sediadas no Brasil realizadas entre 2000-2004 no pólo industrial São Paulo-Campinas. Cf. López-Ruiz (2007a).

Se eu mostro que eu sou capaz, se eu mostro que eu sou disposto, se eu mostro que eu somo ao investimento e vou dar retorno, então a empresa tem que investir em mim.

Um assunto que chama a atenção nesse sentido também é que, atualmente, em quase todos os produtos dirigidos a esse setor social, desde a assinatura de uma revista, o convite para a um seminário ou para uma sessão de terapia reikiana, não se fala mais de “custos”, mas de “investimento”. É curioso, por exemplo, como os folhetos das academias – hoje tão parte da vida cotidiana desse grupo social – se parecem cada vez mais com os que se encontram nos bancos: “Invista em você”, disse um, e mostra as diferentes opções de investimento em qualidade de vida. “Invista em seu futuro”, aconselha o outro, e insta à aquisição de um seguro de vida fazendo o investimento em várias parcelas.

## DO CONSUMO AO INVESTIMENTO

Voltando a Schultz, pai de teoria do capital humano, vemos que já nos seus primeiros textos sobre o investimento no homem aparece uma proposição que irá se desenvolvendo e tomando centralidade; proposição que implica, como tentaremos mostrar aqui, uma profunda mudança conceitual com importantes implicações futuras muito além do campo estritamente acadêmico. Para Schultz, “muito daquilo a que damos o nome de *consumo constitui investimento* em capital humano”. Como ele vai repetir em vários de seus artigos, “é uma verdade simples que as pessoas investem em si mesmas”. No entanto – reclamará –, uma parte importante da renda que é usada para fazer esses investimentos é classificada como consumo.

Muito do esforço humano que isto representa é pensado como ócio, apesar de que a educação, *que é um destes investimentos*, é fundamentalmente trabalho duro, como muitos estudantes podem constatar (Schultz, 1961, p. 1; 1973, p. 31; 1959, p. 109 – ênfase nossa).

Para entender o movimento conceitual que a teoria do capital humano produz do “consumo” para o “investimento” e, depois, poder assim analisar alguns dos seus efeitos além da teoria econômica e das discussões acadêmicas, precisamos acompanhar a evolução que esses conceitos apresentam nos textos de Schultz ao longo dos anos. No artigo de 1961, considerado seminal para a teoria do capital humano, Schultz começa se perguntado “como podemos avaliar a magnitude do investimento humano?” O que parecia mais lógico era emular a

prática seguida com os bens físicos de capital, ou seja, avaliar a magnitude da formação do capital pelos gastos efetivados na produção desses bens. Mas, para o capital humano, dirá Schultz, “há um problema adicional”, problema este que é menos premente para os bens de capital físico; isto é, *como distinguir entre os gastos para consumo e os gastos para investimento*. Era evidente para o autor que essa distinção se apresenta cheia de dificuldades, tanto conceituais quanto práticas (Schultz, 1961, p. 8).

No começo dos anos 1960, no entanto, Schultz tentava uma resposta à pergunta de como diferenciar entre gastos em consumo e gastos em investimentos. A primeira proposta foi pensar em três classes de gastos: a) as despesas que satisfazem as preferências do consumidor e que, de forma nenhuma, aumentam as capacidades em discussão, despesas estas que representam *consumo puro*; b) as despesas que aumentam as capacidades e que não satisfazem nenhuma preferência subjacente ao consumo pelo que representam então *puro investimento*; e c) as despesas que têm os dois efeitos, o de ser em *parte consumo* e em *parte investimento*. Para Schultz, a maioria das atividades era claramente dessa terceira classe e, por isso, a tarefa de identificar cada componente tornava-se em um labor realmente formidável e a medição da formação de capital a partir dos gastos acabava sendo muito mais complicada para os investimentos humanos do que o era para os investimentos em bens materiais.

Essa primeira classificação, como veremos, mudará com o decorrer do tempo. No entanto, ainda com essas categorias como ferramenta, os teóricos do capital humano dedicaram-se ao estudo dos rendimentos em educação. Nesse sentido, foram feitas algumas primeiras estimativas tratando todas as despesas com a educação como “puro investimento” – lembremos que até então os gastos no homem tinham sido considerados de uma maneira geral como “consumo”<sup>4</sup>—, e o resultado foi que, inclusive para as estimativas menos otimistas, os rendimentos eram próximos aos rendimentos do capital não-humano.

---

<sup>4</sup> No caso dos gastos com a educação, por exemplo, Mark Blaug comenta que “A concepção tradicional pre-1960 entre os economistas era a de que a demanda por educação pós-obrigatória era uma demanda pelo consumo de um bem, e como tal dependia de ‘gostos’ dados, de ingressos familiares, e do ‘preço’ da instrução na forma de custos de ensino. Estava a complicação de que essa demanda de consumo também envolvia uma ‘capacidade’ para consumir os bens em questão, mas a maioria dos economistas estava satisfeita de deixar isto para sociólogos e psicólogos sociais para mostrar que tanto ‘gostos’ quanto ‘capacidades’ dependiam por sua vez do *background* de classe social dos estudantes e, particularmente, do nível de educação de seus pais” (BLAUG, 1976, p. 829).

Mas seria correto tratar todas as despesas em educação como “puro investimento”? Para Schultz era evidente que não. Devia haver uma parte dos custos da educação que eram gastos dedicados à satisfação de necessidades concretas e específicas do indivíduo que não redundavam num aumento de suas capacidades futuras de ganho; portanto, os recursos consumidos na sua satisfação não podiam ser considerados como investimento. Conseqüentemente, as despesas em educação constituíam um claro exemplo da terceira categoria de gastos, aqueles que eram “parte consumo e parte investimento”. Isto tornava ainda mais sugestiva a idéia do investimento no homem para os teóricos do capital humano – embora permanecesse, obviamente, a dificuldade de determinar em que proporção as despesas faziam parte de uma categoria ou da outra. O motivo era simples: se na simulação criada pelo modelo teórico considerando todos os gastos em educação como “puro investimento”, o cálculo dos rendimentos desse investimento mostrava uma taxa de retorno semelhante ou mais alta do que a dos investimentos em capital não-humano, o fato de que uma parte (ainda desconhecida) ia para o consumo implicava que o investimento em educação era menor que o total de todas as despesas dedicadas a essa área e, portanto, os retornos que estavam sendo obtidos eram ainda maiores do que as estimativas mostravam.

Note-se, portanto, como a discussão dava-se ainda em termos de “componentes”: o componente do consumo, o componente do investimento. Não obstante, Schultz aludirá a seguir, apenas de passagem, a outro conceito, o de “capital de consumo” (*consumer capital*) – inspirado seguramente pelo artigo de outro economista de Chicago, Harry G. Johnson, do ano anterior<sup>5</sup> – que abriria a trilha pela qual a teoria do capital humano avançaria no futuro.

Vale a pena registrar aqui o que Johnson dizia a esse respeito:

...parece-me que mais pode ser feito com as ferramentas existentes da análise econômica no estudo da demanda na era da opulência do que usualmente é feito. Notavelmente, uma considerável maior compreensão pode resultar de olhar para o consumo normalmente como *o processo de desfrutar dos serviços do capital de consumo* antes do que como o consumo de um fluxo de bens perecíveis (Johnson, 1960, p. 557 – ênfase nossa).

Schultz não se aprofundará na análise desse conceito. Ele apenas vai dizer, para justificar que nem todas as despesas com a educação deviam ser consideradas como investimento, que “...seguramente, uma parte desses custos é consumo, no

---

<sup>5</sup> Esse conceito não aparece ainda em Schultz (1959). Note-se também que em Schultz (1973, p. 48) foi traduzido como “capital de consumidor”.

sentido em que a educação cria uma forma de *capital de consumo* que tem o atributo de melhorar o gosto e a qualidade do consumo dos estudantes por todo o restante de suas vidas.” Ao que agregará: “os rendimentos deste *capital de consumo* não aparecerão nos ganhos e salários que as pessoas auferem.” Embora fossem essas as duas únicas menções que Schultz faria do conceito capital de consumo no seu artigo mais conhecido sobre os investimentos em capital humano, a semente do que viria parecia já estar colocada: se uma parte desse custo é consumo, por sua vez uma parte do consumo com a educação passaria a ser considerado *um investimento*. Como veremos um pouco mais na frente, o “capital de consumo” se tornará, então, em mais um item de investimento. Mas, ainda era cedo para isso. Faltava outro elemento para ajudar aos teóricos do capital humano a diferenciar entre os diversos tipos do *componente* consumo.

Numa pesquisa sobre a influência da educação no crescimento econômico, Schultz apresentaria uma variável temporal em sua análise, isto é, distinguirá o consumo entre “consumo presente” e “consumo futuro”. Ele dizia:

Em ‘Education and Economic Growth’,<sup>6</sup> examinando a educação como consumo, acentuei o componente presente do consumo. Está claro para mim, agora, que a maior proporção da educação que satisfaz as preferências do consumidor se destina ao consumo futuro e que esse componente têm uma duração substancial e é, portanto, à medida que serve ao consumo, principalmente um componente *duradouro* do consumidor, muito mais do que outros bens duráveis de consumo. Como um componente permanente para o consumidor, é fonte de utilidades futuras (e, assim, esse componente também contribui para a constituição da renda real futura)... Esse componente, conseqüentemente, é como o investimento em uma casa, num automóvel ou num refrigerador. E dessa maneira, temos o seguinte: 1) educação como consumo em curso, presente (o qual, parece-me, é de importância menor); 2) educação como consumo futuro de longo período, fazendo com que seja um investimento num componente duradouro para o consumidor, que indubitavelmente é de considerável importância; e 3) educação para a obtenção de capacitações e conhecimentos úteis ao esforço econômico e, dessa forma, um investimento nos ganhos futuros (Schultz, 1973, pp. 57-58).

Sendo assim, como sintetizará Schultz alguns anos depois, os benefícios obtidos pelos estudantes com a educação são de três tipos: “um é consumo presente;

---

<sup>6</sup> Publicado em Henry (1961, p. 46-86).

os outros dois são um investimento” (Schultz, 1968, p. 285 – ênfase nossa). O componente consumo ficava desta forma dividido em dos sub-componentes: o “consumo presente” – ou para melhor diferenciá-lo: “o consumo propriamente dito” –, e o “consumo futuro”, este, em si mesmo e segundo esta nova conceituação, *uma forma de investimento*. Decorre daí que Schultz pudesse falar de *dois tipos de investimento*: um investimento em capacidades particulares de consumo e um investimento – investimento propriamente dito – em capacidades particulares de produção. O que, traduzido em termos de “capital humano”, é um investimento em “capital de consumo” e um investimento em “capital de produção”, além do consumo presente que não faz parte obviamente desse tipo de capital. Johnson, falando sobre a educação universitária, demonstrará isto mesmo com maior clareza:

Do ponto de vista econômico, a educação universitária geral pode ser pensada como consistindo de alguma mistura de *consumo presente* (por exemplo, uma forma agradável de passar uns poucos anos antes de assumir as responsabilidades de adulto na economia), a formação de *capital de consumo* (por exemplo, desenvolver padrões mais sofisticados de gosto e a capacidade para escolhas mais discriminadas entre as mais recentes alternativas de consumo), e a formação de *capital de produção* (...por exemplo, as capacidades de contribuir com mais serviços produtivos para a economia, e a partir disso, ganhar maiores ingressos futuros dos que seriam possíveis na ausência de educação universitária) – (Johnson, 1975, p. 155 – ênfase nossa).

Comentávamos acima que o artigo de Schultz que inaugura formalmente a teoria do capital humano foi reproduzido *praticamente sem nenhuma modificação* dez anos depois, em 1971, como terceiro capítulo do seu livro *O capital humano*. Porém, uma pequena, para muitos talvez insignificante diferença entre ambas as versões iria se tornar, com os anos, mais do que significativa. Alguns podem interpretar essa mudança como apenas uma mudança de classificação, um aperfeiçoamento, um ajuste dentro de um modelo teórico de interpretação da realidade. De fato, trata-se de um problema conceitual que diz respeito a como interpretar os gastos no homem; isto é, ora como na primeira versão: “puro consumo”, “puro investimento” e “parte consumo e parte investimento”, ora como na última, como gastos para *consumo corrente*, gastos para *um componente durável do consumidor* e gastos para *um componente durável do produtor* (Schultz, 1973, p. 42). Porém, nessa mudança de classificação das despesas se produziu um movimento de fundamental importância. Para a teoria do capital

humano, os tipos de gasto que interessam são os feitos nas capacidades duráveis.<sup>7</sup> Esses gastos representam investimentos e, através deles, uma das capacidades duráveis transforma-se em capital humano que realiza serviços de consumidor, e a outra, numa forma de capital humano que incrementa a capacitação de produtor da pessoa que recebe o investimento.

### **ALGUMAS IMPLICAÇÕES DA TEORIA DO CAPITAL HUMANO**

Uma abordagem de investimento como a proposta pela teoria do capital humano tem ainda implicações mais fundas do que uma mera mudança conceitual. Uma delas é a de que os indivíduos devem olhar (ou melhor, devem voltar a olhar) para o futuro como justificativa de suas decisões presentes. Se os gastos podem ser vistos como investimentos em lugar de consumo, as pessoas investem em procura de retornos futuros; é o futuro o que justifica suas ações presentes. Com o deslocamento conceitual – valorativo que se dá do consumo para o investimento, estamos diante de uma nova e curiosa forma de postergar as satisfações consumindo agora. Permitam-nos apenas alguns exemplos: no começo de cada semestre é comum ouvir, no rádio ou na televisão, a publicidade de uma grande variedade de cursos oferecidos por escolas, faculdades e universidades particulares:

*Fazer pós-graduação é hoje uma exigência do mercado.*

*Fazer pós-graduação é estar vivo no mercado...*

*Invista na sua pós-graduação.*

*Faça sua pós-graduação na Metrocamp...*

ou

*Assegure o emprego de seus sonhos, faça pós-graduação na McKenzie*

Os custos desses cursos, as despesas geradas por eles, têm de ser pensadas, claro, como um investimento. Agora, quando um gasto deixa de ser um “consumo” e passa a ser um “investimento” não é apenas uma etiqueta que muda, nem uma

---

<sup>7</sup> Schultz (1973, p. 79) não deixa dúvidas disso quando, a respeito do custo da formação do capital pela educação, afirma: “Embora a educação seja, em certa medida, uma atividade de consumo que oferece satisfações às pessoas no momento em que obtêm um tipo de educação, é predominantemente uma atividade de investimento realizado para o fim de aquisição de capacitações que oferece satisfações futuras ou que incrementa rendimentos futuros da pessoa como um agente produtivo”.

coluna num balanço contável. Para se transformar num investimento, o gasto deve se enquadrar numa normativa que discrimina qual gasto é ou não é um investimento. Quem gasta deve obedecer a uma ordem normativa/valorativa externa – imposta por “outro”, determinada pelo mercado – que estabelece que um curso de línguas, por exemplo, é um investimento se a língua escolhida for o inglês ou o espanhol, mas que pode ser um simples consumo se for francês, alemão ou tupi-guarani, porque a exposição no *currículum* destas últimas pode não acrescentar nada ou, inclusive, mostrar uma desaconselhável dispersão de interesses (e, também, de recursos).

Um curso de degustação de vinho é um consumo ou é um investimento? Conquanto melhore as capacidades do indivíduo como consumidor, aumente seu capital humano (seu capital de consumo), pode-se dizer que se trata fundamentalmente de um investimento (López-Ruiz, 2006, p. 94). De fato, pode trazer grandes benefícios não apenas ao aumentar as satisfações futuras a obter através do consumo, mas ao aparelhá-lo com uma ferramenta de socialização necessária para aceder algum dia, por exemplo, aos níveis mais altos do mundo corporativo. Em outras palavras, o investimento feito no curso de degustação não apenas vai lhe trazer futuras satisfações ao permitir um consumo de vinhos mais sofisticado – incrementando, assim, seu capital de consumo –, mas acaba sendo também parte do seu capital de produção por que vai permitir um uso mais eficiente do seu *networking* (da sua rede de relacionamentos) e vai aumentar as probabilidades de sucesso no próprio marketing pessoal, atividade fundamental e tarefa imprescindível uma vez que ele é um *capitalista do seu capital humano*.

O que a teoria do capital humano consegue fazer é transformar o consumo num “investimento” e, portanto, o consumidor num “investidor”.<sup>8</sup> Estabelece-se, assim, uma nova relação entre o presente e o futuro. As pessoas capitalizam-se consumindo: “eu consumo hoje para meu futuro”; ou, o que acaba sendo o mesmo, “eu postergo minhas satisfações consumindo agora”. Nisto não há contradição desde que tenha havido uma redefinição prévia do consumo em

---

<sup>8</sup> E, portanto, num “empresário” que deve procurar pelos melhores “investimentos” que possa fazer com o seu capital humano na sua própria “empresa”, isto é, nele mesmo (cf. LÓPEZ-RUIZ, 2007a). Ou, em outros termos, nas palavras de Foucault (2004, p. 136, 152-155), passamos da matriz analítica “sociedade mercantil”, “sociedade do consumo”, “sociedade do espetáculo”, para a matriz analítica *sociedade da empresa*: “Não mais uma sociedade de supermercado – uma sociedade da empresa (...) [U]ma sociedade indexada não sobre a mercadoria e sobre a uniformidade da mercadoria, mas sobre a multiplicidade e a diferenciação das empresas”.

termos de investimento; então: “eu *invisto* hoje para meu futuro”, “eu postergo minhas satisfações *investindo* agora”. Dessa forma, o espírito do capitalismo se ajusta a uma nova situação mostrando *continuidade* com o descrito por Weber há cem anos. Se para o surgimento do capitalismo moderno teve vital importância o desenvolvimento de um *estilo de vida de sóbria existência metódica* que salientasse os valores do trabalho e a poupança, para o capitalismo recuperar sua vitalidade e poder continuar seu avanço parece crucial promover um estilo de vida com outros valores que orientem aos indivíduos a se pensarem como um empreendimento – isto é, a sua atividade, o seu trabalho, a sua carreira e ainda, a sua própria vida. Trata-se de uma concepção da vida e um estilo de vida que os tornam únicos responsáveis por todo o que com eles acontece, únicos responsáveis de si próprios, ou seja, nos termos dessas doutrinas: do seu “capital”. Responsáveis pela manutenção e acréscimo desse capital através dos “investimentos” apropriados que devem ser feitos, e únicos responsáveis também – embora nunca dito nas retóricas da administração – pelos seus fracassos. Em outros termos, a teoria do capital humano consegue flexibilizar, primeiro e explicitamente, o conceito de capital e torná-lo assim num conceito muito mais abrangente: as diversas formas do capital devem ser pensadas como múltiplas e heterogêneas, podendo ser classificadas em capital humano e não-humano. Em segundo lugar, ela consegue flexibilizar também os conceitos de consumo e investimento, deixando-os com limites difusos que sempre podem ser (re)fixados *a posteriori* segundo as necessidades do sistema econômico, segundo *as necessidades do mercado*.

A tese aqui proposta é, portanto, a de que a diluição de uma diferença clara entre “consumo” e “investimento”, promovida pela teoria do capital humano, torna-se um elemento fundamental para a compreensão da lógica sobre a qual funciona a sociedade atual e dos valores que a orientam. A partir da área difusa que se cria entre o que se entende como consumo e o que se entende como investimento, é que se torna possível ordenar e legitimar socialmente prioridades cambiantes. É a partir dessa vaguidade que se articula e se reafirma a cultura de consumo – que em muitos casos se apresenta como uma *cultura de investimento*. As pessoas capitalizam-se consumindo e podem fazê-lo de inúmeras formas: capitalizam em qualidade de vida, por isso é legítimo investir em viagens; capitalizam na própria carreira, por isso é legítimo investir tempo e dinheiro em treinamentos; capitalizam em relacionamentos, por isso é legítimo investir em sofisticados e caros objetos de *design* na decoração de suas casas; capitalizam em cultura, por

isso é legítimo investir em cursos acelerados que dêem os códigos sistematizados para que a *fast culture* possa ser digerida-comentada-capitalizada.<sup>9</sup>

Antigamente, a “postergação de satisfações” significava *poupança*. A poupança iria formar com o tempo um capital monetário que ficaria disponível para melhor gastar no futuro. Hoje, a poupança, entendida como um “não investimento” – porque o mercado oferece “taxas de rendimento” muito mais altas para quem “investe”, por exemplo, no seu capital humano –, perde o sentido fortemente positivo que tinha para a ética protestante do trabalho. O consumo-investimento (e não a poupança) é o que nos dá a possibilidade, senão de mobilidade social, pelo menos de continuar pertencendo a um mesmo grupo social. Se deixarmos de investir (consumir) temos o alto risco de não ter nada no futuro: qual será nosso capital humano? Que experiência teremos capitalizado? E, curiosamente, qual será nosso capital econômico se, por não ter investido o suficiente em nossa carreira e em nossos relacionamentos, perdemos oportunidades de crescimento e ao final acabamos perdendo nosso emprego? Por essa razão, quando o consumo é entendido no sentido proposto pela teoria do capital humano como um “investimento”, a orientação que tomam os valores hoje parece ser mais claramente definida pela equação “consumo-capacitação-permanência social”, do que pela tradicional equação que guiava o espírito do capitalismo antigamente e que rezava “poupança-educação-mobilidade social” (López-Ruiz, 2002, p. 50).

A teoria do capital humano, como teoria que explica parte do funcionamento do sistema econômico – mas com a pretensão, ao mesmo tempo, de dar conta de boa parte do funcionamento do sistema social –, provê algumas das noções principais a partir das quais são construídos alguns dos repertórios com os que ordenamos e interpretamos a realidade atualmente. Michel Foucault, no seu curso de 1979 no *Collège de France*, o “Nascimento da biopolítica”, justamente tinha chamado a atenção para essa pretensão dos economistas de Chicago de mudar o objeto, o campo de referência geral da análise econômica. Segundo o filósofo,

---

<sup>9</sup> Vale a pena notar que Becker (1996, p. 4-5) define “capital pessoal” – o que juntamente com o “capital social” toma parte do estoque total de capital humano de uma pessoa – como aquele que “inclui os consumos passados relevantes e demais experiências pessoais que afetam as utilidades atuais e futuras”; uma variante do conceito “capital de consumo” definido por Johnson e usado por Schultz. A esse respeito, Becker comenta que “embora a literatura em capital humano tenha focado na educação, no treinamento no trabalho, e em outras atividades que aumentam os ganhos, os estoques de capital que diretamente influenciam o consumo e as utilidades são às vezes ainda mais importantes.”

eles pretendem que o objeto da economia passe dos processos de produção, troca e consumo para a atividade humana em geral, convertendo assim à economia em nada mais e nada menos do que na *ciência do comportamento humano* (Foucault, 2004, López-Ruiz, 2007b, p. 420-424). Uma proposta como a da escola de Chicago, afirma Foucault, busca estender a racionalidade do mercado, os esquemas de análise e os critérios de decisão que lhe são próprios, para domínios não exclusivamente ou não prioritariamente econômicos, isto é, tenta fazer uma re-descrição do social em termos econômicos através de uma aplicação generalizada da “abordagem econômica” ao comportamento humano. Em sintonia com isto, mas a partir da nossa pesquisa com executivos de corporações transnacionais sediadas no Brasil e da análise dos pressupostos da teoria do capital humano (López-Ruiz, 2006, 2007a), mostramos como, com a ajuda da literatura de negócios e das doutrinas de administração e gestão da teoria econômica, parece ter-se passado para uma *ética* que favorece o funcionamento e a aceleração dos processos no sistema econômico capitalista. Ou, em outras palavras, é possível afirmar que os princípios que estabelecem e ordenam os sentidos dos indivíduos na sociedade contemporânea têm sido transformados e agora seguem uma lógica de “investimento-crescimento” – como a de qualquer outra forma de capital dentro da sociedade capitalista. Vemos assim como essa formulação teórica, essa teoria “científica” cunhada pela ciência econômica intervém indireta, mas decisivamente, na formulação de uma ordem valorativa internalizada, na constituição de um *ethos*, e promove, dessa forma, um espírito específico, funcional e operativo, para o capitalismo que caracteriza a passagem do século XX para o século XXI.

## REFERÊNCIAS

BECKER, Gary S. *Accounting for taste*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1996.

BLAUG, Mark. The empirical status of human capital theory: a slightly jaundiced survey. *Journal of Political Economy*, Chicago, vol. XIV, n. 3, p. 827-855, set. 1976.

FOUCAULT, Michel. *Naissance de la Biopolitique. Cours au Collège de France. 1978-1979*. Paris: Seuil/Gallimard, 2004.

Henry, Nelson B. *Social Forces Influencing American Education*. Chicago: University of Chicago Press, 1961.

JOHNSON, Harry Gordon. The political economy of opulence. *Canadian Journal of Economics and Political Sciences*, Toronto, n. 26, p. 552-564, nov. de 1960.

\_\_\_\_\_. The university and social welfare [1st. ed. 1973]. In: *On economics and society*, Chicago: The University of Chicago Press, p. 153-175, 1975.

LÓPEZ-RUIZ, Osvaldo. *Os executivos das transnacionais e o espírito do capitalismo: capital humano e empreendedorismo como valores sociais*. Rio de Janeiro: Azougue, 2007a.

\_\_\_\_\_. *Elhos* empresarial: el ‘capital humano’ como valor social. *Estudios Sociológicos* [Revista del CES, El Colegio de México], México-DF, vol. XXV, n. 74, p. 399-425, maio-agosto, 2007b.

\_\_\_\_\_. Somos todos capitalistas? Del obrero al trabajador-inversor, *Nueva Sociedad*, Buenos Aires, n. 202, p. 87-97, março-abril de 2006.

\_\_\_\_\_. Los ejecutivos de las transnacionales: de “trabajadores de altos ingresos” a “capitalistas en relación de dependencia”. *Nueva Sociedad*, Caracas, n. 179, p. 45-58, jun./jul. 2002.

SCHULTZ, Theodore W. *O capital humano: investimento em educação e pesquisa*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1973. [1. ed. em inglês 1971].

\_\_\_\_\_. Capital, Human. In: SILLS, David L. (Ed.) *International Encyclopedia of the Social Sciences*. Macmillan & Free Press, 1968, p. 278-287.

\_\_\_\_\_. Investment in human capital. *American Economic Review*, Pittsburgh, vol. LI, n. 1, p. 1-17, mar. 1961.

\_\_\_\_\_. Investment in man: an economist view. *The Social Service Review*, Chicago, vol. XXXIII, n. 2, p. 109-117, jun. 1959.

WEBER, Max. *A ética protestante e o espírito do capitalismo*. Ed. de Antonio Flávio Pierucci. Tradução de José Marcos Mariani de Macedo. São Paulo: Companhia das Letras, 2004.