

Capital humano: lo humano convertido en capital, en valor... y en Ministerio

Human Capital: the Human Turned into Capital, into Value... and into Ministry

Osvaldo Javier López Ruiz*

Fecha de Recepción: 10/03/2025

Fecha de Aceptación: 27/05/2025

Resumen: *La reciente creación del Ministerio de Capital Humano en la Argentina invita a hacer una revisión genealógica de este concepto que durante siglos pasó de ser considerado como éticamente inaceptable cada vez que algún aficionado a la economía lo proponía, a circular con total naturalidad por prácticamente todos los ámbitos de lo social en los últimos años. Argumentaremos que para ello fue necesario su transformación en un valor social. Valor que, difundido por las retóricas y doctrinas de management primero y por los organismos internacionales después, permeó, como parte del ideario neoliberal, todas las esferas de la sociedad orientando las conductas incluso de individuos que nada tenían que ver con el mundo de las empresas y de la gestión empresarial. Para finalizar, revisaremos el sentido que este concepto toma cuando en Argentina es convertido en Ministerio y algunas implicancias que pueden ser derivadas de esto.*

Palabras clave: *Teoría de Capital Humano - valor social - management - Ministerio de Capital Humano*

*Licenciado en Sociología por la Universidad Nacional de Cuyo (UNCuyo, Argentina), Doctor en Ciencias Sociales por la Universidad Estadual de Campinas (UNICAMP, Brasil). Fue profesor de Sociología en la UNCuyo y en la Escuela de Administración de Empresas de São Paulo (EAESP-FGV), investigador del Centro Brasileño de Análisis y Planeamiento (CEBRAP) en donde realizó pos-doctorado y *Visiting Fellow* en el Programme for the Study of International Governance en el Graduate Institute, Ginebra, Suiza. Actualmente es investigador del Instituto de Ciencias Humanas, Sociales y Ambientales (INCIHUSA-CONICET), docente del Doctorado en Ciencias Sociales de UNCuyo, Mendoza, Argentina. Su interés de investigación son los valores promovidos en la sociedad contemporánea, el que se enmarca dentro de tres líneas: 1) Max Weber y los modos de conducción de vida, 2) Michel Foucault y los procesos de subjetivación y 3) el neoliberalismo como razón organizadora de nuestro cosmos social. ORCID: 0000-0002-9685-3512. Correo electrónico: olopezruiz@mendoza-conicet.gob.ar

Abstract: *The recent creation of the Ministry of Human Capital in Argentina invites us to make a genealogical review of this concept, which for centuries went from being considered ethically unacceptable whenever some amateur economist proposed it, to circulate with total naturalness in practically all social spheres in recent years. We will argue that this required its transformation into a social value, which, disseminated by the rhetoric and doctrines of management and, as part of the neoliberal ideology by international organizations, permeated all spheres, guiding the behaviour even of individuals who had nothing to do with the world of business and business management. Finally, we will review the meaning that this concept takes when in Argentina it becomes a Ministry and some implications that can be derived from this.*

Keywords: *Human Capital Theory - Social Value - Management - Ministry of Human Capital*

A las 5:30 de la mañana del martes 13 de octubre de 1992, Gary S. Becker, reconocido como el padre de la Teoría de Capital Humano —a pesar de los varios otros progenitores que lo precedieron, como veremos más adelante—, fue despertado por un llamado telefónico de la Real Academia Sueca de Ciencias que le informaba que acababa de ser premiado con el Premio Nobel de Economía 1992.¹ En su columna de la revista *Business Week*, Becker explica, en sus propios términos, los motivos que llevaron a que le otorgaran tal distinción:

Gané el premio por haber aplicado el análisis económico a los problemas sociales, especialmente a la discriminación racial y de género, las inversiones en educación y otro capital humano, la delincuencia y el castigo, y la formación, estructura y disolución de las familias. Todo el mundo reconoce que la mayoría de la gente responde a costos y beneficios a la hora de decidir la compra de

¹ En realidad, es comúnmente así llamado de forma incorrecta. Se trata del “Premio de Ciencias Económicas del Banco de Suecia en Memoria de Alfred Nobel” o “Premio de Economía Conmemorativo de Alfred Nobel”. No está entre los premios que estableció Alfred Nobel en 1895, sino que se otorga a partir de una donación del Banco de Suecia desde 1968.

bienes sencillos como una fruta, ropa o un coche. Afirmo que esta idea de sentido común se aplica a todas las decisiones humanas. (Becker, 1992b, p.10).

Esta idea de sentido común, después de ser considerada como demasiado común según el *mainstream* de la economía en los años sesenta, cuando fue formulada y no bien recibida, tuvo un sorprendente recorrido en las tres décadas siguientes. Esta idea, casi ingenua, de que todas las decisiones humanas pasan por una evaluación racional de costos y beneficios —como quien compra “una fruta, ropa o un coche”, en palabras del propio Becker— en un contexto en el que el agente que toma dichas decisiones racionales cuenta con toda la información disponible, resultaba muy limitada y controvertida en la época de su formulación para la mayoría de los economistas. También era muy controvertida, por aquellos años, la idea directamente derivada de esta de que era posible estimar el valor productivo y económico de las habilidades y competencias de los trabajadores —los que en realidad debían ser considerados una suerte de “capitalistas” de su propio “capital humano”—, así como el hecho de que ese valor, el del “capital humano”, podía ser incrementado a través de “inversiones” en el desarrollo de estas aptitudes, destrezas y competencias. Sin embargo, algo pasó en el mundo y en el recorrido que tuvieron estas ideas y conceptos que hizo que, treinta años después, esta teoría dejara de ser marginal en la economía y pasara a ser su corriente principal. Lo que seguramente no esperaba Gary Becker tampoco, ni aún en sus fantasías más optimistas, es que cincuenta y nueve años después de la publicación de su libro *Human Capital*, en 1964, y casi una década después de su muerte, en un país sudamericano fuera creado “el primer Ministerio de Capital Humano del mundo”.²

² Según lo anuncian los sitios oficiales en *Facebook* e *Instagram* del Ministerio de Capital Humano de Argentina, el 10 de diciembre de 2024, con motivo de cumplirse un año de su creación a través del Decreto de Necesidad y Urgencia (DNU) 8/2023 del Poder Ejecutivo que modifica la ley de ministerios y centraliza en el nuevo ministerio las políticas en materia de educación, cultura, trabajo y desarrollo social, eliminando los Ministerios de Educación, Desarrollo Social, Trabajo, Empleo y Seguridad Social, y Mujeres, Género y Diversidad. Inicialmente se preveía que ese nuevo ministerio absorbiese también al Ministerio de Salud, pero finalmente este se mantuvo independiente. <https://www.facebook.com/MinisteriodeCapitalHumano/posts/el-10-de-diciembre-de-2023-junto-con-el-presidente-javier-milei-iniciamos-una-et/122185750874137789/>

Proponemos en lo que sigue hacer un breve *racconto* genealógico para ver cómo la teoría económica consiguió convertir “lo humano” —las competencias, habilidades y aptitudes humanas— en una forma de riqueza económica y en un medio de inversión. Dicho en otros términos, vamos a revisar primero cómo el concepto “capital humano” fue formulado por una teoría económica con el objetivo concreto de tratar de dar una respuesta específica a un problema económico concreto: el “misterio del crecimiento económico” en los años de la postguerra. Para esto, vamos a revisar los antecedentes y las discusiones a las que llevó esta idea de pensar lo humano como una forma de capital, para luego resumir dos de las tesis que venimos sosteniendo por más de veinte años y que explican buena parte de lo que pasó con la noción “capital humano” desde que fue formalmente formulada por su teoría homónima hace sesenta años (Cf. López Ruiz, 2004; 2007a; 2007b). La primera sostiene que para el desarrollo del capitalismo en el siglo XXI ha sido necesario, más allá del avance de la ciencia y de la tecnología, el desarrollo de un conjunto de conceptos, de valores y normas (de un *ethos*) que permitieron hacer de lo humano una forma de capital. La segunda, que las doctrinas y retóricas de la gestión (del *management*), recuperaron conceptos definidos dentro del ámbito restringido de ciertas teorías científicas y, como en el caso del “capital humano”, los redefinieron, operacionalizaron y los difundieron ampliamente a través de toda una extensa bibliografía —que incluye la autoayuda— transmutándolos en valores sociales que son internalizados por los individuos y a partir de los cuales estos orientan su conducta. Y, para finalizar, sin entrar en un detallado análisis de cómo fue que esta noción terminó convirtiéndose en Ministerio, la pregunta que intentaremos explorar es qué pasó (o no pasó) cuando esto sucedió.

Breve *racconto* genealógico: de cómo la teoría económica convirtió “lo humano” en una forma de riqueza y un medio de inversión, y de cómo las doctrinas del *management* convirtieron el concepto de “capital humano” en un valor social³

³ Este *racconto* es un fragmento ampliado y actualizado de lo expuesto en junio de 2015 en el Collège International de Philosophie, en el marco del Séminaire “L’entreprisification du monde”.

La Teoría del Capital Humano fue desarrollada en la Universidad de Chicago en los años 1960 para tratar de dar una respuesta a lo que podríamos llamar “el ‘misterio’ de crecimiento económico en la sociedad opulenta”. En dos palabras: se trataba de explicar el gran crecimiento económico que se había producido, principalmente en Estados Unidos y en Europa, después de la Segunda Guerra Mundial. La cuenta no cerraba porque el crecimiento total de la economía era mayor a la suma del crecimiento de cada uno de los factores de la producción. O lo que es lo mismo, el crecimiento del factor Tierra/Naturaleza, sumado al crecimiento del factor Capital, sumado al crecimiento del factor Trabajo, era inferior al crecimiento total de la economía. Esto produjo, a finales de los años cincuenta, una serie de debates entre economistas. Robert Solow, economista del MIT, publicó en 1956 el artículo titulado “Una contribución a la teoría del crecimiento económico”. Este artículo tuvo mucha repercusión y, por él, 31 años después, en 1987, le fue otorgado el Premio de Economía Conmemorativo de Alfred Nobel. En otro artículo suyo de 1958 menos difundido, Solow hacía mención a esta noción de “capital humano”, en los siguientes términos:

Una fracción desconocida del capital de la sociedad adopta la forma de mejora de las capacidades y aptitudes humanas. La observación casual sugiere que esta fracción ha ido aumentando con el tiempo. En consecuencia, una fracción desconocida de lo que llamamos salarios, incluso “salarios de los trabajadores de la producción”, constituye sin duda una renta sobre ese *capital humano*. [...] Una forma alternativa de verlo es decir que la inversión en educación, formación, sanidad pública, etc., tiene el efecto de aumentar la eficiencia del agente humano, de modo que una medición en horas-hombre subestima la tasa a la que crece la mano de obra medida correctamente en unidades de eficiencia. En este caso, podría constatarse que la acumulación de capital no humano no se

L'entreprise comme institution et rationalité (II), con el título: “L'ethos entrepreneurial et la diffusion de la forme entreprise dans la société contemporaine”. Una versión más extensa y desarrollada de esos argumentos puede encontrarse en las referencias indicadas en la nota anterior.

produce a un ritmo superior al del crecimiento de la mano de obra. Estas son distinciones intrínsecamente difíciles de establecer empíricamente, pero tienen mucha importancia teórica y práctica. (Solow, 1958).

El razonamiento era muy claro: los economistas seguían midiendo el factor trabajo a partir de las horas-hombre trabajadas como en los tiempos de Adam Smith, a pesar de que mucho había cambiado desde entonces. Si bien al filósofo y economista escocés no le escapaba, en el siglo XVIII, que no todas las horas de todos los hombres valían igual en términos del aporte a la riqueza de la nación, el mayor aporte que hacían aquellos con mayor instrucción —ingenieros, médicos, abogados— no era significativo en el cálculo general y, por lo tanto, era una generalización aceptable calcular el factor trabajo midiendo las horas-hombre trabajadas. Pero, ya a mediados del siglo XX, esta discusión volvía a entablarse y Jacob Mincer publicó ese mismo año un artículo en cuyo título aparecía la noción “capital humano”. Los argumentos de fondo iban en la misma dirección: pensar lo humano —las habilidades, capacidades y destrezas humanas— como un patrimonio que puede recibir inversiones para maximizar rendimientos (Mincer, 1958). Por otra parte, pero también en 1958, John Kenneth Galbraith publicaba su conocido libro *La sociedad afluyente*. Este era una fuerte crítica al *mainstream* de la economía de la época que, según Galbraith, seguía pensando los problemas de una sociedad rica, opulenta, “afluyente”—como decidiera llamarla tras una consulta de sinónimos en el diccionario (Galbraith, 1958, p. 30)—, con las ideas de la economía clásica. Ideas, va a enfatizar Galbraith, que habían sido creadas para otro contexto, para “otro mundo”. Es decir, para una sociedad en la que la pobreza, el hambre, el frío y la enfermedad eran los problemas con el que se enfrentaba la mayor parte de la población.

De acuerdo con Galbraith en esta necesidad de repensar la teoría económica —aunque con una posición ideológica opuesta—, Harry Johnson, economista canadiense contratado en 1959 por la Universidad de Chicago, publica en 1960 un artículo con el título: “La economía política de la opulencia” (Johnson, 1960). Aunque menos conocido Johnson, es importante mencionarlo porque este artículo en especial, así como

varios otros también de su autoría, fueron fuentes de inspiración fundamentales para uno de los también reconocidos padres de la teoría del capital humano, Theodore Schultz, profesor y mentor de Gary Becker, que si bien va a citar a Johnson en alguno de sus primeros trabajos, lo va a hacer en forma muy discreta. Johnson, de escritura muy prolífica y creativa, hace por esos años una serie de propuestas para actualizar el pensamiento económico. Entre ellas, propone cambiar la forma de mirar para el consumo. En lugar de verlo como un flujo de bienes perecederos, “concepto fisiológicamente orientado” —dirá él—, el consumo tiene que ser entendido como “el proceso de disfrutar de los servicios del capital de consumo” —*not tea, but T.V.* (no el té sino la televisión), es la mercadería ejemplar de la edad de la opulencia. De esta forma, el bien de consumo típico pasa a ser pensado como un ítem de equipamiento de capital; capital de consumo (*consumer capital*, lo definirá Johnson), una forma de capital que es propiedad del consumidor, siendo justamente el consumidor quien disfruta de los servicios que este capital le rinde. En otras palabras, según su propuesta, el consumo (al menos una buena parte de este) pasa a ser entendido en términos de capital y, por lo tanto, como el resultado de inversiones hechas para aumentar ese capital (Johnson, 1960, p. 190-191).

Johnson revisa también la teoría de la producción, que a pesar del predominio creciente de la corporación como tipo de empresa, continúa tomando como unidad de análisis central a la firma marshaliana⁴ —o sea, una pequeña empresa en la que las decisiones son centralizadas en las manos del “emprendedor”—, teoría que como Johnson tratará de demostrar —y no podemos extendernos aquí en sus argumentos— necesita ser adaptada a la realidad de los nuevos tiempos, es decir, a la gran corporación y a sus procesos reales de toma de decisiones. Pero el más importante aporte a lo que sería después la teoría del capital humano es la revisión que hace Johnson, en ese artículo sobre la economía política de la sociedad opulenta, de la teoría de la distribución del ingreso. Pasará de la más clásica formulación de David Ricardo a

⁴ En alusión al economista inglés Alfred Marshall (1842-1924).

comienzos del siglo XIX, a las reformulaciones que hicieron otros economistas entre finales del siglo XIX y el siglo XX. Es decir, pasará de la distinción más clásica y bien conocida de los tres factores de producción que son la tierra, el trabajo, y el capital, con el tipo de retribución que recibía cada uno, a saber, la renta, el salario y el lucro —los que en tiempos de Ricardo, vale la pena recordar, se correspondían en el mundo real con grupos sociales claramente definidos—, al análisis de las críticas y reformulaciones que le fueron haciendo a esta teoría otros economistas como Alfred Marshall, Irving Fisher, Joseph Schumpeter y Frank Knight. Sin entrar en la larga discusión teórica, lo que Johnson intenta mostrar es que varios de los conceptos de la teoría de la distribución del ingreso ya no se corresponden con los factores de la producción. Sin embargo, va a argumentar, por algún motivo los economistas continúan aceptando sin discusión la noción clásica de trabajo como *un factor originario de la producción*, diferente de los otros factores originales, como los recursos naturales, y diferente también de los medios de producción producidos, es decir, los bienes de capital. Hay, para Johnson, un retraso en la teoría económica que sigue considerando, sin ningún cuestionamiento, al trabajo como factor originario de la producción. Y él atribuye este *retraso* en el desarrollo de la teoría económica a tres motivos: 1) al hecho institucional de que las democracias expresamente prohíben la venta de capital humano, de forma tal que solo los servicios del trabajo son comercializables —mientras que los bienes de capital en sí mismos, y no solo sus servicios, son comprados y vendidos; 2) al antropocentrismo liberal de las ciencias sociales; y 3) al concepto estereotipado de “trabajo” empleado en la filosofía socialista.

Más allá de lo ocurrente y polémico de varios de sus argumentos, lo importante para destacar es que lo que está proponiendo Johnson es, nada más y nada menos, que pensar al trabajo no ya como un medio de producción originario, sino como *un medio de producción producido*, y por tanto una forma de capital: una forma de capital que puede recibir inversiones, aumentando de esa manera su valor, como cualquier otra forma de capital. El trabajo humano, entonces, puede ser pensado como un medio de

producción *producido* y el hombre —sus habilidades, aptitudes y capacidades— como *medio de inversión* y, a la vez, como *producto de una inversión*.

Volviendo ahora a Theodore Schultz, este publica en 1961 un artículo con el título “Invirtiendo en capital humano”. Este artículo se convirtió en inaugural de esta teoría y había sido, en diciembre de 1960, su discurso de asunción como presidente de la *American Economic Association* (Schultz, 1961). No obstante, vale la pena detenernos en un artículo anterior, publicado en 1959, en el que, en algunos aspectos, encontramos todavía a un Schultz más prudente. Su título es provocador, pero a la vez cauteloso: “La inversión en el hombre: la visión de un economista” (Schultz, 1959). Allí, Schultz dice que va a “arriesgarse a sugerir la hipótesis” de que las personas, en sí mismas, son una forma de riqueza y que esa riqueza no debe ser dejada de lado por el cálculo económico. Que “los habitantes son también una parte importante de la riqueza de las naciones”, pero que sin embargo, tal consideración viene siendo omitida por la economía. Y Schultz continúa diciendo:

¿Por qué somos tan reacios en reconocer cuál es el papel de la riqueza humana? La mera idea de hacerlo parece ofendernos; discutirlo abiertamente parece hacer que muchas personas se sientan humilladas. ¿Por qué es visto como algo de mal gusto? La respuesta es porque no podemos fácilmente pasar por encima de nuestros valores y creencias; estamos fuertemente inhibidos de mirar a los hombres como una inversión, excepto en la esclavitud, y eso nosotros lo abominamos. Tampoco es bueno para nuestra concepción ver al hombre mirarse a sí mismo como una inversión, eso también puede resultarnos degradante. Nuestras instituciones políticas y legales han sido moldeadas para mantener al hombre libre de la esclavitud. (...) Es por eso que es comprensible por qué el estudio del hombre, cuando se trata a sí mismo como si fuera riqueza, va contra valores profundamente arraigados, porque podría parecer que lo reduce una vez más a un componente material, a algo semejante a la propiedad, y eso estaría equivocado. Ante todo, el hombre libre es el objeto a ser servido. Nada menos

que John Stuart Mill insistía que los habitantes de una nación no deben ser vistos como riqueza porque la riqueza existe solo por y para los habitantes. (Schultz, 1959, p. 110).

Sorprendentemente, no obstante, Schultz continúa diciendo:

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

Cuando uno lee esto hoy, se pregunta: ¿qué es lo que llevaba todavía a un economista a finales de los años 1950 a hacerse este tipo de preguntas, este tipo de planteo ético-filosófico antes de expresar su punto de vista, antes de formular su teoría? Para intentar explicar el misterio del crecimiento económico en la sociedad opulenta Schultz empieza mostrando que los economistas habían fallado dando una medida del crecimiento económico que era tres veces mayor que el incremento del trabajo y del capital. Y expresa cuáles son, según él, las razones de esta falla de cálculo de los economistas: “Mi hipótesis —dice Schultz— es que la explicación se debe buscar en la amplia y rápida acumulación de riqueza humana que ha sido excluida de nuestras medidas convencionales de ‘horas-hombre trabajadas’ y de capital tangible” (Schultz, 1959, pp. 114-115). Y después de una serie de desarrollos realizados para demostrar esta hipótesis, concluye algunas páginas más adelante, diciendo: “He tratado de demostrar que el estado de nuestros conocimientos en lo que respecta a la inversión en el hombre es muy escaso. Nuestros valores y creencias nos han estorbado mucho para pensar con claridad sobre esto” (Schultz, 1959, p. 117).

Eso era lo que decía Schultz en 1959, justo antes de la “invención” oficial del “capital humano” en la Universidad de Chicago en los años ’60. Dejemos para un poco más adelante los argumentos de por qué decimos que se trata de una invención. Es importante notar ahora lo que diría Gary S. Becker varias décadas después, en 1993, un año después de haber recibido el mal llamado Premio Nobel de Economía, justamente por su contribución al desarrollo de la teoría del capital humano. En el prólogo a la tercera edición de su libro, en 1993, comenta:

Puede parecer extraño ahora, pero yo dudé mucho tiempo antes de decidirme a llamar a mi libro con el título *Capital Humano* —habiendo incluso hasta minimizado el riesgo con un largo subtítulo. En los primeros tiempos, mucha gente criticó ese término y el análisis subyacente porque creía que trataba a las personas como esclavos o máquinas. Pero ¡Vaya, cómo ha cambiado el mundo! El concepto y el análisis son ahora aceptados de buen grado por la mayoría de las personas no sólo en todas las ciencias sociales, sino también en los medios de comunicación. Yo me sorprendí cuando hace algunos meses la revista *Business Week* tuvo su artículo de tapa titulado “Capital humano”. Y más impresionante todavía, ese ha sido su artículo de tapa más popular en varias décadas. (Becker, 1993, p. 16).⁵

Y en una de sus columnas mensuales, también en *Business Week*, ya en 1996, Becker dirá:

Actualmente el capital humano es tan incontestable que puede ser difícil percibir la hostilidad que había en los años 1950 y 1960 para el abordaje que se proponía con este término (...). Asimilar la instrucción a una

⁵ Becker parece referirse al número del *Business Week* del 19/9/1988, con el título de tapa “Human Capital. The Decline of American’s Work Force”.

inversión en lugar de a una experiencia cultural era considerado insensible y extremadamente limitado. (Becker, 1996a, p. 145).

Resulta muy interesante esta sorpresa de Becker en los años noventa sobre cómo había cambiado el mundo en relación a los años sesenta. Pero más interesante todavía es preguntarse *qué* cambió en el mundo que hizo que la noción de inversión en el hombre —en lo humano: las capacidades y habilidades humanas— y el concepto de capital humano, no solo fueran aceptados en la teoría económica sino que se transformaran en conceptos a través de los cuales las personas se piensan a sí mismas. Ensayando una respuesta breve podemos decir que parte de lo que cambió en el mundo tuvo que ver con la difusión de ciertas ideas y conceptos pero, especialmente, con la transmutación de ciertos conceptos en valores sociales a partir de los cuales las personas orientan su accionar. Es bien conocido que con la llegada al poder de Margaret Thatcher, en 1979, como primera ministra del Reino Unido, y de Ronald Reagan, en 1980, como presidente de los Estados Unidos, llega al poder el neoliberalismo y no solo lo hace en tanto teoría económica o doctrina política, sino como una racionalidad de gobierno que modela subjetividades (Cf. Dardot y Laval, 2009; López Ruiz, 2013). En esta tarea ha tenido un papel fundamental el que conceptos formulados dentro del ámbito restringido de ciertas teorías económicas, para dar respuesta a ciertos problemas económicos específicos, fueron retomados décadas después y difundidos por las retóricas y doctrinas de la gestión —del *management*—, como valores sociales. Ejemplo de esto son conceptos como “capital humano”, o “emprendedorismo”-“innovación”, que fueron internalizados por los individuos como parte de un nuevo *ethos* que orienta sus conductas. Y esto se dio no solo en el ámbito de las empresas, sino que se expandió también al sector público con el New Public Management —paradójicamente, quizás, promovido después de Thatcher por el laborismo en el Reino Unido y difundido a nivel

global por organismos internacionales— llegando su difusión a abarcar, finalmente, a todos los ámbitos de lo social.⁶

¿Y por qué hablar de “invención” del Capital Humano en Chicago en los años ’60? A rigor, la idea de “capital vivo” no tenía nada de nuevo. La idea de “capital” fijado e incorporado en los habitantes, por contraposición al “capital muerto”, no era novedosa. Y la intención de algunos economistas de hacer un cálculo estimativo de la riqueza que representaban los seres humanos en sí mismos en comparación con el capital muerto que contabilizaba la economía tenía ya varios siglos. En 1891, J. S. Nicholson había publicado un artículo cuyo título era “El capital vivo del Reino Unido”.⁷ Ese artículo es muy interesante porque contiene, si bien en un lenguaje “más tosco” —y hoy podríamos decir, menos cuidadoso y políticamente correcto—, todos los principales elementos de la argumentación de Schultz. Menciona, por ejemplo, casi textualmente, la preocupación de John Stuart Mill con las implicaciones éticas de considerar al hombre como una forma de riqueza. Pero deja claro que este problema de encontrar el valor monetario del capital vivo no era, en 1891, de ninguna forma un problema nuevo, sino que había sido el tópico favorito de *sir* William Petty y sus seguidores en “aritmética política” —el libro de Petty, *Political Arithmetic*, había sido publicado por primera vez en 1676, curiosamente cien años antes de la *Riqueza de las Naciones* de Smith. Entonces, más allá de las “muy interesantes” discusiones que propone Nicholson sobre cómo debían ser contabilizadas, por ejemplo, las habilidades artísticas y musicales “fijadas e incorporadas” en jóvenes señoras —en comparación a sus pianos y cajas de pinturas, es decir el *capital muerto*—, la diferencia fundamental con Schultz puede resumirse en dos aspectos: 1) mientras que para Nicholson de lo que se trataba era de hacer una estimativa general de la riqueza que representaban los seres humanos para la economía en comparación con la riqueza que representaba y contabilizaba el capital muerto, para Schultz (y luego, obviamente, para Becker) de lo que se tratará será de establecer con precisión *cuánto valen* para el mercado ciertas

⁶ Sobre el ingreso del *management* en el sector público, cf. López Ruiz, 2024, pp. 58-61.

⁷ Este artículo fue, podríamos decir, “silenciosamente” citado por Schultz.

particularidades, ciertas condiciones humanas que el hombre puede desarrollar y que valor económico ellas pueden producir; 2) la otra diferencia fundamental es que cuando Nicholson habla de costos —es decir, de los costos provenientes de un consumo, o sea: un gasto realizado para la satisfacción de necesidades humanas—, Schultz va a hablar de “inversión”, es decir, de lo que se destina no a la satisfacción de una necesidad humana en el presente, sino de la búsqueda de un beneficio (de una “renta” maximizada) en el futuro. ¡Puede notarse así qué curiosa forma de postergar satisfacciones la de Schultz! Reaparece el *ethos* protestante descrito por Weber, pero ahora no se trata de proscribir el consumo a favor del ahorro, sino de transformar el consumo en “inversión”. En otros términos, se pueden “postergar satisfacciones consumiendo ahora”, siempre que no entendamos ese consumo como un consumo sino como una inversión; una inversión que buscará su realización —con maximización de beneficios— en el futuro.⁸

Podemos decir entonces que esta es la novedad que aporta la teoría del capital humano. Si bien el “capital humano”, como vimos, había sido ya muchas veces “descubierto” y visitado como idea, como concepto abstracto, por lo menos a lo largo de los últimos tres o cuatro siglos, es posible argumentar que fueron los economistas de Chicago los que efectivamente lo “inventaron”. En otras palabras, el abordaje desde la inversión propuesto por Schultz para la modernización de la economía en la sociedad opulenta, que promueve esta noción de “inversión en el hombre”, lo que implicó en el fondo fue una profunda *inversión* de valores. Lo nuevo, a partir de la difusión y aceptación de la teoría del capital humano, es que por primera vez se acepta en general y sin grandes cuestionamientos de tipo ético-filosófico —como los que preocupaban a John Stuart Mill en el siglo XIX, pero que también incomodaban todavía a Schultz en la segunda mitad del siglo XX— que las habilidades, aptitudes y competencias humanas constituyan una forma de capital y sean, por lo tanto, un *medio* (de inversión) y no un

⁸ Un ejemplo un poco caricaturesco de esto sería el “invertir” en hacer un curso de degustación de vinos, no para ampliar el conocimiento y con ello el placer personal al tomar esa bebida, sino con el objetivo específico de aumentar el “capital humano” y “social” con esa nueva experiencia, lo que puede servir, en el ámbito laboral, al momento de una promoción.

fin. Por primera vez lo humano es considerado sin ningún cuestionamiento una forma de capital. O dicho de otra manera, esta inversión de valores promovida por los economistas neoliberales de Chicago, no solo no tiene al hombre como la medida de todas las cosas sino que promueve una visión de mundo en la que el hombre —los hombres y mujeres de nuestra sociedad, nosotros incluidos—, acepta de buen grado ser medido como todas las cosas.

Y a este tipo de contabilidad dedicó su vida el célebre Gary Becker: a desarrollar modelos económicos para medir el capital humano. Toda una econometría al servicio de este propósito, toda una modelización muy particular de la realidad que acabó construyendo una realidad a su medida y que prosperó y terminó imponiéndose a pesar de las muchas críticas que recibió a lo largo de los años.⁹ Como, por ejemplo, la crítica demoledora que le hiciera Bourdieu a la teoría de la acción racional y a los economistas matematicistas como Becker, por “un uso, a menudo absolutamente desrealizante, de los modelos matemáticos”, que los lleva a “jugar con modelos formales (...) sin gran preocupación por la realidad de las prácticas o de los principios reales de su producción”, abandonándose a la tentación dogmática de “pasar del modelo de la realidad a la realidad del modelo. Olvidando las abstracciones (y asunciones) que tuvieron que ser operadas para producir su artefacto teórico” (Bourdieu, 1993, p. 55-57).¹⁰ Y en buena medida, parte del éxito, parte de esta aceptación general que consiguió esta noción de “capital humano” se debió —este es nuestro argumento— a la apropiación de este concepto por las retóricas de la gestión y las doctrinas del *management*. Fueron ellas las que lograron transformar un concepto teórico en un valor social. Un concepto formulado por una teoría económica —como aporte de la “ciencia”

⁹ Entre las más tempranas críticas que le hicieron a Schultz vale la pena destacar las de Harry Shaffer en 1961 y la de Jack Wiseman en 1965. Cf. Shaffer, 1961; Wiseman, J. 1965. Esta discusión de Schultz con sus críticos fue analizada en López Ruiz, 2004, pp. 228-234; 2007, pp. 207-210.

¹⁰ En otras palabras, los “economistas particularmente intrépidos, como Gary Becker”, según Bourdieu, pretenden que la acción, cuyo modelo han construido, tiene por principio este mismo modelo. Para el sociólogo francés, la noción de “capital humano” de Becker es “difusa y vaga, y pesadamente recargada de presupuestos inaceptables desde el punto de vista sociológico”. Una noción que, “a pesar de sus connotaciones ‘humanistas’, no escapa al economicismo” (Bourdieu, 2001, pp. 16, 20; 1989, pp. 391-392).

para resolver un problema estrictamente económico, a saber, el misterio del crecimiento económico en la posguerra— aparece transmutado algunas décadas después en un valor social que orienta conductas, que guía la acción de los individuos en la sociedad. Ese ha sido, podemos afirmar, el gran aporte de la teoría del capital humano para el desarrollo y aceleración del capitalismo contemporáneo: hacer de todos nosotros propietarios *capitalistas* de nuestras propias habilidades, capacidades y destrezas, haciéndonos responsables únicos y absolutos de nuestros éxitos (!y fracasos!) en función de las “inversiones” que hayamos realizado en nosotros mismos y de nuestra habilidad para descifrar el mercado —este oráculo infalible y todo poderoso que nos dice hoy lo que es verdadero.

Reflexiones finales: de cómo lo “humano” se convirtió en Ministerio y algunas de sus implicancias.

Como mostramos en la sección anterior, fue solo a partir de un momento histórico preciso, recién en la segunda mitad del siglo XX, que fue posible pensar lo “humano” como una forma de capital. Fue solo en un contexto particular que las habilidades, capacidades y destrezas humanas pudieron ser tratadas como una forma de riqueza y un medio de inversión sin que esto suscitase sorpresa, malestar o discusiones ético-filosóficas como había ocurrido en el pasado. Pero fue recién a fines del siglo XX y comienzos del XXI que ese concepto, definido por una teoría económica, no solo alcanzó aceptación generalizada entre economistas sino que fue difundido por todos los ámbitos de lo social, con una particularidad: no fue difundido como un concepto económico, sino transmutado ya en un valor social que, internalizado por los individuos, pasó a formar parte de un *ethos* y, como tal, a orientar las conductas. Con gran naturalidad, las personas empezaron a pensarse a sí mismas —a sus habilidades, a sus aptitudes, a sus competencias y a sus experiencias— como una forma de capital que había que mantener e incrementar por medio de inversiones. Para que se diera esta transformación de concepto en valor, y para que se difundiera por las distintas esferas de lo social, fue crucial —este viene siendo nuestro argumento desde hace más de dos

décadas— el papel que tuvieron las retóricas y doctrinas del *management*, tanto privado como público.

A finales del 2023, treinta y un años después de aquel llamado que en 1992 despertó a Gary Becker anunciándole que había ganado el Nobel de Economía por sus aportes a la Teoría del Capital Humano, ese concepto que el economista de Chicago se atrevió a formular en los años sesenta y que fue transformado en un valor social tres o cuatro décadas después, adquiere, en Argentina, el estatus de Ministerio. Previo a eso, La Libertad Avanza —el partido político que llevó al gobierno a su líder, Javier Milei—, proponía en su “Plan de Gobierno (2023-2027)”, presentado durante la campaña electoral, que:

Una de las grandes innovaciones que implementaremos en nuestra gestión es la reforma completa de los ministerios de Salud, Desarrollo Social, Trabajo y Educación en un solo Ministerio de “Capital Humano” para atacar de manera conjunta el problema del desarrollo adecuado de *los argentinos en situaciones precarias*.

Queremos que quede bien claro una cosa: *los argentinos que dependen de la asistencia estatal para sobrevivir* son las víctimas del sistema. Hasta tanto la Argentina no haya adoptado el modelo económico de la libertad que permita la creación de riqueza, la generación de trabajo y el bienestar social, eliminar la asistencia social es un crimen. Esto aplica tanto en materia de planes sociales, como salud, educación y demás.¹¹

11 Véase, “Plan de Gobierno (2023-2027)” en: <https://mileni2023.com.ar/propuestas/capital-humano> [nuestro énfasis]. Otra de las “grandes innovaciones” presentadas por el candidato Milei en este plan de gobierno fue la de promover un “sistema de *vouchers*” para la educación para que “los argentinos sigan teniendo educación sin costo pero puedan elegir en qué instituciones se forman sus hijos”. A este respecto, en 1992, justo antes de las elecciones presidenciales en los Estados Unidos, Gary Becker afirmaba en una de sus columnas en *Business Week*: “Para aumentar la productividad de la economía estadounidense y su competitividad en los mercados mundiales, el Presidente Bush [padre] y el Gobernador Clinton ofrecen planes rivales para invertir más en la cualificación, formación y demás capital humano de los trabajadores estadounidenses. Ambos candidatos prestan considerable atención a la reforma de la educación. (...) El Gobernador Clinton apoya una mayor competencia solo entre las escuelas públicas, mientras que el Presidente aboga por un sistema de *vouchers* para usar según la

A partir de esta breve propuesta cabe preguntarse ¿qué es “lo humano” del Ministerio de Capital Humano? ¿Qué debe entenderse por “capital humano” en el Ministerio de Capital Humano? O, en otros términos, ¿coincide lo que entiende Gary Becker por “capital humano” con lo que entiende por tal la propuesta del presidente argentino, Javier Milei?

Sin la posibilidad de entrar aquí en un análisis detallado del uso que cada uno da a estos conceptos, lo que merecería una investigación específica, permítasenos, en forma apenas preliminar, señalar algunas disonancias. Para Milei, a partir de lo que formulaba en su propia propuesta de gobierno, la gestión de la salud, el trabajo, la educación y el desarrollo social por parte del Estado parece tener un carácter supletorio y un sentido asistencial hasta que la economía se recomponga y el mercado pueda funcionar solo, sin el apuntalamiento del Estado. Por eso se enfoca —o al menos esa era la propuesta electoral— en “los argentinos en situaciones precarias”, aquellos que “dependen de la asistencia estatal para sobrevivir”. Se abandona así toda política de desarrollo global para el país, considerando a toda su población en su conjunto y valorizando el “capital humano” existente. Mientras que para Becker, “ninguna nación puede prosperar en el mundo moderno sin invertir en su gente” (1996b, p. 8), para Milei, una vez recompuesta la economía, serán los propios agentes económicos y sus familias los responsables de estas inversiones. Según Becker,

La productividad de las economías modernas depende en gran medida de las inversiones en la adquisición de conocimientos y competencias. [...] La educación, la capacitación en el trabajo y en institutos especializados, y los gastos para mejorar la salud contribuyen al capital humano. El capital humano forma parte de la riqueza de las naciones en la misma medida que las fábricas,

elección propia de quienes los reciben, financiado por el gobierno y que incluiría también a las escuelas privadas” (Becker, 1992a, p. 10).

las viviendas, la maquinaria y el resto del capital físico. De hecho, los economistas estiman que el capital humano representa mucho más de la mitad de toda la riqueza de Estados Unidos y otras naciones económicamente avanzadas. [...] Estados Unidos tiende a gastar más que otras naciones en conocimiento y competencias de alto nivel porque su economía es la más avanzada del mundo. (1996b, p. 8).

Argentina, en cambio, hace todo lo contrario: tiende a gastar menos, concentrando buena parte del ajuste presupuestario del Estado en áreas que están bajo la gestión del nuevo Ministerio de Capital Humano y también en las áreas vinculadas al desarrollo de la ciencia y la tecnología que, curiosamente, no están dentro de su órbita. Para tomar solo un ejemplo, el presupuesto para las universidades nacionales en 2024, primer año de la gestión del presidente Milei, se proyectaba en un estudio reciente como el más bajo frente al Producto Interno Bruto (nominal) de ese año, ubicándose en torno de un tercio del del año anterior, 2023.¹² Al mismo tiempo, la inversión hecha por el país durante décadas en la formación de “capital humano” es totalmente descuidada, desmantelando instituciones de ciencia y técnica y promoviendo la mal llamada “fuga” de cerebros. Vemos así que la retórica del “capital humano” y su supuesto valor para el crecimiento y desarrollo del país no se condice con la realidad de la gestión de este gobierno —en otras palabras: el homenaje a Becker parece contradecir al homenajeado. Pero quizás lo más llamativo de la creación de este Ministerio es que no haya llamado la atención ni suscitado debate público —al menos, hasta donde hemos podido constatar— el que áreas como educación, trabajo o seguridad social hayan quedado incluidas bajo el concepto de “capital humano”. Esto, lamentablemente, parece confirmar nuestra tesis de que el “capital humano” fue convertido en un valor social

¹² Según el estudio “Situación Presupuestaria. Financiamiento de las Universidades Nacionales. Informe de Análisis de la Ejecución Presupuestaria al 30 de junio del 2024” elaborado por el IEC-CONADU, basado en fuentes del Ministerio de Hacienda actualizados al 15/07/2024, <https://iec.conadu.org.ar/wp-content/uploads/2024/07/Informe-Situacion-Presupuestaria-al-30-de-junio-de-2024.pdf>.

que hemos internalizado de tal manera que no nos resulta extraño, ni motivo de cuestionamiento, a la hora de pensar la realidad en la que vivimos.

Referencias bibliográficas

- Becker, Gary S. (1992a). The Human-Capital Debate: Advantage, Bush. *Business Week*, 12/10/1992, p.10.
- Becker, Gary S. (1992b). When the wake-up call is from the Nobel Committee. *Business Week*, 2/11/1992, p.10.
- Becker, Gary S. (1993). *Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. 3rd ed. The University of Chicago Press. (Trabajo original publicado en 1964).
- Becker, Gary S. (1996a). *Accounting for Tastes*. Harvard University Press.
- Becker, Gary S. (1996b). Human capital: one investment where America is way ahead. *Business Week*, 11/03/1996, p. 8
- Bourdieu, Pierre (1989). *La noblesse d'État, grandes écoles et esprit de corps*. Les Éditions de Minuit.
- Bourdieu, Pierre (1993). *Cosas dichas*. (Margarita Mizraji, Trad.). Editorial Gedisa.
- Bourdieu, Pierre (2001). *Las estructuras sociales de la economía*. (Horacio Pons, Trad.). Ediciones Manantial.
- Dardot, Pierre; Laval, Christian (2009). *La nouvelle raison du monde. Essai sur la société néolibérale*. La Découverte.
- Galbraith, John K. (1972 [1958]), *A sociedade afluyente*. (Jaime Monteiro, Trad.). Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 2. ed.
- Johnson, Harry G. (1960). The Political Economy of Opulence. *Canadian Journal of Economics and Political Sciences*. (26), pp. 552-564.
- López Ruiz, Osvaldo (2004). *O ethos dos executivos das transnacionais e o espírito do capitalismo*. Tesis de Doctorado. Universidade Estadual de Campinas. Recuperado de <https://doi.org/10.47749/T/UNICAMP.2004.317463>.
- López Ruiz, Osvaldo (2007a). *Os executivos das transnacionais e o espírito do capitalismo: Capital humano e empreendedorismo como valores sociais*. Azougue.
- López Ruiz, Osvaldo (2007b). *Ethos empresarial: el “capital humano” como valor social*. *Estudios Sociológicos* del Colegio de México. 25 (74), pp. 399-425.
- López Ruiz, Osvaldo (2013). La “empresa” como modo de subjetivación. *Confluencia*. 6 (13), pp. 119-145.
- López Ruiz, Osvaldo (2024). A “burocracia managerial”: management e neoliberalismo na experiência Argentina recente. En F. Jardim, O. López Ruiz, P. Méndez (org.). *Governamentalidades latino-americanas: tramas entre colonialidade e neoliberalismo*. FEUSP, pp. 43-72.

- Mincer, Jacob (1958). Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. *Journal of Political Economy*, (66), pp. 281-302.
- Nicholson, J. S. (1891). The living capital of the United Kingdom. *The Economic Journal*, 1, pp. 95-107.
- Schultz, Theodore W. (1959). Investment in man: an economist view. *The Social Service Review*, 33, (2), pp. 109-117.
- Schultz, Theodore W. (1961). Investment in human capital. *American Economic Review*. 51, (1), pp. 1-17.
- Shaffer, Harry G., (1961). Investment in human capital: comment. *The American Economic Review*. 51 (1), pp. 1026-1035.
- Solow, Robert. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*. 70 (1), pp. 65-94.
- Solow, Robert. (1958). A Skeptical Note on the Constancy of Relative Shares. *The American Economic Review*. 48 (4), pp. 618-631.
- Wiseman, Jack. (1965). Cost-benefit analysis in education. *The Southern Economic Journal*. (32), pp. 1-12.