



Teoria do capital humano e o homo œconomicus na sociedade neoliberal

Theory of human capital and the homo economicus in neoliberal society

DOI: 10.55905/oelv21n11-020

Recebimento dos originais: 29/09/2023

Aceitação para publicação: 01/11/2023

Mateus Ubirajara Silva Santana

Doutor em Ciência Econômica com Área de Concentração em Teoria Econômica
Instituição: Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP)
Endereço: R. Pitágoras, 353, Cidade Universitária, Campinas
E-mail: mateus.santana89@gmail.com

Paulo Sérgio Fracalanza

Doutor em Ciência Econômica com Área de Concentração em Teoria Econômica
Instituição: Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP)
Endereço: R. Pitágoras, 353, Cidade Universitária, Campinas
E-mail: fracalan@gmail.com

RESUMO

Esse artigo tem como principal objetivo apresentar a teoria do capital humano desenvolvida por Theodore W. Schultz e Gary Becker, buscando articulá-la à noção do sujeito neoliberal elaborada por Foucault e reinterpretada posteriormente por Pierre Dardot e Christian Laval. Para isso, o artigo recupera o conceito de capital humano desenvolvido por Schultz e Becker nos anos 1960, visando destacar a crescente importância que o investimento em educação passa a adquirir como fonte de produtividade e agregação de valor. A partir da leitura dos neoliberais, Foucault busca compreender o novo sujeito que se forja com a governamentalidade neoliberal, aproximando-o da figura do homo œconomicus. Nessa nova sociedade, os indivíduos, pressionados pela dinâmica concorrencial, sobretudo do mercado de trabalho, têm buscado cada vez mais investir em si próprios (por meio da formação escolar e técnica, de cursos de línguas, da preparação emocional e física), como forma de ampliar rendimentos. Procura-se argumentar que a configuração desse sujeito neoliberal está intimamente ligada às transformações no mundo do trabalho, ao processo de financeirização e ao entendimento do trabalhador não apenas como consumidor, mas também como um investidor, um investidor de si próprio.

Palavras-chave: teoria do capital humano, homo œconomicus, neoliberalismo, Foucault, transformações no mundo do trabalho.

ABSTRACT

The main objective of this article is to present the theory of human capital developed by Theodore W. Schultz and Gary Becker, seeking to articulate it to the notion of the neoliberal subject elaborated by Foucault and later reinterpreted by Pierre Dardot and Christian Laval. To do so, the article recovers the concept of human capital developed by Schultz and Becker in the 1960s, with a view to highlighting the growing importance that investment in education comes to acquire as a source of productivity and value aggregation. From a reading of the neoliberals, Foucault seeks to understand the new subject that is forged with neoliberal governmentality, drawing him close to the figure of the homo oeconomicus. In this new society, individuals, pressured by competitive dynamics, especially in the labor market, have increasingly sought to invest in themselves (through school and technical training, language courses, emotional and physical preparation), as a way of increasing income. One tries to argue that the configuration of this neoliberal subject is intimately linked to the transformations in the world of work, to the process of financialization and to the understanding of the worker not only as a consumer, but also as an investor, an investor of himself.

Keywords: human capital theory, homo-economicus, neoliberalism, Foucault, transformations in the world of work.

1 INTRODUÇÃO

Tornou-se recorrente nas últimas três décadas a mobilização do conceito de capital humano por parte dos gestores de empresas e organismos multilaterais (como Banco Mundial, Fundo Monetário Internacional, Organização Internacional do Trabalho), visando destacar a importância fundamental da educação e qualificação dos trabalhadores para o maior crescimento econômico e equidade social¹. Do ponto de vista das empresas, o capital humano mostra-se um ativo crucial para seu sucesso, uma vez que trabalhadores mais qualificados tendem a trazer maiores resultados econômicos para a corporação. Do ponto de vista, das organizações multilaterais, o capital humano apresenta-se como condição fundamental para o crescimento e desenvolvimento econômico dos países, pois uma população com maior acesso à educação significa uma mão de obra mais qualificada a ser, potencialmente, absorvida pela estrutura econômica do país.

¹ O relatório *Human Capital Project* do Banco Mundial é exemplo do uso dessa retórica (WORLD BANK GROUP, 2018).



Entendido como um conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes que permitem a realização de um determinado trabalho de modo a agregar valor econômico àquela função, o capital humano tornou-se um atributo imprescindível para os próprios trabalhadores: a inserção e ascensão no mercado de trabalho passa invariavelmente pelas competências adquiridas pelo indivíduo ao longo de sua trajetória de vida.

Durante as décadas de 1970 e 1980, quando as empresas passavam por um intenso processo de reestruturação e as políticas neoliberais avançavam nos países centrais (Harvey, 1989; Chesnais, 1996), a teoria do capital humano ganhou terreno no debate econômico, sobretudo entre as correntes ortodoxas. Seus principais representantes, Theodore Schultz (1962) e Gary Becker (1964), avançaram no estudo, sistematização e debate sobre o tema, enfatizando principalmente o papel da educação na formação do capital humano.

Segundo os teóricos da Escola de Chicago, o ser humano se aproximaria de meios físicos de produção: assim como um bem de capital ou uma fábrica, que necessitam de investimentos para que deem retorno, o trabalhador também exige investimentos (em educação, mas também em saúde, atividade física, habilidades interpessoais) para que tenha maiores rendimentos futuros. A diferença em relação aos demais fatores de produção é que o trabalhador racionaliza, calcula e tem capacidade de escolha.

Michel Foucault (2008), em *Nascimento da Biopolítica*, de 1979, retoma a teoria do capital humano, objetivando compreender o novo sujeito que se forja com a sociedade neoliberal. É a partir das reflexões dos neoliberais, sobretudo de Becker e Schultz, que Foucault busca compreender e analisar, criticamente, o surgimento do sujeito neoliberal, estabelecendo aproximações entre este e a figura do homo oeconomicus. Assim, o objetivo do artigo é resgatar o conceito de capital humano desenvolvido pelo pensamento neoliberal à luz da interpretação de Foucault, com a principal finalidade de compreender o novo sujeito (e, nesse sentido, o novo trabalhador) que emerge com o neoliberalismo.

Para isso, o artigo se estrutura em seis seções, sendo a primeira seção a introdução e a última as considerações finais. Na segunda seção, propõe-se investigar o surgimento da teoria do capital humano nos anos 1960, evidenciando as principais reflexões de seus teóricos, sobretudo a importância dada à educação dos trabalhadores, vista como um



recurso escasso, capaz de agregar valor econômico. Essa constatação provocou uma grande ruptura no âmbito da economia *mainstream*, que até então viam os trabalhadores como agentes econômicos passivos, seja como suporte das relações de produção (economia clássica), seja como consumidores, maximizadores de utilidade (teoria econômica neoclássica).

Na terceira seção, propõe-se resgatar a leitura de Foucault acerca da teoria do capital humano, a partir da qual o autor desenvolve sua concepção (e crítica) do sujeito neoliberal, aproximando-o da figura do homo *œconomicus*. A convergência entre eles está na conformação de um sujeito racional, autodisciplinado e orientado à maximização de seus retornos no mercado. Contudo, como será evidenciado ao longo do artigo, Foucault destaca diferenças fundamentais entre esses dois tipos de agentes econômicos. Diferentemente da concepção clássica, o homo *œconomicus* neoliberal apresenta-se como um agente que deve buscar ativamente o autoinvestimento como forma de ampliar seus rendimentos no mercado de trabalho. De fato, o acirramento da concorrência no mercado de trabalho a partir das políticas neoliberais e da reestruturação produtiva nos anos 1980 introjetou nos sujeitos a necessidade de busca pela educação e pelo autoaperfeiçoamento como recursos para competir no mercado de trabalho.

Objetiva-se mostrar que a percepção da importância do investimento na educação dos trabalhadores já estava presente na estratégia administrativa da grande empresa da década de 1930, ganhando maior relevância no período do pós-Segunda Guerra, quando uma série de estudos passa a ser conduzida por corporações para identificar o quanto a qualificação do trabalhador poderia impactar positivamente na produtividade. Como será abordado na quarta seção, a Fundação Ford, junto a outros departamentos do governo norte-americano, já havia estabelecido diversas diretrizes reforçando a necessidade do investimento na educação dos trabalhadores. Embora a teoria do capital humano ainda não tivesse se desenvolvido, a constatação da importância da educação já era notada pelas empresas.

No entanto, com a emergência da sociedade neoliberal, essa percepção ganha um novo caráter: o investimento em educação (e em outras competências) deixa de ser uma responsabilidade das empresas para se tornar uma responsabilidade individual. Como

observarão Foucault e outros teóricos que se dedicaram a pensar o neoliberalismo como uma nova racionalidade, que irradia os princípios do livre mercado e da concorrência a todas as dimensões da vida social (Dardot; Laval, 2016; Lemke, 2018; Laval, 2020), é a partir da governamentalidade neoliberal que o capital humano ganha uma relevância fundamental não só no debate econômico, mas também na própria perspectiva dos trabalhadores, que passam a se ver como investidores (empresários de si mesmos), que devem realizar permanentemente investimentos em si próprios. Esse ponto será explorado na quinta seção, buscando articular a noção de neoliberalismo de Foucault à abordagem da *financeirização do cotidiano*.

2 O SURGIMENTO DA TEORIA DO CAPITAL HUMANO

Até os anos 1960, a teoria microeconômica convencional desfrutava de grande prestígio na interpretação formal do funcionamento de uma economia em concorrência perfeita. Entretanto, tais representações falhavam em explicar fenômenos recorrentes observáveis no mercado de trabalho, a exemplo do diferencial de remuneração entre trabalhadores qualificados e não qualificados.

Para dar conta deste e de outros fenômenos, concorrentemente às linhagens que traziam uma investigação de cunho mais sociológico, os Estados Unidos serão o berço de uma nova microeconomia.² Estas novas teorias estendiam o instrumental analítico da microeconomia neoclássica convencional a outros domínios, até então intocados: atividades não mercantis tão diversas, como a educação, a política, a escolha do número de filhos, ou mesmo o casamento, sujeitaram-se a tratamento e interpretação econômicos.

A teoria do capital humano teve origem nos Estados Unidos a partir de trabalhos independentes de Denison (1962) e Schultz (1962). Estes autores buscavam compreender as causas do notável desenvolvimento econômico observado nos Estados Unidos na primeira metade do século XX. De fato, deve-se lembrar que nos anos 1950, Solow (1956) e Abramovitz (1956) evidenciaram que o crescimento do capital e do trabalho, como ordinariamente mensurados, não explicavam as altas taxas de crescimento dos Estados

² A este respeito ver Cahuc (1993).



Unidos, Japão e Alemanha, até meados do século XX. Com base nestas ideias, Denison e Schultz aventaram a hipótese de que parcela substantiva do crescimento provinha de maiores níveis de qualificação dos trabalhadores. A percepção destes autores era de que a economia até então havia se debruçado apenas sobre questões materiais, relegando a um segundo plano o papel exercido pelos investimentos nos próprios indivíduos. O entendimento de que o trabalhador poderia ser também um investidor representava uma nova perspectiva no seio dos modelos tradicionais neoclássicos³.

Schultz (1961; 1962) apontou para a crescente importância do investimento em escolaridade para a formação do capital humano, partindo principalmente da observação do processo de urbanização, de modernização da agricultura tradicional e da consequente necessidade do aprimoramento da qualidade da força de trabalho no campo. A modernização da agricultura pressupõe maior grau racionalidade dos agricultores e capacidade de resposta às transformações tecnológicas.

O autor constatou que a qualidade de um trabalhador em termos de conhecimento escolar e técnico é um recurso escasso e, por isso, possui um valor econômico. Assim, conclui que trabalhadores com acesso à educação possuem um valor econômico diferencial em relação àqueles que não tiveram acesso a esse capital. O desenvolvimento de sua teoria do capital humano enfatizará, porém, que tais investimentos não se circunscrevem apenas à escolaridade e formação do trabalhador: incluem também investimentos em saúde, alimentação, benefícios sociais e um conjunto de outras inversões que garantem um diferencial (escasso), capaz de gerar valor econômico.

Por sua vez, Schultz constata que o maior acúmulo desse recurso escasso – sobretudo em termos de educação – tem potencial de gerar maior crescimento e desenvolvimento aos países, na medida em que são capazes de aumentar a produtividade e, portanto, os lucros dos capitalistas. Viana e Lima (2010) destacam como a teoria do

³ Mankiw, Romer e Weir (1992), em seu artigo *A contribution to the empirics of economic growth*, buscam formalizar a importância do capital humano no crescimento econômico dos países, inserindo a variável capital humano ao modelo de crescimento Solow. Os autores argumentam que o crescimento econômico das nações não explica apenas pelo acúmulo de capital e progresso tecnológico, mas também pela internalização de capital humano, isto é, força de trabalho qualificada.



capital humano de Schultz agregou um novo componente para entender as razões do crescimento econômico dos países, sobretudo para os modelos *mainstream*:

De acordo com Schultz (1964), a qualificação e o aperfeiçoamento da população, advindos do investimento em educação, elevariam a produtividade dos trabalhadores e os lucros dos capitalistas, impactando na economia como um todo. Diante disso, a inclusão do capital humano nos modelos de crescimento econômico é uma questão chave para se compreender a dinâmica da economia no longo prazo, uma vez que, até então, esse fenômeno era explicado somente pelo capital natural e capital construído existente entre regiões e países (Viana; Lima, 2010).

Do ponto de vista individual, as decisões de investimento em capital humano comportam avaliações comparativas de benefícios e custos econômicos. Os benefícios são representados pelo somatório do valor presente das expectativas de ganhos futuros mais elevados em razão dos investimentos realizados. Os custos resultam do somatório do valor presente de todas as despesas envolvidas no processo de aprimoramento e ampliação das competências e habilidades do trabalhador e os custos de oportunidade que decorrem da perda de salários ou remunerações durante o período formativo.

Becker (1961) avançará nessa discussão ao destacar o papel cada vez mais central do investimento despendido pelo próprio trabalhador sobre si mesmo. Esse investimento, entre diversas opções de capital humano, é feito a partir da contabilização dos custos e benefícios de cada trajetória, objetivando um retorno monetário futuro maximizado. Os rendimentos são vistos pelo autor como dividendos sobre investimentos históricos, ou seja, sobre um acúmulo de inversões passadas. Isso explicaria por que alguns trabalhadores possuem salário e renda maiores que outros: justamente porque acumularam investimentos sobre si próprios, principalmente com educação, o que lhes permite ter alta produtividade, maior reconhecimento no mercado de trabalho e, portanto, maiores fontes de renda.

Essa forma de interpretar o trabalhador é radicalmente nova, na medida em que o concebe também como um investidor, rompendo com a noção clássica que o enxerga apenas força de trabalho e suporte da relação de produção, bem como com a noção da economia neoclássica o vê apenas como consumidor. Schultz, Becker e outros teóricos do pensamento neoliberal reconhecem que o trabalhador comporta um capital, isto é, uma

aptidão e competência, que lhe permite auferir uma renda futura na forma de salários⁴. Nessa chave interpretativa, o trabalhador torna-se um sujeito econômico ativo, que deve desenvolver suas habilidades para produzir fluxos de renda.

É a partir dessa concepção de indivíduo que Foucault busca compreender o sujeito neoliberal. Recuperando a elementos teóricos da economia clássica, neoclássica e neoliberal, Foucault busca apreender a evolução e transfiguração do indivíduo econômico (o homo oeconomicus) para, então, fazer sua crítica ao sujeito neoliberal. Vejamos a leitura feita por Foucault da teoria do capital humano.

3 A LEITURA DE FOUCAULT SOBRE A TEORIA DO CAPITAL HUMANO

Em *Nascimento da Biopolítica*, Foucault (2008) identifica que a teoria do capital humano avança em dois processos, que rompem com o pensamento econômico vigente até então: primeiramente, propõe-se a fazer uma incursão teórica, a partir de uma análise econômica, em um campo até então pouco explorado, a saber, o auto-investimento do trabalhador; e, em segundo lugar, busca reinterpretar em termos estritamente econômicos um campo de estudo, até então, considerado fora do âmbito econômico.

Em relação ao primeiro aspecto, o autor constata que, grosso modo, a economia política clássica sempre analisou a produção de bens a partir de três fatores fundamentais: terra, capital e trabalho. Por mais que a categoria trabalho esteve presente nas reflexões de Smith e Ricardo, o trabalhador nunca foi objeto de investigação profunda e tratado em primeiro plano.

É verdade que Marx colocou o trabalho como um dos eixos centrais de sua análise. Porém, segundo os neoliberais, a teoria marxiana tende a reduzir o trabalho não ao que ele é em si, mas ao que ele representa para a lógica do capital e para a mecânica do capitalismo, a saber sua importância em termos de força de trabalho e tempo de trabalho. Assim, “a abstração [do trabalho] não vem da mecânica real dos processos econômicos,

⁴ Nesse caso particular da teoria do capital humano, os economistas neoclássicos sediados na Universidade de Chicago que empreenderam esses desenvolvimentos teóricos eram também ativos participantes da Sociedade Mont Pelèrin, a mais importante e primeira organização neoliberal. Seria equivocado associar a economia neoclássica ao neoliberalismo *tout court*. Entretanto, em diversos casos e momentos, economistas neoclássicos se associaram ao neoliberalismo de forma consistente. Para uma competente explanação desta articulação ver especialmente Mirowski (2020).

ela vem da maneira como foi pensada na economia clássica” (FOUCAULT, 2008, p. 305), o que, segundo os neoliberais, torna Marx ainda preso à concepção dos economistas clássicos, que encararia o trabalho (assim como o capital, o investimento, a máquina) como um processo.

Segundo Foucault (2008, p. 306), a ruptura epistemológica empreendida ainda pelos neoclássicos é justamente realizar uma análise econômica fundamentada não nos mecanismos de produção, troca e consumo (no interior de uma estrutura dada), mas no estudo da natureza e das consequências do comportamento humano na alocação de recursos escassos para fins concorrentes, ou seja, o objeto mesmo da economia na definição consagrada por Robbins (2012). Para tanto, na tradição neoclássica, o instrumental adequado envolve a avaliação de opções substituíveis – o que, no sentido estrito da microeconomia, pode ser traduzido por curvas de preferência. Dizendo de outra forma, existem recursos escassos no mercado, que podem ser discricionariamente utilizados para diversas finalidades alternativas, cabendo, portanto, à economia analisar como os indivíduos fazem e devem fazer a alocação ótima (ou maximizadora) desses recursos.

A teoria do capital humano desenvolvida por Schultz e Becker busca analisar o comportamento dos indivíduos não só do ponto de vista de seu consumo – como faz tradicionalmente a teoria neoclássica – mas também do investimento. Aqui encontra-se seu salto teórico dentro do âmbito *mainstream*: em vez da concepção do indivíduo racional que busca maximizar sua satisfação somente através do consumo, a teoria do capital humano passa a ver o indivíduo como um agente que comporta também um capital, com potencial de investimento e agregação de valor. A racionalidade e a maximização de sua utilidade permanecem, porém orientam-se ao investimento, tanto de si próprio (via educação, por exemplo) quando de sua carteira de ativos.

Com isso, a ciência econômica *mainstream* do século XX fez incidir o foco de suas preocupações no comportamento humano e sua racionalidade intrínseca. Particularmente, no caso do mercado de trabalho, a preocupação foi identificar como o trabalhador racionaliza, escolhe e, portanto, calcula. Assim, o trabalhador, enquanto ser racional, deixa de ser um elemento passivo na análise dos processos econômicos – tal

como estava colocado pela tradição do pensamento clássico – para se tornar um sujeito econômico ativo em suas escolhas, não só de consumo, mas também de investimento.

Mark Blaug (1985) enfatiza que o pensamento neoliberal avançou no diagnóstico da crescente importância da demanda por educação pelos indivíduos, inclusive com o aumento dos financiamentos para educação. Além disso, o programa de estudos sobre capital humano revelava, de maneira inequívoca, a correlação entre nível de educação em termos de anos de escolaridade e nível de rendimento, evidenciando que quanto maior a escolaridade do indivíduo, maior tenderia a ser sua renda. Do ponto de vista das empresas, tornou-se evidente que o maior grau de escolaridade dos trabalhadores (isto é, de seu capital humano) assegurava-lhes aumento de produtividade.

Embora a teoria do capital humano tenha surgido, de forma sistemática, apenas na década de 1960, a grande empresa fordista já havia identificado a importância fundamental do investimento na educação do trabalhador como forma de aumentar sua produtividade e, conseqüentemente, ampliar suas margens de lucros. Como será visto na seção a seguir, a Ford já havia se atentado a essa questão, criando um programa próprio de educação para seus funcionários na década de 1920.

Convém observar, contudo, que a concepção de capital humano no mundo fordista é radicalmente diferente do que é na sociedade neoliberal. Enquanto no regime fordista, o investimento na educação do trabalhador era realizado pela empresa – isto é, pelo capital – na sociedade neoliberal, a investimento passa a ser assumido pelo próprio trabalhador. Com o objetivo de identificar essas transformações, a seção seguinte busca identificar a percepção e realização do investimento sobre o trabalhador no regime fordista para, então, estabelecer uma contraposição com o entendimento de capital humano na sociedade neoliberal, nos termos de Foucault.

4 O RECONHECIMENTO DA IMPORTÂNCIA DO CAPITAL HUMANO PELO CAPITAL

Nos Estados Unidos, a percepção da importância da educação na formação dos trabalhadores é mais antiga e remonta ao início do século XX. Os empresários começaram a acreditar que o comportamento dos trabalhadores poderia ter um impacto positivo na

atividade produtiva da fábrica, passando a reconhecer a importância de utilização de sua capacidade intelectual e habilidades e não apenas de sua força de trabalho.

Nesse período, passa a haver também uma maior conexão entre universidades e empresas, na busca por formação de profissionais para trabalhar nas empresas. Não apenas administradores e economistas seriam exigidos para trabalhar em grupos, mas também sociólogos, antropólogos, psicólogos e outros especialistas das ciências humanas, que teriam uma função decisiva não só na reorganização da estrutura produtiva e gestão da empresa, mas também na “humanização” das relações de trabalho⁵.

Esse movimento tornou-se mais evidente com a introdução da regulação fordista do “Dia de Cinco Dólares”. Em 1914, Ford implementou uma reengenharia social dentro da fábrica que diminuía horas de trabalho e prometia mais que o dobro de salário para aqueles trabalhadores que se adequavam aos padrões do fordismo. Somente os trabalhadores com pelo menos 6 meses de tempo de serviço, que tinham hábitos morais corretos (avaliados por testes) podiam ser elegíveis para o recebimento das bonificações.

Para capacitar os trabalhadores a passar nesses testes, a Ford criou um programa de educação e bem-estar para fornecer-lhes orientação moral e inculcar valores que defendiam a importância da família e do trabalho. Esse projeto era conduzido pelo Departamento Sociológico, criado também em 1914, tinha como principal finalidade implementar regras de convivência para os trabalhadores e monitorá-los.

O programa fazia parte da estratégia dos empresários para fazer face a questões que emergiam no universo da fábrica e ameaçam a produtividade, como interrupções de produção, faltas no trabalho, doenças dos trabalhadores, aumento da atividade sindical etc. A reengenharia de Ford obteve êxito: o absentismo caiu de 10% para 0,5%; a

⁵ Embora o fordismo desqualificasse os trabalhadores por meio da imposição da racionalização e padronização de suas funções, ao mesmo tempo criava a necessidade de novas qualificações. Neste sentido, para assegurar a linha de montagem funcionando, Ford precisava de uma parcela de operários com especializações polivalentes para “preencher lacunas na linha, dominar os engarrafamentos e fazer a manutenção da maquinaria” (Clarke, 1991). Além disso, para a fábrica manter-se competitiva, era necessário o constante desenvolvimento de novas ferramentas e máquinas, que só podiam ser desenvolvidas por operários altamente qualificados. Isto é, já se exigia um grau de qualificação de uma parcela dos trabalhadores.

rotatividade decresceu de cerca de 400% para 15% e a produtividade aumentou substancialmente, com queda dos custos e aumento da produção (Clarke, 1991).

O que se pretende enfatizar com esses dados é que o Departamento Sociológico, contando com o apoio decisivo de profissionais das ciências sociais em seu corpo burocrático, exerceu um papel fundamental na estratégia e reorganização produtiva da Ford. Esse movimento sinalizava a importância para a empresa do estudo do comportamento humano e social nas relações de trabalho, do componente intelectual do trabalhador na geração de lucro e do investimento (em sentido amplo) do empresário no trabalhador.

Em 1948, a Fundação Ford encomendou um estudo sobre qual deveria ser a orientação política dentro da empresa em relação aos trabalhadores. Seu resultado foi o Relatório Gaither, que buscou identificar o nível ótimo de satisfação individual e de realização das potencialidades humanas dos trabalhadores, indicando uma preocupação com seu bem-estar (Chaves, 2009).

Entre as principais preocupações do Relatório Gaither encontravam-se: 1) a manutenção da expansão do crescimento da economia norte-americana em ritmo acelerado; 2) o aprofundamento do conhecimento disponível sobre organizações empresariais, corporações e sindicatos como forma de arrefecer as tensões e conflitos sociais no ambiente de trabalho; 3) a garantia de que a regulação permitisse aos empreendedores a obtenção de maiores ganhos por meio do livre mercado; 4) a criação de condições para que pequeno empreendedor pudesse prosperar e para que os trabalhadores tivessem oportunidades de ascensão dentro das corporações; 5) a ênfase na importância da educação.

Este é só um dos aspectos que evidencia a proposta de redefinição das metas educacionais da Fundação Ford, já que, além disso, a instituição pretendia implementar uma transformação no sistema educacional norte-americano por meio da promoção de lideranças e quadros técnicos para as empresas, bem como da formulação de novos modelos de comportamento humano e processos de aprendizado.

Essa preocupação ocorria principalmente em razão do contexto internacional de Guerra Fria e a ameaça da expansão dos regimes socialistas. O Relatório de Gaither



alertava para os riscos que instabilidades econômicas, greves, avanço sindical e distúrbios generalizados no ambiente de trabalho poderiam provocar ao sistema econômico norte-americano. Isso veio a justificar a defesa incondicional da formação de líderes que propagassem os valores do capitalismo e da democracia liberal norte-americana. No que diz respeito à educação, o Relatório enfatizava:

[...] a sustentação ou a colaboração em atividades relacionadas à formação de lideranças, na intenção de gerar pessoal qualificado em quantidade suficiente para suprir as crescentes necessidades dos níveis executivos e técnicos do governo e do sistema educacional; a orientação do sistema educacional para a formação de quantidades equilibradas de especialistas e generalistas, de maneira a satisfazer carências específicas, especialistas para atividades técnicas fundamentais, e de profissionais generalistas para as posições de liderança (Gaither, 1950, pp. 79-89 apud Chaves, 2009, p. 232).

Se na sociedade industrial do pós-Guerra, a educação e o conhecimento já eram vistos como elementos fundamentais no universo do trabalho, na sociedade dita pós-industrial, com a generalização dos serviços, eles se tornaram sua principal força produtiva. Com a crise do modelo de produção fordista nos anos 1960 e o surgimento do modelo de produção flexível, dois fenômenos tornam-se centrais no mundo do trabalho: a economia do imaterial e o trabalho imaterial (Sansón, 2009).

A revolução informacional, que permitiu o surgimento das Novas Tecnologias da Informação e Comunicação (NTICs), acabou por promover o deslocamento do centro de valorização da empresa para os ativos imateriais, ligados ao universo da intangibilidade. Investimentos em Pesquisa & Desenvolvimento (P&D), em softwares, tecnologia da informação, marketing, marca da empresa, treinamento e em aperfeiçoamento de pessoal tornam-se cada vez mais cruciais para a rentabilidade da empresa.

O capital intelectual de uma empresa, que contempla desde a reunião de pessoal ultracapacitado e técnico até a posse pela organização de conhecimentos, experiências, tecnologias, processos e gestão do conhecimento, tornou-se por vezes mais importante que seu valor material. Esse conjunto de ativos intangíveis e imateriais, de difícil mensuração, seguramente representa hoje a maior parte de valor no mercado de grandes corporações, cujas estratégias se orientam cada vez mais para a valorização de seu capital imaterial.

Gorz (2005, p. 15) afirma que, em substituição ao capitalismo fordista, fundamentado na valorização de grandes massas de capital fixo material, o capitalismo pós-fordista é centrado na valorização de um capital imaterial, qualificado também como “capital humano” ou “capital inteligência”. Segundo o autor, a economia do conhecimento:

[...] indica que o conhecimento se tornou a principal força produtiva, e que, conseqüentemente, os produtos da atividade social não são mais, principalmente, produtos do trabalho cristalizado. Indica também que o valor de troca das mercadorias, sejam ou não materiais, não é mais determinado em última análise pela quantidade de trabalho social geral que elas contêm, mas, principalmente, pelo seu conteúdo de conhecimentos, informações, de inteligências gerais (Gorz, 2005. p. 29).

O conhecimento e, portanto, o capital humano passou a ter cada vez mais importância para as empresas, visto que permite não só ampliar sua produtividade, mas também agregar mais valor à sua produção de bens e serviços. Conseqüentemente, o trabalhador teve que se adequar a essas novas exigências da empresa. A busca por maior qualificação educacional ocorre simultaneamente às transformações no mundo corporativo e do trabalho, que exigem profissionais cada vez mais escolarizados, multitarefas, com habilidade de comunicação (em língua nativa e em outros idiomas) e com capacidade de trabalhar em mundo informacional e digital. O capital cultural associado à educação, intelecto, bens culturais, estilos de fala e vestimentas tornaram-se cruciais para o sucesso no mercado de trabalho⁶.

Identificando essas transformações nos 1970, Foucault procurou analisar o novo sujeito que emerge com a transição da sociedade pós-industrial para a neoliberal. A figura do homo *oeconomicus* torna-se um elemento-chave para essa compreensão. Vejamos na seção seguinte como Foucault e seus seguidores – particularmente Dardot e Laval (2016) e os teóricos da *financeirização do cotidiano* – entendem esse novo sujeito, afastando-se da concepção do homo *oeconomicus* clássico (e, portanto, do trabalhador fordista).

⁶ A esse respeito ver Bourdieu (1977).

5 O HOMO ÆCONOMICUS NA SOCIEDADE NEOLIBERAL

Foucault identifica que com o nascimento do neoliberalismo emergiu um novo sujeito: o homo *æconomicus*. O homo *æconomicus* neoliberal, diferentemente do homo *æconomicus* da concepção clássica, não é um mero suporte da relação de troca, que vende sua força de trabalho para, em troca, obter dinheiro; tampouco resume-se ao agente econômico maximizador de utilidade, tal como concebido pela teoria neoclássica⁷. O homo *æconomicus*, na sociedade neoliberal, tornou-se um agente investidor, empresário de si mesmo, “sendo ele próprio seu capital, sendo para si mesmo seu produtor, sendo para si mesmo a fonte de [sua] renda” (Foucault, 2008, p. 311).

É a partir dessa noção de homo *æconomicus*, enquanto um agente investidor, que Foucault procura analisar o sujeito neoliberal. Diante do acirramento da concorrência no mercado do trabalho, sobretudo a partir das políticas neoliberais, tornou-se crucial para os indivíduos a necessidade do investimento – sobretudo, em educação – como forma de criar um valor diferencial no mercado de trabalho. Com vistas a aprimorar seu capital humano, o sujeito neoliberal é convencido, da infância à vida adulta, a desenvolver suas aptidões intelectuais, interpessoais e físicas (a necessidade de ter boa formação escolar, diplomas de ensino superior e pós-graduação, cursos de línguas estrangeiras, o desenvolvimento de habilidades comunicativas, a formação de uma rede de contatos (*networking*), a valorização da aparência (Mariutti, 2018) e uma série de outras práticas que visam ao enriquecimento do portfólio pessoal).

Tudo isso constitui um investimento e, por isso, envolve dispêndio de dinheiro e tempo. A finalidade, como em qualquer investimento, é a obtenção de um diferencial de rendimento futuro. Assim, uma família que investe na educação de seus filhos, pagando escola particular, cursos extracurriculares e outros bens culturais, está apostando no retorno que esse dispêndio de capital gerará no futuro. O mesmo vale para um profissional que tem de permanentemente se reciclar com MBAs para se manter ou ascender no mercado de trabalho.

⁷ Sobre a evolução do conceito e do uso do termo homo *æconomicus* por diferentes pensadores da economia ver Avila (2010).

Na visão de Dardot e Laval (2016), ao partir da teoria do capital humano, Foucault inaugura uma forma radicalmente nova de entender a sociedade neoliberal e o sujeito que dela emerge. Para o filósofo, o neoliberalismo como racionalidade e técnica de governamentalidade se propõe a generalizar a concorrência em todas as esferas da vida social, com o objetivo de “obter uma sociedade indexada, não na mercadoria e na uniformidade da mercadoria, mas na multiplicidade e na diferenciação das empresas” (Dardot; Laval, 2016). Isto é, a empresa torna-se progressivamente o modelo da vida social, cabendo à concorrência e aos mecanismos de mercado orientar essa nova forma de biopolítica.

Sendo assim, na sociedade-empresa, os próprios indivíduos passam a incorporar a ideologia e as práticas da empresa e, por isso, devem saber investir em si próprios, visando à maximização de seus rendimentos no futuro. A questão fundamental do neoliberalismo, na esteira do pensamento foucaultiano que Dardot & Laval (2016) recuperam de forma certa, é então forjar um novo sujeito, que seja apto a viver em uma sociedade fundamentada na concorrência e que, para tanto, aprenda a conviver de forma competitiva com outros atores que também se comportam como empresas. Essa forma de governamentalidade neoliberal objetiva constituir um autogoverno do indivíduo, em que ele próprio saiba como se autogerir e sobreviver na sociedade do mercado concorrencial.

Em certa medida, essa chave-interpretativa converge com a concepção da *financeirização do cotidiano*, proposta por Van der Zwan (2014), que aponta para como as finanças se tornam uma forma de governamentalidade. Isso porque os indivíduos, na visão da autora, são compelidos cada vez mais a se tornarem investidores, seja para investir em si próprios e ampliar sua rentabilidade no mercado, seja para obter serviços sociais (como habitação, educação, saúde e previdência), que além de serem tornados serviços privados, passam agora por canais financeiros de valorização.

O crescimento exorbitante dos planos privados de previdência oferecidos por fundos de pensão, sobretudo no mercado norte-americano, expressa de forma clara esse movimento: para obter sua aposentadoria no futuro os trabalhadores, portadores de uma carteira de ativos, têm de investir em um plano individual, cujo valor dos benefícios dependerão das oscilações do mercado financeiro. O risco e a incerteza estão sempre

colocados e são, assim, integralmente externalizados ao trabalhador, que têm de arcá-los individualmente.

Van der Zwan (2014) denomina esse processo de *financeirização do cotidiano*. Tendo que gerir sua própria carteira de investimentos, os indivíduos são compelidos a avaliar os ativos que maximizem seus retornos, assumir riscos e autogerenciar a si próprios. Trata-se de uma lógica bastante distinta daquela da sociedade do *Welfare State* na qual prevalecia a estabilidade, a segurança e, em geral, o acesso a bens e serviços públicos. De forma diametralmente oposta, na sociedade neoliberal, os indivíduos se defrontam com um mundo de risco, em que eles mesmos são responsáveis por lidar com as contingências e incertezas da vida. O risco não advém apenas da flexibilidade imposta pelo mundo de trabalho, mas também da volatilidade dos mercados financeiros, dos quais todos se tornam cada vez mais dependentes.

As teorias das finanças jogam água nesse moinho, ao pregar que se não se deve ter medo e aversão ao risco. Ao contrário, as decisões de risco devem ser abraçadas, pois somente assim é possível alcançar o retorno do investimento necessário para sobreviver e obter maiores rendimentos. Dessa forma, o risco se torna uma força motivadora, constantemente mobilizada no universo corporativo e financeiro para se proteger contra o desemprego, a pobreza, e a velhice. Somente investindo e arriscando é possível conquistar uma vida estável no futuro. Assim, a própria vida se torna uma ativo a ser administrado (Martin, 2002; Langley, 2020).

Na linha interpretativa foucaultiana, a financeirização é apenas um dos conjuntos de normas e técnicas que envolve o neoliberalismo. Segundo Dardot e Laval (2016: 27-28), o atual momento em que vivemos tem a ver diretamente com as transformações econômicas, políticas e culturais do final dos anos 1960 e anos 1970. A crise financeira detonada em 2008, com desdobramentos ainda hoje, explica-se pelas reformas introduzidas nas últimas décadas, que levaram à generalização da concorrência entre as instituições bancárias e financeiras e os fundos de investimentos. Na busca por lucros financeiros cada vez maiores, os agentes elevaram suas posições de risco, criando um efeito em cascata, num ambiente que lhes permitia realizar tais operações.

Os autores enfatizam, contudo, que a hipertrofia financeira não são as causas primeiras que explicam o novo regime de acumulação. Ao contrário, esse processo é resultado das próprias políticas do Estado, que atuaram no sentido de ampliar e difundir a concorrência a todos os níveis. O que explica essa nova fase é, antes de tudo, a extensão da norma neoliberal, isto é, a generalização da competitividade, a todos os países, a todos os setores da ação pública, a todos os trabalhadores e a todas dimensões da vida social (Dardot; Laval, 2016: 28-29).

Os Estados, junto às organizações internacionais e outros atores privados, criaram regras favoráveis à profusão das finanças e seus instrumentos, buscando expandir o mercado e difundir a concorrência a todas os campos da vida social. Nesse sentido, o argumento de que o neoliberalismo é uma mera ideologia de *laissez faire*, significando a redução do papel interventor e regulador do Estado (seja no âmbito econômico, seja no âmbito social), mostra-se completamente frágil e insuficiente para explicar a complexidade colocado pelo neoliberalismo⁸.

O neoliberalismo, muito mais do que isso, trata de forjar uma governamentalidade que opera sob a lógica da empresa e, portanto, da concorrência – inclusive no nível individual. Na sociedade-empresa, constrói-se então uma nova subjetividade, em que a relação do indivíduo com ele mesmo se torna análoga à relação do capital com ele mesmo, a saber, uma relação do sujeito enquanto capital humano, que deve buscar constantemente valorizar-se a si próprio.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os teóricos do pensamento neoliberal desenvolveram a teoria do capital humano nos anos 1960, partindo de um ponto de vista muito particular, adotando praticamente uma postura de defesa, sob o argumento da crescente importância da educação na produtividade e rentabilidade do trabalhador. Foucault, por outro lado, parte da leitura

⁸ Para uma competente visão sobre a grande flexibilidade teórica do neoliberalismo que em extensa medida explica as razões de sua longevidade, ver os artigos do livro de Plehwe, Slobodian e Mirowski (2020). Segundo os organizadores desta coletânea, em seu prefácio, “*As a body of thought and set of practices, neoliberalism too has proven agile and acrobatic, prone to escaping alive from even the most treacherous predicaments*” (p. 2).

crítica da teoria do capital humano, com o objetivo de compreender o novo sujeito que emerge com a biopolítica e a sociedade neoliberal.

A identificação de que o investimento dos indivíduos – e dos trabalhadores – em si próprios por meio da formação escolar, acadêmica e técnica tornou-se cada vez mais relevante é, sem dúvida, um salto teórico que permite entender as transformações ocorridas no capitalismo e no mundo do trabalho nas últimas décadas. As capacidades úteis dos seres humanos tornaram-se fatores fundamentais para se inserir e ascender na sociedade neoliberal concorrencial, em que todos os agentes (Estados, instituições e indivíduos) atuam como empresas, visando à rentabilidade futura.

Como mostra Foucault (2008) e mais recentemente Dardot e Laval (2016), por meio de um cálculo racional, os indivíduos passam a apostar crescentemente na própria formação e aprimoramento, com a finalidade de maximizar sua rentabilidade no mercado de trabalho. A busca por maior grau de escolaridade, por cursos de MBAs, pelo aprendizado novas línguas, pelo aperfeiçoamento da capacidade de oratória, pela formação de uma rede de contatos (*networking*) e uma série de outras formas de capital cultural tornaram-se cruciais como fatores de diferenciação no mercado concorrencial.

Como visto, já nos anos 1930, a Ford e governo norte-americano reconheciam a importância da educação e formação dos trabalhadores para ampliar a produtividade da empresa. A novidade, porém, é que na sociedade pós-fordista, neoliberal, os próprios indivíduos se convencem – e são compelidos – da necessidade do investimento em si próprio, aproximando o trabalhador de um investidor (ou, em termos correntes, empreendedor), de alguém que deve permanentemente despende esforços sobre si próprio para se capitalizar. Embora o Estado exerça, de forma permanente, um papel na difusão desses princípios, discursos e práticas, orientando a gestão das populações nesse sentido, o próprio indivíduo incorpora essa racionalidade neoliberal, tornando-se um sujeito econômico (um *homo œconomicus*) que se aproxima da forma-empresa.

A teoria da financeirização do cotidiano, apoiando-se inclusive nas reflexões de Foucault, contribui para a elucidação do novo sujeito (e, portanto, do novo trabalhador) que emerge com o neoliberalismo. A conexão cada vez mais estreita da vida cotidiana dos indivíduos com os mercados financeiros – via investimentos tradicionais em ações



títulos, mas também em ativos financeiros ligados à previdência, moradia e saúde – expressam a importância da gestão do investimento na vida cotidiana dos indivíduos. Esse movimento revela uma profunda transformação na subjetividade dos indivíduos, na medida em que a condição para obtenção desses bens e serviços passa pela adoção de um comportamento típico de investidor, que deve ser capaz de gerir riscos e maximizar seus retornos no mercado. O homo oeconomicus ganha, assim, um novo caráter.

REFERÊNCIAS

- ABRAMOVITZ, M. Resource and Output Trends in the United States Since 1870, *National Bureau of Economic Research*, v. 46, n. 2, p. 5-23, 1956.
- ANDRADE, D. P. O que é o neoliberalismo? A renovação do debate nas ciências sociais, *Revista Sociedade e Estado*, v. 34, n. 1, Janeiro/Abril, 2019.
- AVILA, R. I. Do homem smithiano ao homo economicus: egoísmo e dissolução da moral. *Dissertação (Mestrado em Economia)*, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Porto Alegre, 2010.
- BECKER, G. S. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, New York: Columbia University Press, 1964.
- BLAUG, M. The empirical status of human capital theory: a slightly jaundiced survey, *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 14, n. 3, 1976.
- BOURDIEU, P. Cultural reproduction and social reproduction. In: KARABEL, I., HALSEY, A. H. *Power and ideology in education*. New York: Oxford University, 1977.
- CAHUC, P. 1993. *La nouvelle microéconomie*. Paris: Editions La Découverte, 1993.
- CHAVES, W. Democracia e bem-estar social segundo a militância liberal-democrata: o Relatório Gaither e a agenda política internacional da Fundação Ford, *Revista Oikos*, v. 8, n. 2, Rio de Janeiro, 2009.
- CHESNAIS, F. *A Mundialização do Capital*. São Paulo: Xamã, 1996.
- CLARKE, C. Crise do fordismo ou crise da social-democracia? *Lua Nova: Revista de Cultura e Política*, n. 24, São Paulo, 1991.
- DENISON, E. F. The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us, *The Economic Journal*, v. 72, p. 935-938, 1962.
- DARDOT P.; LAVAL, C. *A nova razão do mundo: ensaio sobre a sociedade neoliberal*. São Paulo: Boitempo, 2016.
- FOUCAULT, M. *Nascimento da Biopolítica*. São Paulo: Martins Fontes Ediotira, 2008.
- GORZ, A. *O imaterial*. São Paulo: Annablume, 2005.
- HARVEY, D. *Condição pós-moderna*. São Paulo: Edições Loyola, 1989.
- KERR, C.; DUNLOP, J.; HARBINSON, F. MYERS, A. *Industrialism and Industrial Man*. Cambridge: Harvard University Press, 1960.
- LAVAL, C. *Foucault, Bourdieu e a questão neoliberal*. São Paulo: Editora Elefante, 2020.
- LANGLEY, P. The financialization of life. *The Routledge International Handbook of Financialization*. New York: Routledge, 2020.

LEMKE, T. *Biopolítica: críticas, debates e perspectivas*. São Paulo: Editora Filosófica Politeia, 2018.

LOPÉZ-RUIZ, O. A técnica como capital e o capital humano genético. *Novos Estudos*, n. 80, março, 2008.

_____. O consumo como investimento: a teoria do capital humano e o capital humano como *ethos*. *Mediações*, Londrina, v. 14, n. 2, 2009.

MANKIW, G. N.; ROMER, D.; WEIL, D. N. A contribution to the empirics of economic growth, *The Quarterly Journal of Economics*, 1992.

MARIUTTI, E. Liberdade, Justiça, Concorrência e Mercado: as tensões no pensamento liberal contemporâneo. *Texto para discussão*, n. 329. Março, 2009.

MARTIN, R. *Financialization of Daily Life*. Philadelphia: Temple University Press, 2002.

MIROWSKI, P. The Neoliberal Ersatz Nobel Prize. In: PLEHWE, Dieter; SLOBODIAN, Quinn; MIROWSKI, Philip (Ed.). *Nine lives of neoliberalism*. Verso Books, 2020.

PLEHWE, Dieter; SLOBODIAN, Quinn; MIROWSKI, Philip (Ed.). *Nine lives of neoliberalism*. Verso Books, 2020.

ROBBINS, L. *Um ensaio sobre a natureza e a importância da ciência econômica*. São Paulo: Saraiva, 2012.

SANSON, C. *Trabalho e subjetividade: da sociedade industrial à sociedade pós-industrial*. Tese (Doutorado em Sociologia) – Setor de Ciências Humanas, Letras e Artes da Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2009.

SCHULTZ, T. W. Investment in human beings, *Journal of Political Economy*, v. 70, 1962.

_____. Investment in human capital, *The American Economic Review*, v. 51, n. 1, march, 1961.

_____. *O capital humano*. Investimento em educação e pesquisa. Trad. Marco Aurélio de Moura Matos. Rio de Janeiro: Zahar Editora, 1973.

SOLOW, A Contribution to the Theory of Economic Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, v. 70, n. 1, p. 65-94, 1956.

VAN DER ZWAN, N. State of the art. Making sense of financialization, *Socio-Economic Review*, vol. 12, 2014.

VIANA, G.; LIMA, J. F. Capital humano e crescimento econômico, *Interações*, Campo Grande, v. 11, n. 2, p. 137-148, 2010.

WORLD BANK GROUP. *The Human Capital Project*. Washington, DC, 2018.