

PRECARIEDAD / PRECARITY ARTÍCULOS

La economía subjetiva del Capital Humano (Notas para una reflexión ética y política)*

The subjective economy of Human Capital
(Notes for an ethical and political reflection)

IKER JAUREGUI GIRÁLDEZ

Universidad Complutense de Madrid

ikerjaur@ucm.es

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-9267-0532>

RESUMEN: Capital Humano es un concepto familiar en los análisis críticos sobre la subjetividad neoliberal. Aun así, no es habitual acompañar su presencia nominal de un estudio pormenorizado de las teorías económicas en las que aparece. El presente trabajo pretende sacar a la luz las categorías y marcos de sentido de las teorías del Capital Humano a partir de los textos de sus autores principales (G. Becker, Th. Schultz, J. Mincer). Y ello con una doble finalidad: en primer lugar, elaborar una radiografía más completa de los modelos de sujeto del neoliberalismo, sobre todo en el plano laboral; en segundo lugar, comprender genéticamente el horizonte ético y político de las sociedades contemporáneas.

Palabras clave: Capital Humano; subjetividad; trabajo; neoliberalismo; economía.

Cómo citar este artículo / Citation: Jauregui Giráldez, Iker (2021). “La economía subjetiva del Capital Humano (Notas para una reflexión ética y política)”. *Isegoría*, 64: e09. <https://doi.org/10.3989/isegoria.2021.64.09>

ABSTRACT: Human Capital is a familiar concept in critical analysis on neoliberal subjectivity. However, it is not usual to see its nominal presence accompanied by a detailed study about the economic theories in which it appears. This paper sets out to shed light on the categories and the theoretical frameworks of Human Capital theories on the basis of the texts of its main authors (G. Becker, Th. Schultz, J. Mincer). And all that with a double intention: first, to construct a more comprehensive approach to neoliberalism’s subjectivity models, particularly in labor matters; second, to genetically understand the ethical and political horizons of contemporary societies.

Keywords: Human Capital; Subjectivity; Labor; Neoliberalism; Economy.

Recibido: 27 noviembre 2019. *Aceptado:* 30 septiembre 2020.

Copyright: © 2021 CSIC. Este es un artículo de acceso abierto distribuido bajo los términos de la licencia de uso y distribución Creative Commons Reconocimiento 4.0 Internacional (CC BY 4.0).

* Esta investigación ha sido posible gracias a una ayuda FPU del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades y se enmarca en el Proyecto de Investigación «Naturaleza Humana y Comunidad IV» (FFI2017-83155-P).

Igual que ocurre con «neoliberalismo», «Capital Humano» es un concepto tan usado como poco delimitado¹. En el ámbito filosófico, Capital Humano aparece, por lo general, como refuerzo analítico de las reflexiones sobre el «empresario de sí», el famoso concepto acuñado por Michel Foucault hacia el final de *Nacimiento de la biopolítica*. En economía aplicada, Capital Humano hace referencia al *stock* de habilidades de un trabajador individual o, si se analiza colectivamente, al valor diferencial de estas para la economía de un territorio, lo cual permite hablar al mismo tiempo del capital humano de un individuo y del capital humano de una nación o de una comunidad. Fuera de la academia, en el mundo empresarial y financiero, hablar de Capital Humano es hablar, simplemente, de trabajadores. No es exagerado afirmar, en este sentido, que la mayoría de los manuales de dirección de empresas publicados en el siglo XXI utilizan indistintamente «recursos humanos», «capital humano» y «trabajadores».

Si recorremos mínimamente la historia del concepto, identificaremos Capital Humano con el conjunto de marcos analíticos y operativos que una serie de economistas neoliberales vinculados a la Universidad de Chicago desarrollaron a partir de los años 60, y cuya originalidad y aplicabilidad valió la concesión de al menos dos premios Nobel: Gary Becker, en 1992, y Theodore Schultz, en 1979, de quien también se juzgaron positivamente sus estudios de economía agraria. Junto con los artículos publicados por Jacob Mincer —otro profesor afiliado al Departamento de Economía de la misma universidad— a finales de los años 50, sus análisis constituyen las primeras contribuciones sistemáticas al campo de estudios del Capital Humano. De ellos tres son, al menos, la serie de artículos más comentados retrospectivamente, publicados en un lapso de apenas cuatro años (1958-1962)² y sobre los que centraremos

nuestro ensayo —pues, al tratarse de los primeros textos de un campo de estudio hasta el momento poco transitado, contienen una reflexividad filosófica mayor que los artículos de años sucesivos—.

Uno de los rasgos comunes en sus contribuciones, al menos en los inicios de su desarrollo, tiene que ver con la operatividad analítica del concepto, la cual, de paso, servía para justificar la heterodoxia moral que un vocablo como «capital humano» suponía en el momento³. Definido en un sentido preliminar como el conjunto de habilidades *adquiridas* por un trabajador (ya sea por su educación escolar, por su formación profesional o por la experiencia laboral), se trata de un indicador imprescindible, argumentaban estos profesores, para dar salida a una serie de problemas de economía aplicada. Es el caso de las diferencias en la distribución de ingresos personales, cuya explicación no podía recaer exclusivamente en factores biológicos, o de los aumentos en los niveles de productividad en determinado territorio, para lo cual no era suficiente con recurrir a factores que parecían estables. En el primer caso, se avala estadísticamente una correlación proporcional entre los niveles de formación laboral y las cuantías salariales; en el segundo caso, es posible justificar los índices de productividad más allá de los aumentos cuantitativos del trabajo (horas trabajadas) o de las inversiones en capital tangible. En definitiva, argumentan estos economistas, la disposición cualitativa del trabajador, su capital humano, es relevante para explicar procesos micro y macroeconómicos. Y es precisamente su relevancia económica diferencial lo que nos permite hablar de *capital*, pues de él puede esperarse un *rendimiento*.

A partir de esta primera tanda de artículos, los estudios sobre el Capital Humano oscilarán entre i) las explicaciones de problemas económicos como los que hemos comentado, ii) el *cálculo* de los rendimientos relacionados con la formación de los trabajadores; iii) el estudio de las acciones de la vida de un trabajador de los que pueda esperarse un rendimiento. Con base en este programa de trabajo, los análisis sobre el Capital Humano convergerán con una serie de problemas y teorías

¹ Cf. Boas T., Gans-Morse J., “Neoliberalism: From New Liberal Philosophy to Anti-Liberal Slogan”, *Studies in Comparative International Development*, vol. 44, n° 2, 2009 (pp. 137-161), donde se registra la proporcionalidad (desfavorable) entre las menciones al «neoliberalismo» y las definiciones que lo acompañan en los artículos científicos.

² Nos referimos a: Mincer, J., “Investment in Human Capital and Personal Income Distribution”, *Journal of Political Economy*, vol. LXVI, n° 4, 1958 (pp. 281-302); Schultz, Th., “Investment in Human Capital”, *The American Economic Review*, vol. 51, n°1, 1961 (pp. 1-17); Becker, G., “Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis”, *Journal of Political Economy*, vol. 70, n°5, Part 2: Investment in Human Beings, 1962 (pp. 9-49). Todas las citas de estos artículos son traducciones nuestras.

³ Schultz, Th., “Investment in Man: An Economist’s View”, *The Social Service Review*, vol. 33, n° 2, 1959 (pp. 109-117): “Es comprensible por qué tratar teóricamente al hombre como si fuera parte de la riqueza va en contra de valores profundamente arraigados, pues parecería que se le reduce de nuevo a su aspecto material, a algo parecido a la propiedad, y esto estaría mal” (p. 110). Cf. también Schultz, Th., “Investment in Human Capital”, *op. cit.*, p. 2.

que solo en apariencia lo exceden. Es el caso de las nuevas teorías del consumidor, de la nueva definición de capital o de la aplicación a los individuos de conceptos tradicionalmente asociados al mundo empresarial y contable. En conjunto, estas teorías promoverán —como veremos— una reforma léxica del mundo operativo del trabajador que revoluciona tanto los modelos de sujeto y de trabajo clásicos como los horizontes éticos y políticos que se les podrían vincular.

Dejando de lado la exhaustividad epistemológica y los presupuestos metodológicos de tales análisis (siendo el más célebre de ellos el individualismo metodológico, que excluye de derecho las explicaciones en términos de colectividades y, de hecho, cualquier recurso sociológico, estructural o, en definitiva, contextual), las teorías del Capital Humano son relevantes al menos en los siguientes niveles: i) desde una perspectiva sociológica, pues, como se sugirió anteriormente, se trata de un concepto muy presente en el mundo empresarial-financiero y de la «gestión» de recursos humanos, así como de un espacio desde donde comprender procesos socioeconómicos de mayor amplitud, como pueden ser la economización de las relaciones sociales o, en términos generales, la gubernamentalidad neoliberal; ii) en un sentido filosófico y político (en un sentido, por tanto, crítico y también normativo), porque moviliza un modelo de *sujeto* —un horizonte antropológico— que tiene que ver, en términos generales, con la indistinción entre *trabajador* y *empresario*; y porque, unido a ello, se representa una idea de sociedad para la cual ciertos proyectos políticos y éticos de mediados del siglo XX se muestran, cuanto menos, inoperativos.

Centraremos nuestro análisis en este último (doble) punto. Es necesario puntualizar, antes que nada, el nivel de análisis que aquí se pretende. No se propone un estudio de las configuraciones estructurales que afectan al mundo del trabajo (mutaciones en el orden productivo o en el mercado laboral; precarización de la existencia, desigual distribución de la vulnerabilidad, desaparición de la idea de ciudadanía laboral...) sino más bien de lo que, de una u otra manera, ha transcurrido en paralelo. Se trata, si se quiere, de un análisis del plano discursivo o ideológico del sujeto alrededor del concepto de Capital Humano: de las categorías que moviliza, de las fronteras antropológicas que quiebra, de la retórica con que se acompaña. De la misma manera, al hablar del «éxito» de estas estrategias discursivas respecto a la configuración de un modelo de sujeto neoliberal, no se

pretende establecer un análisis de las causalidades (que, por otra parte, habría que identificar con un proceso de adaptación social a una nueva realidad laboral donde la mano de obra es superflua) sino más bien poner sobre la mesa la manera en que un grupo de economistas *redactó* la antropología del trabajador de las sociedades posfordistas. No está de más anotar, en este sentido, que se trata de una contribución complementaria —una especie de sismógrafo discursivo— de aquellos análisis que, desde otros planos construyen teóricamente la imagen de la racionalidad y de la organización del trabajo neoliberales.

1. LA INVERSIÓN (AMPLIADA) EN CAPITAL HUMANO

Como ya hemos comentado, «Capital Humano» hace referencia a aquellas habilidades y capacidades adquiridas de un trabajador (o grupo de trabajadores) de las que puede esperarse un rendimiento económico. *Habilidades*, incluyendo los estudios superiores, la formación profesional o incluso la experiencia laboral; *adquiridas*, pues se trata de una formación no heredada ni determinada biológicamente; *rendimiento económico*, pues los ingresos de un trabajador serán, por lo general, proporcionales a su grado de preparación laboral. En la medida en que se habla de «capital» y de «rendimientos futuros», la referencia habitual con la que este grupo de economistas analiza la adquisición de tales capacidades diferenciales proviene del mundo financiero: se trata, dirán Mincer, Schultz y Becker, de una serie de *inversiones* que el trabajador realiza en sí mismo. Planteado desde este punto de vista, Capital Humano es el conjunto de inversiones de un sujeto de las que puede esperarse —como no podía ser de otro modo— un rendimiento o rentabilidad⁴.

Una vez establecido este núcleo analítico, gran parte de los estudios sobre el Capital Humano —sobre todo a principios de los años 60— ampliarán el círculo de la investigación hacia una comprensión de la economía del individuo más exhaustiva y extensible. Siguiendo el entramado lógico de las definiciones⁵, habría que plantearse lo siguiente:

⁴ Mincer, J., “Investment in Human Capital...”, *op. cit.*, pp. 292, 301; Schultz, Th. “Investment in Man...”, *op. cit.* pp. 112, 116; Schultz, Th., “Investment in Human Capital”, *op. cit.*, pp. 4, 8; Becker, G. “Investment in Human Capital...”, *op. cit.*, pp. 10, 37.

⁵ Una práctica, por lo demás, habitual en estos autores, lo cual refleja la novedad de tales planteamientos en su época (pues parten de unos presupuestos metodológicos particulares, que se explicitan constantemente para cons-

si *capital* es un activo del que puede esperarse un rendimiento y «Capital Humano» es el conjunto de inversiones rentables que un trabajador realiza sobre sí mismo, ¿qué debemos considerar inversión y qué no? Entre las “actividades que aumentan las capacidades humanas” y que nos permiten “entender [este tipo de] inversiones”, comenta Schultz, deben incluirse:

... (1) instituciones y servicios sanitarios en sentido amplio, lo cual incluye todos los gastos derivados de la esperanza de vida, la fuerza y la resistencia, y el vigor y la vitalidad de las personas [grupo en el que estarían también la comida, la “vestimenta, el refugio y quizás los servicios médicos”]; (2) la capacitación en el trabajo [...]; (3) la educación formalmente organizada en los niveles primarios, secundarios y superiores; (4) programas de estudio para adultos [...]; (5) la migración de individuos y familias con el fin de adaptarse a oportunidades laborales cambiantes⁶.

Estamos, como vemos, ante una ampliación epistemológica que afecta directamente a la comprensión del mundo económico del trabajador. Lo que en origen servía para explicar un problema económico particular (la distribución desigual de ingresos o los aumentos de la productividad) pasa a configurarse como un marco de sentido con el que operar analíticamente. Se trata, por lo demás, de una operación teórica continuamente explicitada, cuando no reivindicada: al menos para Schultz y Becker, más que un concepto aislado, el Capital Humano es una herramienta analítica que nos permite entender el mundo desde la óptica del comportamiento *económico* de los individuos⁷. Con

base en este marco de las inversiones en capital humano, una de las cuestiones transversales en los textos de la escuela de Chicago será la de la naturaleza del consumo.

¿Es el consumo un servicio del que pueda esperarse un rendimiento? Como Schultz se preocupa en aclarar, hay pocas acciones en la vida de un sujeto que no repercutan positivamente en sus capacidades (posibilitando, por tanto, una rentabilidad futura), de manera que hablar de “consumo puro” es, cuanto menos, reduccionista. El mantenimiento de la salud, “los gastos en comida y refugio”, deben considerarse —si bien en función del trabajo que se desempeñe— antes una inversión que un gasto. Se trata, por lo pronto, de un asunto de perspectiva: en términos económicos, hay que priorizar analíticamente los rendimientos a los costes⁸. De esta manera, si «rendimiento» hace referencia a la relación que se establece entre una inversión y el beneficio que se obtiene, entonces «coste» será equivalente a un rendimiento negativo (“*zero return*”)⁹. Es con base en este esquema, dirá Schultz, como podremos comprender el conjunto de las actividades de la vida de un sujeto. Es importante anotar, en esta línea, que el desarrollo de las teorías del Capital Humano consiste, precisamente, en la aplicación de este método de comprensión holista. Así, Gary Becker, cuya «teoría del consumidor» disfrutó de un larguísimo recorrido, está en condiciones de escribir: “entre las muchas formas de invertir [en uno mismo] se incluye la escuela, la capacitación en el trabajo, la atención médica, el consumo de vitaminas e informarse sobre el sistema económico”¹⁰.

De esta manera, todo gasto es, potencialmente, una inversión, pues de él puede esperarse un rendimiento. El consumo, que, tanto en la economía

truir una legitimación teórica frente a la ortodoxia académica) así como el modus operandi de parte de la escuela neoclásica, como muestra uno de los libros de referencia para las teorías del Capital Humano: Fisher, I., *The Nature of Capital and Income*, Macmillan Company, New York, 1906, donde, desde el primer capítulo, se establecen, como en un tratado de geometría analítica, las definiciones mínimas (y originales) que permitirán construir el posterior edificio teórico. De él se tomará, sobre todo, la identificación del rendimiento de un capital con un “flujo de servicios a lo largo de un periodo de tiempo” (p. 52). Trad. propia.

⁶ Schultz, Th., “Investment in Human Capital”, *op. cit.*, pp. 8-9.

⁷ *Ibid.*, p. 3; Becker, G., “Investment in Human Capital...”, *op. cit.*, p. 10. Económico, en todo caso, en un sentido muy amplio. Precisamente, la amplitud de lo económico es un asunto central para comprender los presupuestos y el alcance de las teorías del Capital Humano y, en general, las aportaciones del neoliberalismo de Chicago. Se

trata de una ampliación doble. De un lado, la extensión de lo que se considera un comportamiento económico y, de otro, la posibilidad de analizar con las herramientas de la economía situaciones hasta el momento no analizables en estos términos. Seguramente el concepto que mejor se hace cargo de esta operación analítica sea el de “imperialismo económico”, el cual fue utilizado no solo retrospectivamente por los críticos del neoliberalismo sino también por sus suscriptores. Se trata, además, de un concepto que da cuenta no solo de una estrategia teórica sino también política. Cf. Medema, S. “Chicago Price Theory and Chicago Law and Economics. A tale of Two Transitions”, en: Van Horn, R.; Mirowski, P.; Stapleford, Th., *Building Chicago Economics*, Cambridge University Press, 2011 (pp. 151-179), pp. 170-174.

⁸ Schultz, Th., “Investment in Human Capital”, *op. cit.*, p. 8.

⁹ *Ibid.*, p. 12, nota 15.

¹⁰ Becker, G., “Investment in Human Capital...”, *op. cit.*, p. 9

clásica como en el imaginario social, es contemplado como una acción final, pasa a ser un factor intermedio. Con ello, el sujeto que consume deja de ser un agente pasivo y comienza a observarse como un inversor activo¹¹. Cuidarse, estudiar, formarse, migrar, son acciones vistas ahora como inversiones que un individuo realiza en sí mismo. Y en la medida en que de ellas puede derivarse un retorno monetario, la distinción entre trabajador y empresario se vuelve analíticamente inútil y socialmente anacrónica¹². Estamos, en efecto, ante una nueva manera de entender las relaciones laborales, donde el universo social y económico de los individuos es visto desde la perspectiva de las inversiones, el rendimiento y la contabilidad financiera. Y con ello, los factores particulares del mundo operativo del trabajador adquieren una nueva perspectiva. Así, el salario, por ejemplo, dejará de ser exclusivamente la cuantía recibida a cambio de un trabajo o un servicio (concepción pasiva de la economía del sujeto) y será contemplado desde la perspectiva del rendimiento del Capital Humano (es, decir, del ingreso que, activamente, produce el sujeto)¹³; el consumo, como hemos visto, no será solamente una actividad sufragada por el salario con fines de reproducción social o biológica sino una oportunidad de inversión; en general, la biografía laboral de un sujeto responderá no tanto a la lógica contractual entre partes cuanto al juego privado y reflexivo de las inversiones que un sujeto realiza en sí mismo. La radicalidad de este proceso de resignificación conceptual se agudiza si se tienen presentes las estructuras de sentido del mundo laboral de

posguerra. Así, la retórica que acompaña la construcción de una ciudadanía laboral, por la cual se institucionalizan los derechos y deberes de empleados y empleadores y se estataliza la función distribuidora de la renta, simplemente pierde sentido¹⁴. Ya no se trata de un arbitraje consensuado entre empleador y empleado, mucho menos de un pacto entre clases, sino más bien de un libre juego de las oportunidades de (auto)inversión de individuos para los que la distinción trabajador–empresario ha desaparecido al menos retóricamente.

Todo esto puede leerse, al menos desde una perspectiva filosófica, como una reconfiguración del mundo subjetivo de los trabajadores. Foucault comentará, en esta línea, que, en la economía política del neoliberalismo americano, el trabajo pasa a entenderse como una “conducta económica practicada, puesta en acción, racionalizada, calculada por la persona misma que trabaja”¹⁵. La diversificación de las teorías del comportamiento humano en la obra de Gary Becker, con estudios sobre la salud, la escuela, la religión, la criminalidad o la marginación social, dan buena cuenta de la envergadura de esta «apuesta» antropológica¹⁶. En este sentido, es importante realizar una apreciación. Casi sin excepción, los primeros teóricos del Capital Humano acompañaron sus análisis de una serie de apreciaciones filosóficas y políticas dirigidas a justificar el polémico gesto que implica incluir a los seres humanos en una categoría tan árida y moralmente connotada como «capital»: sacar a la luz el capital humano podía plantearse, en este sentido, como una forma de reivindicar el potencial (reprimido hasta el momento en la teoría económica) de los individuos; de esta manera, privilegiar el desarrollo cualitativo de los trabajadores por encima del cuantitativismo gris de la economía clásica podría plantearse casi como una reivindicación humanista¹⁷. Se trata de una retóri-

¹¹ Lepage, H., *Demain le capitalisme*, Le livre de Poche, Paris, 1978, p. 348.

¹² “Los trabajadores se han convertido en capitalistas no por la difusión de la propiedad de las acciones corporativas, como se diría vulgarmente [as folklore would have it], sino por la adquisición de conocimientos y habilidades con valor económico”. Schultz, Th. “Investment in Human Capital”, *op. cit.*, p. 3.

¹³ El salario es, por lo general, analizado desde la perspectiva de su “naturaleza compensatoria” (Rosen, S. “Human Capital”, [en línea] en Palgrave MacMillan (eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Palgrave MacMillan, Londres, 2008, p. 3) respecto a las inversiones realizadas antes de recibirlo. Cf. Becker, G., “Investment in Human Capital...”, *op. cit.*, pp. 13-14, 31. Esto justifica, por ejemplo, la realización de «sacrificios» laborales como las prácticas no remuneradas (*Ibid.*, p. 13) La cuestión del salario remite, por lo demás, a la definición de capital como fuente de ingresos futuros planteada por Fisher, asunto en el que Foucault detuvo su atención: Foucault, M., *Nacimiento de la biopolítica*, Akal, Madrid, 2009, pp. 226-227.

¹⁴ Alonso, L. E., *La crisis de la ciudadanía laboral*, Anthropos, Barcelona, 2007, pp. 11-28.

¹⁵ Foucault, M., *Nacimiento de la biopolítica*, *op. cit.*, p. 225

¹⁶ Cf. Febrero, R., Schwartz, P. (eds.), *The Essence of Becker*, Hoover Institution Press, Stanford, 1995.

¹⁷ Mincer, J., “Investment in Human Capital...”, *op. cit.* pp. 283, 302; Schultz, Th., “Investment in Man...” *op. cit.*, p. 110. Próxima a esta crítica se filtra, en ocasiones, una crítica a la homogeneidad asociada a la organización del trabajo en el fordismo. Renunciar a tratar “los recursos humanos como una forma de capital [...]”, escribe Schultz, “ha fomentado el anclaje de la noción clásica de trabajo como la capacidad de realizar actividades manuales que requiere pocos conocimientos y habilidades, una capacidad que, según esta definición, los trabajadores han recibido por igual” (Schultz, Th., “Investment in

ca que, en el contexto de guerra fría, de transición entre sistemas de organización del trabajo a escala planetaria y de hegemonía teórica y práctica del keynesianismo¹⁸ es, cuanto menos, una declaración política de intenciones. Por otro lado, como veremos más adelante, las resonancias hacia los discursos contemporáneos del *management* y de la figura del emprendedor son más que notables.

2. HOMO OECONOMICUS Y «EMPRESARIO DE SÍ»

¿Cuál es, entonces, el modelo de sujeto que se filtra en estas investigaciones? Henri Lepage, uno de los introductores de los economistas de Chicago en Europa, defenderá que las investigaciones de estos autores pueden leerse como una “gigantesca empresa de *verificación* empírica” del *Homo Oeconomicus*, un “modelo simplificado del individuo evaluador, inventivo y maximizador”¹⁹. Se trata de una cuestión, por lo demás, explicitada por los teóricos del Capital Humano. Es el caso de Jacob Mincer, quien sugirió en varias ocasiones que la operatividad de la nueva teoría microeconómica pasaba por desarrollar el marco antropológico de la teoría de la elección racional (*rational choice theory*)²⁰, según la cual los individuos se mueven por intereses particulares y toman decisiones basadas en el cálculo de los medios más eficaces para maximizar su utilidad. Aun así, si pensamos con rigor las determinaciones del *Homo Oeconomicus* (presupuesto antropológico del liberalismo clásico) o del sujeto de la teoría de la elección racional (una suerte de ampliación contemporánea del primero, con algunos matices), lo cierto es que no

se corresponden estrictamente con la retórica inaugural de las teorías del Capital Humano. Se trata de un asunto al que, como es bien sabido, Michel Foucault dedicó algunas observaciones en las últimas clases del Curso del College de France de 1979, hoy recogidas en *Nacimiento de la biopolítica*. Según el filósofo francés, el modelo de sujeto del neoliberalismo americano es una modificación contemporánea y no una repetición transparente de los postulados antropológicos del liberalismo clásico. En la medida en que la distancia entre empleador y empleado se desdibuja, en que el salario que este percibe es contemplado como la renta de un capital y en, definitiva, en la medida en que su biografía laboral es construida en función de las inversiones que realiza, ya no estamos ante el socio del intercambio liberal, un sujeto de interés egoísta y maximizador del beneficio, sino más bien, comenta Foucault, ante un empresario, un “empresario de sí”²¹ (*entrepreneur de lui-même*). Se trata de una precisión que excede al mero apunte filológico: es empresario porque gestiona un capital, pero este capital es él mismo. Y su proceso subjetivo consiste, precisamente, en gestionarse a sí mismo. Como dirá el propio Schultz, los recursos de un capital humano son “medios de producción producidos”²². No hay distancia, por tanto —como sí había con la figura del trabajador clásico— entre el capital y el “portador”²³ del capital. Parecería, en definitiva, que los neoliberales americanos *presuponen* metodológicamente un modelo de sujeto relacionado con el *Homo Oeconomicus* (o más bien de su ampliación «imperialista»²⁴, el sujeto de la *rational choice theory*) pero *movilizan* una figura antropológica distinta y a la que, con Foucault, podemos denominar empresario de sí.

Asumiendo, pero sobre todo excediendo las acertadas intuiciones de Foucault (*asumiéndolas* como punto de partida que posibilita una reflexión ampliada sobre la economía política neoliberal; *excediéndolas* para analizar, desde los textos del capital humano, rasgos subjetivos no tematizados por el filósofo francés) podemos trazar un retrato más completo de la construcción antropológica de las teorías del Capital Humano. Una de las notas características de este modelo de sujeto, a la vez muy presente en los textos fuente

Human Capital”, *op. cit.*, p.3). En cualquier caso, se trata de una crítica (ya sea al reduccionismo cuantitativo o al economicismo) cuanto menos parcial —cf. nota 7 sobre el “imperialismo económico”—. En este sentido, como escribe Luca Paltrinieri, las teorías del Capital Humano buscan, sobre todo, “cuantificar la cualidad”. Paltrinieri, L., “Quantifier la qualité. Le Capital Humain entre économie, démographie et éducation”, *Raisons Politiques*, n° 52, 2013/4 (pp. 89-107).

¹⁸ Solo hace falta recordar el “ahora todos somos keynesianos” de Nixon, uno de los presidentes más conservadores de la historia reciente de los Estados Unidos.

¹⁹ Lepage, H., *Demain le capitalisme...*, *op. cit.*, pp. 46-47. Trad. propia.

²⁰ Mincer, J., “Investment in Human Capital”, *op. cit.*, p. 283: “el punto de partida de un análisis económico sobre la distribución de los ingresos personales debe ser una exploración de las implicaciones de la teoría de la acción racional”. En el párrafo anterior se referirá al “comportamiento racional optimizador” de los sujetos y al “factor de elección racional” (*Ibid.*).

²¹ Foucault, M., *Nacimiento de la biopolítica*, *op. cit.*, p. 228.

²² Schultz, Th., “Investment in Human Capital”, *op. cit.*, p. 3.

²³ Foucault, M., *Nacimiento de la biopolítica*, *op. cit.*, p. 229.

²⁴ Cf. nota 7.

y muy poco reseñada en la literatura crítica²⁵, tiene que ver con la subjetivación del marco operativo contable. La aplicación de estructuras propias del mundo financiero a la economía individual o familiar, como la planificación económica a largo plazo, la estipulación de políticas de (auto)inversión, o el cálculo de los rendimientos asociados, favorece —de una u otra manera— una imagen de la vida laboral y económica de un sujeto muy cercana a los cuadros de contabilidad empresariales. Se trata de un asunto que, si bien se filtra implícitamente en los textos, es posible rastrear genealógicamente. Irving Fisher, uno de los economistas más citados de principios del XX²⁶, de enorme influencia en el campo de la contabilidad y la econometría y uno de los referentes de Gary Becker y Th. Schultz²⁷, establece en su libro *The nature of Capital and Income*, publicado en 1906, las bases de este acercamiento. Tal y como establece Fisher, para calcular los rendimientos de un individuo entendido como unidad económica, habrá que tener en cuenta: i) los rendimientos de las inversiones que el sujeto realiza [*stocks and bonds*], ii) el “uso mensual de una casa, el cual [se] considera que rinde [*worth*] exactamente lo que le cuesta, unos 100\$” (por lo que el ingreso neto es 0), iii) el uso de “los muebles, que le proporciona o rinde [*yields*] un confort de unos 50\$, al cual habría que descontar unos 30\$ por reparaciones, lo cual dejaría un balance positivo de unos 20\$”, iv) el “stock de comida y suministros similares, lo cual rinde, para él y su familia en un mes unos 150\$” a lo cual habría que descontar el coste de su reposición, unos 50\$, v) el dinero que tiene, “tanto en mano como en el banco”, valorado en unos 2000\$...etc.²⁸ Una vez establecida esta relación, se sumarán y restarán los rendimientos positivos (*incomes*) y los negativos (*outgoes*) y se obtendrá, como balance final, los ingresos netos

(*net income*). La imagen de un individuo calculando sus rendimientos, sumando sus activos y descontando sus pasivos —imagen, por lo demás, presente a lo largo de todo el libro— nos sitúa de forma transparente ante la idea de la adaptación de los mecanismos de contabilidad financiera a la vida de un trabajador. Si se añade la perspectiva de las inversiones que el sujeto realiza *en sí mismo* —perspectiva original en los teóricos del Capital Humano y que Fisher no incluye—, el cálculo contable debe incluir, además, la previsibilidad de sus propios rendimientos. “Una persona informada y racional”, escribe Becker, “invertirá solo si la tasa de rendimiento esperada es mayor que la suma de la tasa de interés en los activos seguros y de la liquidez de las primas de riesgo asociadas a la inversión”²⁹. Si bien puede parecer una formulación algo confusa, la idea de fondo es más o menos clara: invertir presupone un cálculo. Y ese cálculo debe poner en juego el rendimiento futuro de la inversión. La ecuación es, además de coherente, representativa de las prescripciones subjetivas de las teorías del Capital Humano: una biografía laboral mediada por inversiones racionales, una (auto)exigencia de cálculo y un compromiso temporal particular, relacionado sobre todo con el futuro y la (im)previsibilidad³⁰. Podría contrargumentarse, en este sentido, que la retórica del cálculo y las inversiones, la maximización de la utilidad o incluso la dependencia respecto a la rentabilidad futura son rasgos característicos de todo agente económico. La diferencia, sin embargo, es sustancial si se analizan estas acciones desde la perspectiva del objeto al que se refieren. En el caso del *Homo Oeconomicus*, por ejemplo, se trata de actividades dirigidas a objetos externos (ya sean acciones o mercancías). En cambio, lo que las teorías del Capital Humano modifican es el objeto de este cálculo, de esta inversión, de esta expectación futura: ahora es el propio individuo. Se trata, por tanto, de hacer contabilidad de sí, de valorar las mejores opciones de (auto) inversión, de establecer una biografía laboral pa-

²⁵ Al margen de la subjetivación de las técnicas de cálculo, las relaciones entre contabilidad y neoliberalismo están muy presentes en Boltanski, L., Chiapello, È., *El nuevo espíritu del capitalismo*, Akal, Madrid, 2002.

²⁶ Doganova, L. “Décompter le futur. La formule des flux actualisés et le manager-investisseur”, *Sociétés Contemporaines*, vol. 1, n° 93, 2014 (pp. 67-87) p. 75.

²⁷ Influencia en ocasiones implícita (sobre todo en relación a la ampliación del concepto de capital) y otras explícita: Schultz, Th., “Investment in Man”, *op. cit.*, p.11; Schultz, Th., “Investment in Human Capital...”, *op. cit.*, p. 3; Becker, G., *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, The University of Chicago Press, Chicago, 1993, p. 240.

²⁸ Fisher, I., *The Nature of Capital and income*, *op. cit.*, 131. Trad. propia.

²⁹ Becker, G., “Investment in Human Capital...”, *op. cit.*, p. 41.

³⁰ Schultz, Th., “Investment in Human Capital”, *op. cit.*, p. 8 nota 5. La retórica del cálculo y de la dependencia del futuro guarda una estrecha relación con el método de flujo de fondos descontados (discounted cash flows en inglés), una de las prácticas contables más habituales en el mundo financiero. Tematizado ya por Fisher a principios de siglo, consiste en calcular el valor de una inversión actualizando o descontando la tasa del coste del capital aportado. Cf. la genealogía que establece Doganova, L., “Décompter le futur...”, *op. cit.*

ralela a la (im)previsibilidad de «mis» rendimientos derivados³¹. En relación con este último punto es importante realizar un apunte. El espacio que hay, en una inversión, entre el resultado previsto y el resultado final es, por lo general, enormemente amplio. Se trata de un juego especulativo en el que no hay una correspondencia necesaria. En este sentido, cuando se aplica al individuo, la falibilidad de la lógica especulativa afecta directamente a la construcción de las biografías. En ocasiones, la subjetivación del juego especulativo de las (auto)inversiones se autonomiza hasta un punto en que, como sugiere Michel Feher, desaparece incluso la lógica utilitaria. Así, parece que importa más el proceso de la inversión en sí que el resultado obtenido. Como escribe Feher, el modelo subjetivo asociado al neoliberalismo no busca tanto “maximizar sus satisfacciones” o “beneficiarse de [su] potencial acumulado” sino más bien “autovalorarse y autoapreciarse”³².

3. CAPITALIZAR ES DESPROLETARIZAR

Como sugerimos anteriormente, los primeros textos sobre Capital Humano (previos al *status* hegemónico del discurso neoliberal, dentro y fuera de la academia) incluyeron, entre análisis y fórmulas, comentarios que, en cierta manera, excedían el simple compromiso científico de una investigación. En líneas generales, algunos de estos autores se preocuparon por vincular el giro epistemológico de las teorías del Capital Humano con un giro ético en la comprensión de las *poblaciones asalariadas*. Analizar la biografía laboral de un individuo desde

la lógica de las inversiones que realiza en él mismo, permitiría, en este sentido, poner en valor sus capacidades y su potencial «cualitativo». Así, escribe Schultz: “invirtiendo en ellos mismos, las personas pueden ampliar su rango de opciones disponibles. Es una de las maneras en que los hombres libres pueden mejorar su bienestar”³³. Podría parecer una cuestión sin importancia; una simple autolegitimación retórica. A pesar de ello, contextualizar brevemente estas aportaciones y vincularlas con el programa político que orbita sobre ellas, puede ayudarnos a arrojar luz sobre ciertas cuestiones de especial relevancia ética y política. Por lo pronto, podemos establecer una conexión más o menos evidente entre esta «reivindicación humanista» y la construcción de los nuevos discursos sobre el sujeto trabajador que hemos analizado hasta ahora. Dicho de otra manera: entre un discurso en apariencia político, como puede ser la crítica al olvido de las aptitudes cualitativas del trabajador, y otro en apariencia académico —o, al menos vinculado a la economía aplicada—, como puede ser la capitalización de la formación laboral de un individuo. Así, que el sujeto capitalice su desarrollo cualitativo por la vía de la inversión y de sus rendimientos asociados es una manera de decir que las fronteras entre trabajador y empresario se han difuminado. Aún más: puede establecerse una correlación estable entre esta crítica al olvido de lo cualitativo y otras tantas transformaciones retóricas que, solo en parte, exceden las teorías sobre el Capital Humano. Es el caso de ciertas narrativas relacionadas con la autopercepción del sujeto en tanto que trabajador (como puede ser la asimilación de las biografías laborales a una *carrera de sí*); el de cierta reconfiguración de la ética del trabajo (menos comprometida con el esfuerzo y el ahorro y más con el cálculo de la oportunidad y la rentabilidad de las inversiones); o el de aquellos discursos que identifican la vida social del trabajador como un juego de voluntades privadas y no de coerciones sociales, como ejemplifica la figura del emprendedor³⁴.

En relación con este último punto, es importante realizar un comentario. La crítica a la economía clásica por parte del neoliberalismo americano

³¹ Quizás, en este sentido, “empresario de su propia fuerza de trabajo” (traducción de *Arbeitskraftunternehmer*, un concepto acuñado por los sociólogos alemanes Hans J. Pontgratz y Günter G. Voß) ilustra mejor que «empresario de sí» la modificación del objeto de la inversión, del marketing y del cálculo de los agentes económicos: su condición de fuerza de trabajo. Cf. Kellerman, A., “El empleado doblemente libre: el individuo extenuado después de su hundimiento”, *Constelaciones. Revista de Teoría Crítica*, n° 5, 2013 (pp. 103-131).

³² Feher, M., “Self-Appreciation; or, The Aspirations of Human Capital”, *Public Culture*, n° 21(1), 2009 (pp. 21-41), p. 27. A pesar de que el análisis realizado por Feher es ilustrativo de ciertas derivas subjetivas del programa neoliberal, es difícil sostener que la retórica de la inversión y el cálculo esté disociada de las lógicas del beneficio sustanciales al capitalismo. Por ello, la propuesta política que Feher asocia a su análisis es, también, cuestionable (Cf. *Le temps des investis*, La Découverte, Paris, 2017). En cualquier caso, más allá de si esta lógica es paradigmática o no de las subjetividades contemporáneas, es interesante como imagen límite y paródica del bucle de la autoinversión.

³³ Schultz, Th., “Investment in Human Capital”, *op. cit.*, p. 2.

³⁴ Cf. Santos-Ortega, A., Muñoz-Rodríguez, D., “¿Qué es esa cosa llamada intraemprendedor? Gestión del trabajo en el capitalismo cognitivo y concepciones emprendedoras”, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, n° 36(2), 2018 (pp. 285-303) para un balance sobre las categorías empresariales y las transformaciones sociales que se articulan en torno a este concepto.

puede leerse, por decirlo en términos filosóficos, como una crítica al estructuralismo sociológico: no es la mecánica de lo social y lo económico lo que determina los contextos individuales, sino que estos se configuran autónomamente. Es más, son el resultado de un proceso de elección racional privada. En este sentido, hay una relación directa entre el individualismo como presupuesto metodológico y cierto humanismo como reivindicación ética. En ambos casos, se pretende establecer una nueva relación del individuo con el «sistema» al nivel de las acciones y de lo que está por debajo de ellas: las decisiones. Se trata de un asunto que Foucault percibió, entre líneas, alrededor de la identificación que Becker establece entre inmigración e inversión:

La migración es una inversión, el migrante es un inversor [...] La movilidad de una población y su capacidad de tomar decisiones en esa materia, que son decisiones de inversión para obtener una mejora en los ingresos, permiten reintroducir esos fenómenos, no como puros y simples efectos de mecanismos económicos que desbordan a los individuos y, de alguna manera, los ligan a una inmensa máquina de la que no son dueños; no, posibilitan analizar todos esos comportamientos en términos de empresa individual, empresa de sí mismo con inversiones e ingresos³⁵.

Podría parecer, en este sentido, que la utopía neoliberal se construye contra la idea misma de capitalismo. Y, en cierta manera, lo hace. “Al convertir a todos los ciudadanos en capitalistas”, escribió Bilger, “al establecer un capitalismo popular, se eliminan las taras sociales del capitalismo [...] Un asalariado igualmente capitalista ya no es un proletario”³⁶. Más allá de la paradoja, lo cierto es que el diagnóstico político del neoliberalismo americano es, *también* al nivel de las intenciones discursivas, anticlasista: al reunir en una misma figura trabajador y capitalista, se ofrece, retóricamente, la posibilidad de diluir las rigideces de la sociedad de clases.

Es muy ilustrativo, en este sentido, recordar el correlato social de esta «desproletarización» discursiva. Como es bien sabido, en la corta ola del capitalismo *welfarista* de posguerra —los llama-

dos «treinta gloriosos»³⁷—, las posibilidades de autonomía e independencia de los individuos *dependían* de la seguridad económica asociada a la estabilidad del mercado de trabajo fordista. Dicha autonomía estaba *asegurada* por una serie de factores (estabilidad laboral, escasas rotaciones, prestaciones y seguros consolidados, salarios elevados y estables etc.) cuyo mantenimiento dependía de un pacto social establecido entre partes que, aunque lo incluían, también *excedían* al trabajador (pues se trataba de institucionalizar las relaciones entre empleado y empleador y asignar al Estado la función de la distribución de la renta). El espacio de la libertad de los sujetos estaba *garantizado*, por tanto, por instancias *diferentes* al individuo. La crítica al keynesianismo y a la configuración de las sociedades *welfaristas* que subyace en las teorías del Capital Humano incide directamente en este punto. Partiendo, por un lado, de la idea de que los individuos deciden racionalmente en términos utilitarios, y, por otro, de la disolución retórica de la frontera entre los que tradicionalmente (sic.) deciden (empresarios) y los que son decididos (trabajadores), se hace evidente que el marco garantista de la ciudadanía social de posguerra limita el contenido de la autonomía efectiva de los sujetos. Frente a la normativización externa de la libertad, se trata, por el contrario, de que el sujeto establezca sus propias normas. En este sentido, la lógica del capital humano (ser empresario de uno mismo y capitalizarse, pero también emprender) expresa una posibilidad de huida respecto a las restricciones de un pacto social que presupone una organización económica jerarquizada³⁸. Lo relevante de esta crítica (común, por otro lado, respecto al marco ideológico del que los neoliberales americanos son herederos) se muestra realmente a partir de la década de los 70 y 80. En el contexto de reorganización del sistema productivo, de desestabilización de los mercados de trabajo y, en general, de creciente inseguridad laboral y desprotección social y estatal, las posibilidades de

³⁷ Tal y como los denominó el economista Jean Fourastié. Se inician con el final de la Segunda Guerra Mundial y terminan con la crisis del petróleo de 1973.

³⁸ Pues la lógica del contrato social de posguerra descansa sobre el reconocimiento de una asimetría de clase. “El estatus de asalariado tradicional”, escribe Luis Enrique Alonso, *La crisis de la ciudadanía laboral*, op. cit., p. 85, “se definía por convenio como un espacio de certidumbre —su definición, recuerdan los especialistas de derecho laboral, reposa precisamente en la existencia de un vínculo de subordinación entre el empleador y el trabajador— o, dicho de otro modo, el contrato de trabajo consagra una relación de autoidentidad al mismo tiempo que de dependencia económica”.

³⁵ Foucault, M., *Nacimiento de la biopolítica*, op. cit., p. 234.

³⁶ Citado en Foucault, M., *Nacimiento de la biopolítica*, op. cit., p. 239, nota.

autonomía de un sujeto están *forzosamente* vinculadas a sus propias decisiones vitales. Ya no a un espacio contractual externo pues, entre otras cosas, este ya no existe. Con ello, la referencialidad de la autonomía individual se transforma *objetivamente*: ya no hay una instancia externa que la garantice, la incumpla o se responsabilice de ella, sino que esta se *autorreferencia*, se privatiza. Con ello, los discursos subjetivos presentes en las teorías del Capital Humano, que en ocasiones prefiguran y en ocasiones discurren en paralelo a estas transformaciones sociales, sustituyen una situación *objetiva* por un criterio de autonomía *subjetiva* (por un criterio de elección). Dicho de otra manera: a la (re)proletarización forzosa tras la crisis de 1973, el neoliberalismo americano opuso el relato de la desproletarización.

Observamos, por tanto, una serie de transformaciones objetivas —a las que estos mismos autores contribuyeron— pero también una nueva gramática de la libertad a la que acompaña una resignificación del *status* económico de los sujetos. Con base en este esquema, el nuevo discurso del trabajador en la literatura sobre Capital Humano puede entenderse como una traducción discursiva (y parcial) de la serie de transformaciones sociolaborales que, cronológicamente, lo acompañan. Por ello mismo, el efecto social del discurso es, si cabe, más relevante: además de una tipología académica, la figura del empresario de sí (también la del emprendedor) es un relato para autocomprenderse en una nueva situación social. La retórica de la inversión de sí, del *marketing* de sí, la resignificación del salario, del consumo y de los cuidados tiene un efecto político concreto: sustituir el relato de las explicaciones sociales por el relato de las explicaciones privadas³⁹. Dicho de otra manera: esta retórica es eficaz porque oculta lo que la hace eficaz, a saber, las exigencias de adaptación a un nuevo contexto laboral protagonizado por la superfluidad de la mano de obra y la ausencia de prestaciones sociales⁴⁰. A su eficacia no responde,

necesariamente, un juego de intenciones ocultas. Simplemente muestra que, respecto de la esfera política y social, el neoliberalismo americano propone un espacio de realización cultural, discursivo, que, dicho rápidamente, *también* se hace hegemónico.

4. CONCLUSIÓN

Ampliando las fronteras de la investigación, podremos decir que, junto a las reformas laborales y económicas concretas, el neoliberalismo americano también promovió modelos de autoanálisis. La eficacia de este nudo de transformaciones políticas reside, antes que nada, en el establecimiento de un diagnóstico común: la crítica al reduccionismo de la economía clásica y, sobre todo, a la rutina laboral del régimen de socialización fordista. Es decir, en la construcción de una crítica a la idea de *trabajo* hegemónica a mediados del siglo XX: a sus consensos metodológicos representados en la economía política, a la organización cívica y social que orbita en torno a ella, pero también al reparto disciplinario, centralizado y jerárquico que se deriva de sus prácticas⁴¹. Se trata de un conjunto de prácticas y discursos que, al margen de las interpretaciones y análisis que lo acompañaron —sin duda discutibles—, el neoliberalismo americano supo identificar como un espacio para la crítica⁴².

Si bien estos asuntos parecen limitarse a la filología interna de la literatura neoliberal, permiten entrever cuestiones con cierto recorrido político y ético. En primer lugar, la reivindicación «humanista» que acompaña las tesis iniciales del Capital Humano refleja, por contraste,

recen en la crítica al neoliberalismo (la de un empresario de sí que se autodisciplina, que es flexible, que hace marketing de sí, etc.) son “el correlato socialmente necesario del regreso de la exclusión por depauperización en las regiones que se creían a salvo de ella”.

³⁹ Jugando con el lema postsesentayochista, Francisco Vázquez se refiere a una dinámica parecida cuando escribe que en el neoliberalismo “todo lo político es personal”. Vázquez, F., “Empresarios de nosotros mismos. Biopolítica, mercado y soberanía en la gubernamentalidad neoliberal”, en Ugarte, J., *La administración de la vida. Estudios biopolíticos*, Anthropos, 2005 (pp. 73-103), p. 103.

⁴⁰ Es imprescindible, en este sentido, no perder de vista la pertenencia de las estrategias subjetivas del neoliberalismo a los modos de explotación y valorización del capitalismo. Como defiende Arne Kellerman (“El empleado doblemente libre...”, *op. cit.*, p. 111) las figuras sociológicas que apa-

⁴¹ Alonso, L. E. *La crisis de la ciudadanía...*, *op. cit.*, p. 89-90: “Ha existido una concordancia absoluta entre un modelo de producción fordista y un sistema de relaciones, derechos y formas de organización de los tiempos y edades sociales [...] [en este sentido, la estabilidad de los contratos laborales estaba basada] en un trueque entre un alto nivel de subordinación y de control disciplinario, por parte del empleador, y de un alto nivel de estabilidad y de compensaciones en cuanto a prestaciones sociales y de garantías, para el empleado”.

⁴² En un sentido parecido, Foucault comenta que la “seriedad” de la retórica del Capital Humano, “su densidad o, si se quiere, su coeficiente de amenaza” (el hecho de que esté presente en las políticas culturales, económicas, educativas), se debe a “la eficacia misma del análisis de la programación”. *Nacimiento de la biopolítica*, *op. cit.*, p. 236.

cierto contexto simbólico del mundo económico y laboral de los años setenta⁴³. En segundo lugar, y unido a lo anterior, la eficacia —económica e ideológica— de unos planteamientos considerados heterodoxos hace cuatro décadas, expresa la idea de una batalla que, dicho vulgarmente, unos ganaron *porque* otros la perdieron. Por último, nos permite entender que parte de la tarea crítica del neoliberalismo americano consistió en identificar ciertos anhelos del sujeto bajo el orden de socialización fordista; anhelos que algunos proyectos políticos al otro lado del tablero ideológico (como pueden ser la izquierda productivista en su momento o, actualmente, aquellos programas limitados por la nostalgia de un Estado de Bienestar que desapareció) no supieron reconocer.

BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, L. E., *La crisis de la ciudadanía laboral*, Anthropos, Barcelona, 2007.
- Becker, G., “Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis”, *Journal of Political Economy*, vol. 70, n°5, Part 2: Investment in Human Beings, 1962 (pp. 9-49).
- Becker, G., *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, The University of Chicago Press, Chicago, 1993.
- Boas, T., Gans-Morse, J., “Neoliberalism: From New Liberal Philosophy to Anti-Liberal Slogan”, *Studies in Comparative International Development*, vol. 44, n° 2, 2009 (pp. 137-161). <https://doi.org/10.1007/s12116-009-9040-5>
- Bologna, S., *Crisis de la clase media y posfordismo*, Akal, Madrid, 2006.
- Boltanski, L., Chiapello, È., *El nuevo espíritu del capitalismo*, Akal, Madrid, 2002.
- Doganova, L., “Décompter le futur. La formule des flux actualisés et le manager-investisseur”, *Sociétés Contemporaines*, vol. 1, n° 93, 2014 (pp. 67-87). <https://doi.org/10.3917/soco.093.0067>
- Febrero, R., Schwartz, P. (eds.), *The essence of Becker*, Hoover Institution Press, Stanford, 1995.
- Feher, M., *Le temps des investis*, La Découverte, Paris, 2017.
- Feher, M., “Self-Appreciation; or, The Aspirations of Human Capital”, *Public Culture*, n° 21(1), 2009 (pp. 21-41). <https://doi.org/10.1215/08992363-2008-019>
- Fisher, I., *The Nature of Capital and Income*, Macmillan Company, New York, 1906.
- Foucault, M., *Nacimiento de la biopolítica*, Akal, Madrid, 2009.
- Kellerman, A., “El empleado doblemente libre: el individuo extenuado después de su hundimiento”, *Constelaciones. Revista de Teoría Crítica*, n° 5, 2013 (pp.103-131).
- Lepage, H., *Demain le capitalisme*, Le livre de Poche, Paris, 1978.
- Medema, S. “Chicago Price Theory and Chicago Law and Economics. A tale of Two Transitions”, en Van Horn, R., Mirowski, P., Stapleford, Th., *Building Chicago Economics*, Cambridge University Press, 2011 (pp. 151-179).
- Mincer, J., “Investment in Human Capital and Personal Income Distribution”, *The Journal of Political Economy*, vol. LXVI, n° 4, 1958 (pp. 281-302).
- Paltrinieri, L., “Quantifier la qualité. Le “capital humain” entre économie, démographie et éducation”, *Raisons Politiques*, n° 52, 2013/4 (pp. 89-107).
- Rosen, S., “Human Capital”, [en línea] en Vernengo, M., Perez Caldentey, E., Rosser Jr, B. J. (eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Palgrave MacMillan, Londres, 2008. https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_743-2
- Santos-Ortega, A., Muñoz-Rodríguez, D., “¿Qué es esa cosa llamada intraemprendedor? Gestión del trabajo en el capitalismo cognitivo y concepciones emprendedoras”, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, n° 36(2), 2018 (pp. 285-303). <https://doi.org/10.5209/crla.60698>
- Schultz, Th., “Investment in Man: An Economist’s View”, *The Social Service Review*, vol. 33, n° 2, 1959 (pp. 109-117). <https://doi.org/10.1086/640656>
- Schultz, Th., “Investment in Human Capital”, *The American Economic Review*, vol. 51, n° 1, 1961 (pp. 1-17).
- Vázquez, F., “Empresarios de nosotros mismos. Biopolítica, mercado y soberanía en la gubernamentalidad neoliberal”, en Ugarte, J., *La administración de la vida. Estudios biopolíticos*, Anthropos, Barcelona, 2005 (pp. 73-103).

⁴³ Nos referimos a un contexto no necesariamente ideologizado. Prueba de ello son las críticas (post)sesentayochistas a la alienación fordista y al disciplinamiento social welfarista, articuladas en ocasiones bajo demandas de autogobierno y autogestión (dentro y fuera del trabajo); también, en términos sociológicos, la experiencia casi generacional de una amplia “fuga del trabajo asalariado y del modelo taylorista-fordista” —en palabras de Sergio Bologna— en la Italia de finales de los 1970 y vinculadas, de una u otra manera, al auge del autoempleo. Bologna, S., *Crisis de la clase media y posfordismo*, Akal, Madrid, 2006, p. 39.