

Capital Humano: Imperialismo, Trabajo y Libertad

Mateo Prada Quintero



Memoria de Grado
Facultad de Economía
Universidad de los Andes

Mayo, 2016

Une critique ne consiste pas à dire que les choses ne sont pas bien comme elles sont. Elle consiste à voir sur quels types d'évidences, de familiarités, de modes de pensée acquis et non réfléchis reposent les pratiques que l'on accepte...

- Michel Foucault

Capital Humano: Imperialismo, Trabajo y Libertad

Introducción

El término “capital humano” es aceptado e implementado¹ en la actualidad por economistas y científicos sociales de diversas disciplinas. Al hablar de educación, salud, capacitación, fertilidad, natalidad, estructura familiar, el análisis del capital humano juega un papel fundamental a la hora de comprender estos y muchos otros fenómenos sociales. Economistas y científicos sociales de todo el mundo han adoptado el capital humano como una manera de expandir el desarrollo económico y como un medio para luchar contra la pobreza y la desigualdad.

El análisis del capital humano es relativamente reciente. Si bien el término fue empleado por primera vez en 1842 para referirse a los esclavos (Hodgson, 2015), el “capital humano” tal y como se comprende en la actualidad es producto del trabajo de Gary Becker y Theodore Schultz durante las décadas de 1960 y 1970. Al estudiar en estos años los efectos de la educación, la salud y la atención médica sobre la productividad de los trabajadores, Becker y Schultz reformularon el concepto “capital humano” como el conjunto de conocimientos, habilidades, aptitudes y disposiciones que aumentan la productividad del trabajador (Shultz, 1961) & (Becker, 1993a). Visto de esta manera, el capital humano puede ser o bien innato o bien el producto de una inversión deliberada del individuo. El análisis del capital humano se concentra especialmente en estudiar la decisión de los individuos de invertir en sí mismos con el fin de aumentar *su* capital humano.

¹ Se ha optado por el verbo “implementar” más que “usar” porque el significado del primero muestra con más claridad lo que los economistas han hecho con el término “capital humano”. Según la RAE “implementar” significa: “poner en funcionamiento o aplicar métodos, medidas, etc., para llevar algo a cabo”, mientras que “usar” tiene un significado más general: “hacer servir una cosa para algo”. En efecto, los economistas han “implementado” el “capital humano”, es decir, lo han puesto en funcionamiento dentro del marco del enfoque o método económico para comprender el comportamiento humano. Con el verbo “usar” se pierde la riqueza performativa del término y da la impresión de un uso puramente instrumental.

El surgimiento² y la consolidación del “capital humano” en el lenguaje económico tuvo que enfrentarse a tres concepciones heredadas de la tradición económica. En primer lugar, para finales de la década de 1950 la definición materialista de la economía seguía siendo predominante en las revistas científicas y en la mayoría de universidades en el mundo (Medema, 2009). Esta concebía que la economía tiene por objeto de estudio las causas materiales de la riqueza (Robbins, 1932). El análisis del capital humano entraba en conflicto con esta concepción de dos maneras: primero, en tanto que estudio de las decisiones individuales respecto a las inversiones en el propio capital, extendía su objeto de estudio más allá de los dominios tradicionales de la economía e incursionaba en el estudio del comportamiento humano. Segundo, en la medida en que se ocupaba de conocimientos, habilidades, aptitudes y disposiciones del trabajador, no restringía su comprensión a las causas materiales de la riqueza, sino que exploraba un dominio no material de la productividad y de la riqueza.

En segundo lugar, en la década de los 60, el análisis del trabajo permanecía atado a una comprensión heredada de la tradición económica. En particular, esta concebía al trabajo como una actividad que requiere pocos conocimientos y habilidades, y reducía su análisis al factor tiempo³. De esta manera, al hacer énfasis en las inversiones en entrenamiento, educación y atención médica, el análisis del capital humano hizo frente a la comprensión tradicional del trabajo y abrió la posibilidad de explorar diversos factores que inciden en la productividad del trabajador.

En tercer lugar, la tradición económica había estudiado el capital y el trabajo como factores productivos que seguían lógicas diferentes. Mientras que el capital respondía a un proceso de inversión, acumulación y retorno de ganancias, el trabajo permanecía

² Esto es, el surgimiento del “capital humano” tal y como se comprende en la actualidad.

³ Esta concepción del trabajo estaba íntimamente ligada con la comprensión del objeto de estudio tradicional de la economía. Al concebir que la economía se ocupa de las causas materiales de la riqueza, el análisis del trabajo queda supeditado a la cantidad de horas trabajadas, es decir, al despliegue material del trabajo medido en el tiempo.

homogéneo en el tiempo⁴ y recibía una remuneración por concepto de las horas empleadas en el proceso productivo. Uno de los factores que servían de base para esta diferenciación eran los valores liberales adoptados por la tradición económica. Estos defendían la libertad individual y la autodeterminación para trazar el plan de vida deseado. Así las cosas, extrapolar los procesos propios del capital a la esfera humana equivalía a enajenar la libertad, puesto que se reducía al individuo a la condición de esclavo o de máquina. De ahí que al hablar por primera vez de capital humano, Becker y Schultz se enfrentaran a esta concepción fuertemente arraigada en la economía. Su trabajo consistió, en gran medida, en mostrar cómo era posible enriquecer la comprensión del trabajo sin enajenar la libertad individual.

En el marco de estas concepciones tradicionales de la economía, el presente texto tiene como propósito responder a la siguiente pregunta de investigación: ¿cuáles fueron las razones para que el análisis del capital humano fuese aceptado e implementado por los economistas y por diversas ciencias sociales, teniendo en cuenta que se enfrentaba a concepciones fuertemente arraigadas en lo referente al objeto de estudio de la economía, el análisis del trabajo y la libertad humana?

Los principales hallazgos de este escrito son los siguientes: 1) el surgimiento del capital humano tiene sus raíces en la redefinición del objeto de estudio de la economía realizado por Lionel Robbins en 1932. Su desarrollo permitió que el estudio del comportamiento humano se consolidara en las revistas especializadas, en los estudios empíricos y en la enseñanza universitaria; 2) la aceptación e implementación posterior del capital humano, tanto en la economía como en diversas ciencias sociales, fue posible gracias a la formulación del *enfoque económico* por parte de Becker. El capital humano jugó un papel fundamental en este proceso al permitir analizar múltiples fenómenos sociales desde la perspectiva de las decisiones individuales respecto a la inversión en el propio capital. Esta expansión del dominio económico deriva en lo que se conoce como

⁴ Aunque pudiese realizarse de manera más rápida, cualitativamente no cambiaba, puesto que era concebido como una actividad que no podía ser complejizada.

imperialismo económico; 3) el análisis del capital humano introduce una nueva comprensión del trabajo. Esta deja de lado la concepción tradicional del trabajo al considerar diversas dimensiones de la vida del trabajador como factores que determinan su productividad. Al hacerlo responde a la realidad histórica del siglo XX, que se caracteriza por el aumento de la demanda por trabajo calificado y por la complementariedad entre capital y trabajo con altos niveles de conocimientos y habilidades (skilled labor); 4) hablar de “capital humano” rompe con la dicotomía entre el capital y el trabajo, pero no va en contravía de la concepción liberal de la libertad. Aún más, en la actualidad diversas organizaciones no gubernamentales y economistas como Amartya Sen han adoptado el análisis del capital humano al considerarlo una herramienta valiosa en la lucha contra la pobreza y la desigualdad.

Así pues, la primera parte del texto tendrá por objetivo rastrear la redefinición del objeto de estudio de la economía y su posterior expansión. Para ello se abordarán las razones que llevaron a Robbins a definir la economía como la ciencia que se ocupa de estudiar el comportamiento humano como una relación entre recursos escasos y fines alternativos. Asimismo se expondrá el *enfoque económico* de Becker y las razones por las que deriva en el *imperialismo económico*, un sometimiento de las ciencias sociales al método de la economía. Allí se hará énfasis en el papel que juega el análisis del capital humano en este proceso. En un segundo momento, se explorará la noción del trabajo que fue predominante hasta la década de 1960 y los cambios que introdujo el capital humano en una comprensión más amplia de la esfera productiva. En seguida se estudiará la aparente contradicción entre el capital humano y la libertad humana, para llegar a concluir que el primero es un correlato de la comprensión liberal de esta última. Ello se vislumbrará a partir de la concepción que tienen Becker y Amartya Sen del capital humano como un medio para aumentar la libertad de los individuos de elegir el modo de vida que valoran.

La muralla de Robbins

En 1932, Lionel Robbins redefine el objeto de estudio de lo que él concibe como ciencia económica (Robbins, 1932). Esto suscita al menos dos preguntas: ¿qué es una definición científica?, y ¿por qué la ciencia económica no había formulado para entonces una que fuese satisfactoria? Retomando la analogía de John Stuart Mill, Robbins considera que la definición de una ciencia no precede, sino que se sigue de su creación: *“Like the wall of a city it has usually been erected, not to be a receptacle for such edifices as might afterwards spring up, but to circumscribe an aggregate already in existence.”* (Robbins, 1932, pg.2). La ciencia económica había sido hasta finales del siglo XIX una ciudad en construcción. Por ello, erigir una muralla que la circunscribiera antes de finalizada su expansión resultaba imposible. Era necesario esperar a que la ciudad asentara unas bases firmes, es decir, a que mostrase el corpus de problemas que era capaz de resolver y que estableciera la interconexión de sus principios explicativos. La ciencia económica lo había logrado hasta hace poco.

Ya constituida la ciudad, resultaba peligroso no erigir una muralla que la protegiese. Definir la ciencia económica se presentaba como imperativo por dos razones. En primer lugar, la elaboración ulterior de la economía sólo podía tener lugar si su objeto de estudio era claro, pues el desarrollo de una ciencia se da al interior de la misma; este es posible en virtud de los vacíos de su unidad teórica y de las insuficiencias de sus principios explicativos. De ahí que un objeto de estudio definido previniera a los economistas de preocuparse por fenómenos irrelevantes y por actividades sin conexión alguna con el corpus de problemas de la economía (Robbins, 1932). Así pues, la primera función de la muralla era impedir que ciudadanos intrépidos, economistas homéricos, se extraviaran en los lindes de la ciudad. En segundo lugar, para comprender el alcance práctico de la economía hace falta saber con exactitud las implicaciones y las limitaciones de las generalizaciones que establece. Pero sin un objeto de estudio definido al cual se refieran estas, es imposible vislumbrar su alcance práctico. Así, la segunda función de la muralla es fungir como anillo de referencia para que los ciudadanos, una vez ubicados en su parte superior, pudieran vislumbrar el quehacer

cotidiano de sus conciudadanos dentro de la ciudad.

Para finales del siglo XIX ya había una definición de economía. Un elemento era transversal a las definiciones dadas por Cannan, Marshall, Pareto y J.B. Clark: la economía es el estudio de las causas materiales de la riqueza. El término “económico” era usado como sinónimo de “material”. Quizás el ejemplo más sobresaliente sea el materialismo histórico de Marx; donde la palabra “materialismo” equivale a “medios de producción económicos”. Si seguimos con la analogía de la muralla, ¿no existía ya una lo suficientemente sólida para la tercera década del siglo XX? La respuesta de Robbins es, por supuesto, negativa. La definición materialista fracasaba a la hora de describir el objeto de estudio de las principales generalizaciones de la ciencia económica; no lograba mostrar el corpus de problemas que era capaz de resolver y no daba cuenta de la interconexión de sus principios explicativos (Robbins, 1932). La muralla no circunscribía por completo la ciudad, y daba la impresión de que esta era apenas una pequeña aldea preocupada por cuestiones puramente materiales.

Pero los ciudadanos gustaban de la música y la poesía; sus preocupaciones iban más allá del bienestar material y la definición materialista no podía dar cuenta de ello. El resultado no era otro que la incapacidad explicativa de la economía y la restricción de su campo de análisis. Dos ejemplos ilustrarán mejor estas limitaciones. En primer lugar, la incapacidad explicativa de la definición materialista se puede vislumbrar fácilmente en el análisis de los salarios, parte integral del análisis económico. Un salario puede ser visto como una remuneración al esfuerzo o como el precio del trabajo, pero esfuerzo o trabajo que, en todo caso, conduce al bienestar material. Con ello es posible explicar el aumento en el bienestar material de trabajos tales como el del recolector, el carpintero, el alfarero, etc. Pero, ¿cómo dar cuenta del hecho de que los músicos y los poetas reciban también un salario, si su trabajo no tiene una relación tangible con el bienestar material? Bajo el marco de una definición materialista de la economía, una teoría de los salarios no puede explicar la remuneración a los trabajos “inmateriales”; su espectro explicativo se ve arbitrariamente delimitado a los trabajos materiales. En segundo lugar, la restricción del campo de análisis económico es tangible al considerar temas tales

como la guerra o el ocio. Al no ser estos causa del bienestar material, excedían por completo el ámbito de estudio de la economía. Sin embargo, los economistas habían comenzado a aplicar sus herramientas de análisis a terrenos más allá del bienestar material, así fuera de forma inconsciente. El mismo Cannan, defensor acérrimo de la definición materialista de la economía, se valía del aparato de análisis económico para dar luces sobre aspectos fundamentales de la guerra. La economía no se limitaba a estudiar las causas materiales del bienestar *per se*. Su objeto de estudio abarcaba tanto los bienes y servicios inmateriales, como ámbitos que exceden las causas del bienestar material. De ahí que fuese necesario re-definir el objeto de estudio de la economía (Robbins, 1932).

Según Robbins, *“Economics is the science which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses.”* (Robbins, 1932, pg. 15). Los economistas suponen que la condición humana susceptible de ser analizada por la economía exhibe tres características fundamentales: 1) los fines son diversos; 2) el tiempo y los medios para conseguirlos son limitados y; 3) estos son, a su vez, susceptibles de usos alternativos. Ahora bien, la economía no se interesa por el estudio de los fines y de los recursos por sí mismos, de manera separada. Si un individuo tiene dos o más fines y a la vez cuenta con tiempo y recursos abundantes, entonces podrá cumplir todos sus objetivos, y se encontrará en un estado de completa satisfacción o *Nirvana*. Paralelamente, se puede observar que en la naturaleza existen recursos que son relativamente tan abundantes que el uso de una unidad de estos no implica un sacrificio de otro para cumplir un fin entre varios. El ejemplo más recurrente es el del aire. La ganancia o la pérdida de un metro cúbico de aire no implica un sacrificio de alternativas, una economización. Y por ello, este escenario no tiene significancia alguna para la conducta del hombre susceptible de ser analizada por la economía; dichos bienes son considerados como bienes libres. En el caso en el que existan recursos escasos, pero de estos no se pueda hacer un uso alternativo, el individuo se hallará en el ámbito de un problema técnico (Robbins, 1932). Esto implica una decisión sobre la mejor utilización de los recursos escasos para cumplir un fin determinado. Así, por

ejemplo, un hombre aislado que cuenta con madera limitada y que tiene como fin calentarse hará el mejor uso de sus recursos para elaborar la mejor fogata posible. Su decisión, sin embargo, no implica una elección entre distintos fines, un sacrificio entre distintas alternativas. Por el contrario, si el mismo hombre debiese elegir entre hacer una fogata y construir un refugio haciendo uso de una madera limitada, su comportamiento debe asumir, ahora sí, la forma de una elección. Es decir, de un comportamiento como una relación entre fines y recursos escasos que tienen usos alternativos. El individuo deberá necesariamente economizar sus recursos entre hacer una fogata y hacer un refugio, y sin embargo, en todo momento desearía poder destinar una parte mayor de estos al uno y al otro. Este último escenario es el que estudia la economía, su campo de aplicación.

Tabla 1: Escasez y usos alternativos

Escasez / Usos alternativos	Recursos sin usos alternativos	Recursos con usos alternativos
Recursos abundantes	Bienes libres	Nirvana
Recursos escasos	Problema técnico	Problema económico

Pero, ¿no está la actividad humana condicionada en *todo momento* por la escasez de recursos? La respuesta es positiva si se considera el tiempo como un recurso escaso y, más aún, como el más escaso de todos. A primera vista, el tiempo a disposición del hombre parece ilimitado. Sin embargo, las decisiones humanas están enmarcadas en periodos de tiempo finitos; normalmente en minutos, horas, días. El individuo tiene que decidir constantemente cómo emplear su tiempo: el recurso que, además de ser escaso por excelencia, es susceptible de ser empleado entre un sin fin de usos alternativos. De ahí que todo comportamiento humano asuma la forma de una elección. Así pues, bajo

esta nueva perspectiva, la escasez y la utilización alternativa de los recursos se presenta como condición permanente del comportamiento humano. Al serlo, el objeto de estudio de la economía lo enmarca por completo. Por esta razón, las herramientas de la economía pueden - y deben - emplearse para comprender la totalidad del comportamiento humano en sus diferentes manifestaciones. La economía está capacitada para resolver un corpus de problemas grande y creciente; son más bien pocos los dominios que se encuentran por fuera de sus límites de aplicación.

Gary Becker y el enfoque económico

En *The Economic Approach to Human Behavior* (1976), Gary Becker sostiene que aquello que distingue a la economía de las demás ciencias sociales no es su objeto de estudio, sino el enfoque con el que lo aborda. Para llegar a esta conclusión, Becker parte de las dos definiciones de economía que siguen coexistiendo para la década de los 70's. La primera es la definición materialista de la economía; su objeto de estudio es la asignación de bienes materiales para satisfacer necesidades materiales. La segunda es la definición de Robbins: la economía estudia el comportamiento humano como una relación entre fines diversos y recursos escasos que tienen usos alternativos. Si bien esta última es la más amplia y satisfactoria, asevera Becker, las tres definiciones se limitan a circunscribir un objeto de estudio sin decir nada acerca del enfoque económico (Becker, 1976).

Al igual que Robbins, Becker considera que la definición materialista de la economía es la más estrecha e insatisfactoria de todas. Esta no describe adecuadamente ni el sector del mercado (market sector) ni lo que los economistas hacen. Al limitarse al estudio de los bienes materiales no puede dar cuenta de la producción y demanda de bienes no tangibles. Esta incapacidad explicativa se contrapone a lo que en efecto hacen los economistas: explicar exitosamente la producción y la demanda tanto de los bienes materiales - carros y carne - como de los inmateriales - películas y educación, por ejemplo -. Por el contrario, la definición de Robbins resulta la más general de todas. Esta define la economía a partir de la naturaleza del problema a resolver, y abarca mucho

más que el sector del mercado (market sector) y lo que los economistas hacen. La asignación de recursos escasos con usos alternativos a un fin entre varios se da bajo un sinnúmero de escenarios: en el proceso político, en el familiar, en el científico, etc. Por ello, para Becker: *“This definition of economics is so broad that it often is a source of embarrassment rather than a pride to many economists, and usually is immediately qualified to exclude most nonmarket behavior.”* (Becker, 1976, pg. 4).

¿Es el argumento de Becker contradictorio? La definición de Robbins le parece demasiado general, pero inmediatamente critica que esta no logre abarcar el comportamiento humano por fuera del sector del mercado (nonmarket behavior). En un pie de página, Becker dice:

“Even Robbins, after an excellent discussion of what an economic problem is in the first chapter of his classic work on the nature and scope of economics, basically restricts his analysis in later chapters to the market sector.” (Becker, 1976, pg. 4).

Lo que critica Becker no es la amplitud del objeto de estudio de la economía. Este no debe limitarse al bienestar material nuevamente, sino que debe enfocarse en el comportamiento humano, inclusive en el que está por fuera del sector del mercado (nonmarket behavior). Más bien, su crítica se dirige a la incapacidad de la definición para distinguir con claridad el enfoque económico de los distintos enfoques de las otras ciencias sociales. Según Becker, con la definición general de la economía dada por Robbins surgen dos problemas. En primer lugar, queda la duda de si el enfoque de la economía enfatiza, por ejemplo, la tradición o el deber, el comportamiento impulsivo, el comportamiento maximizador u otra clase de comportamiento humano, a la hora de analizar la asignación de recursos escasos con usos alternativos a fines diversos. Y en segundo lugar, no tiene en cuenta que distintos tipos de comportamiento humano caen bajo el objeto de estudio de distintas disciplinas. Así, por ejemplo, el comportamiento en torno a la fertilidad hace parte de la sociología, la antropología, la ciencia política, la economía, la historia, etc., lo que hace a la economía indiscernible de las demás ciencias sociales (Becker, 1976). Por estas razones, Becker se aleja del campo de las definiciones y

se centra en lo que él llama el enfoque económico.

El enfoque económico supone tres principios básicos. En primer lugar, asume un comportamiento maximizador de manera más explícita y extensiva que otros enfoques. Ya sea analizando el hogar, la firma o el gobierno, este enfoque supone que los agentes siguen una lógica de maximización de la utilidad o de la función de bienestar. En segundo lugar, el enfoque económico asume la existencia de equilibrios de mercado. A saber, la existencia de mercados que con diversos grados de eficiencia coordinan las acciones de diferentes participantes – individuos, firmas, naciones – haciendo que su comportamiento se vuelva mutuamente compatible. Y en tercer lugar, supone que las preferencias de los agentes son estables en el tiempo (Becker, 1976). Esto lo hace por dos razones: primero, porque la economía no se ocupa del proceso de formación y transformación de las preferencias (objeto de estudio que le atañe, más bien, a la psicología u otras ciencias sociales), y segundo, porque provee una base sólida para la generación de predicciones sobre respuestas a modificaciones en las variables, y previene al analista de caer en la tentación de explicar toda contradicción aparente apelando a un cambio repentino en las preferencias de los agentes.

Pero, ¿por qué encuentra Becker el enfoque económico particularmente relevante para analizar el comportamiento humano? Según su perspectiva: “... *the economic approach is uniquely powerful because it can integrate a wide range of human behavior.*” (Becker, 1976, pg. 5). Y puede hacerlo, precisamente, porque su análisis no se limita a los bienes materiales ni al ámbito comercial (market sector). Los tres principios básicos del enfoque económico le posibilitan analizar cualquier comportamiento humano en términos de precios, teniendo en cuenta que los precios “[...] *measure the opportunity cost of using scarce resources.*” (Becker, 1976, pg. 6). El supuesto del comportamiento maximizador implica que los agentes optimizan su utilidad teniendo en cuenta el precio, es decir, el costo de oportunidad de usar recursos escasos. Al principio de existencia de equilibrios de mercado subyace la idea de que los precios son instrumentos de mercado que posibilitan la coordinación de las acciones individuales de los agentes. Finalmente, el tercer y último supuesto, el de las preferencias estables, implica que un cambio en el

precio – es decir, en el costo de oportunidad de usar recursos escasos – sea del sector del mercado (market sector) o por fuera del sector del mercado (nonmarket sector) va a verse seguido de la misma respuesta por parte de los agentes:

“Prices and other market instruments allocate the scarce resources within a society and thereby constrain the desires of participants and coordinate their actions... Prices, be they the money prices of the market sector or the “shadow” imputed prices of the nonmarket sector, measure the cost of opportunity of using scarce resources, and the economic approach predicts the same kind of response to shadow prices as to market prices.” (Becker, 1976, pg. 6).

El análisis de los precios es la principal herramienta del enfoque económico en la comprensión del comportamiento humano. Esto es posible gracias a que los precios son considerados como una medida del costo de oportunidad de utilizar recursos escasos; de allí que no solo sean aplicables al ámbito comercial (market sector) como precios monetarios (monetary prices), sino también al no comercial (nonmarket sector) como precios-sombra. La consecuencia de ello es que la economía podrá analizar todo comportamiento humano – idea ya presente en Robbins –, pero con la diferencia de que lo hará desde un enfoque particular y definido que tiene a la base el análisis de los precios.

La expansión del dominio económico

La definición de la economía de Robbins tuvo que recorrer un largo camino antes de ser aceptada por los economistas (Medema, 2009). Para la década de 1960, esta había sido establecida en los textos guía, pero todavía no era discutida en las revistas especializadas de economía ni utilizada en estudios empíricos. Sin embargo, en la década de 1960 y 1970 algo cambió:

“What changed in the 1960s and 1970s was a progressive expansion of the boundaries of the field - an expansion that was at once consistent with Robbins’ definition and yet reflected a view of the discipline that was likely far beyond anything Robbins might have imagined in 1932.” (Medema, 2009, pg. 813).

La muralla de la ciudad que había trazado Robbins en 1932 parecía establecer claramente los límites de la economía. No obstante, dada la generalidad de la definición de su objeto de estudio, los límites que parecían nítidamente trazados contenían, en realidad, el germen de su expansión. La definición de Robbins parecía delimitar el ámbito de la economía al comportamiento humano bajo situaciones de “recursos escasos que debían ser asignados a fines alternativos”. A pesar de esta delimitación aparentemente estrecha, Robbins consideraba al tiempo como el recurso escaso por excelencia. De allí que toda actividad humana, enmarcada en un horizonte temporal finito, fuese susceptible de ser analizada en términos económicos.⁵ Por ello, partiendo de esta concepción del uso del tiempo y de la definición de su objeto de estudio, la economía encontraba ya en sus inicios la posibilidad de una futura expansión. Este proceso se consolidó en la década de los 60 y 70 al pasar del medio universitario – de los textos guía y la academia– al campo de aplicación de la economía.

Así las cosas, ya en 1968, Harry Johnson, profesor de la Universidad de Chicago, reconocía que tanto la “escasez” como la “racionalidad” eran los dos conceptos fundamentales que subyacían a todo análisis económico:

“[...] economics had become more useful because of the new work being done within this framework in areas including human capital theory, the economic analysis of time, the economics of information, and the economic theory of democratic political processes.” (Medema, 2009, pg. 813).

Johnson se refería a los trabajos realizados en la década de 1960 por Gary Becker, Theodore Schultz y George Stigler – todos vinculados como profesores a la Universidad de Chicago. Los tres aceptaron la definición de Robbins,⁶ pero fueron más allá: hicieron uso de ella para comprender diversos fenómenos sociales.

⁵ Stigler dice al respecto: *“When one reflects on the Robbins definition, does it not make economics the study of all purposive human behavior? If a person seeks to attain a given end-it can be as important as a livelihood or as fugitive as an interlude of quiet from noisy children does not one seek to achieve the desired end by efficient action, by action calculated to achieve the end easily.”* (Stigler, 1984, p. 302)

⁶ Ver, por ejemplo: (Stigler, 1984) y (Becker, 1971)

“While several scholars contributed to these early forays into areas previously considered non-economics, the process was led by Gary Becker, who in the late 1950s and 1960s had begun to advance the case that economic theory could be used to understand phenomena such as discrimination, irrational behaviour, human capital, and issues in crime and punishment.” (Medema, 2009, pg. 814).

Gary Becker lideró el proceso de expansión de la economía. Aplicando su enfoque económico, y muchas veces en trabajo conjunto con Schultz y Stigler, Becker analizó diferentes fenómenos sociales, desde la discriminación de las minorías, el crimen y el castigo, la fertilidad, el matrimonio, hasta la formación, disolución y estructura de las familias (Becker, 1992). Como se dilucidó anteriormente, Becker partía del supuesto fundamental de la maximización individual de la utilidad sujeta a restricciones presupuestarias, tanto de ingresos monetarios, pero sobre todo de tiempo: *“Different constraints are decisive for different situations, but the most fundamental constraint is limited time”* (Becker, 1992, pg. 38). De esta manera, Becker logró no solo incorporar diversos fenómenos sociales al ámbito económico, sino reformular y actualizar el análisis de una cuestión que atañe a la economía desde sus inicios: la productividad de los trabajadores, pero ahora desde la perspectiva del capital humano.

Imperialismo económico

El capital humano hace referencia a un conjunto de habilidades, conocimientos y aptitudes del trabajador que aumentan su productividad (Schultz, 1961). Este puede ser innato o adquirido. Mientras que el primero es producto de la herencia genética de las generaciones pasadas, el segundo es el resultado de las decisiones de los individuos que invierten en sí mismos. Mucho de lo que se concibe normalmente como consumo es capital humano: gastos en educación y salud, capacitación, migración, etc. (Becker, 1993a). A pesar de ser capital, este difiere del capital físico y financiero porque no puede ser separado del trabajador:

“[...] these produce human, not physical or financial, capital because you cannot separate a

person from his or her knowledge, skills, health, or values the way it is possible to move financial and physical assets while the owner stays put.” (Becker, 1993a, pg. 16).

El capital humano se encuentra encarnado (embodied) en el trabajador y es inseparable de su corporalidad, a diferencia del capital físico o financiero. El capital humano es “humano” porque no tiene la misma materialidad de las máquinas o de los portafolios financieros. Las decisiones que toma el individuo sobre *su* capital le competen personalmente y afectan directamente su cuerpo, mente y su forma de vida; son, en última instancia, decisiones sobre sí mismo. Siguiendo el enfoque económico propuesto por Becker, estas decisiones pueden ser analizadas teniendo en cuenta los costos de oportunidad que el individuo enfrenta al invertir en sí mismo y el flujo de ingresos o beneficios que esta inversión va a representarle en un futuro. De esta forma, el individuo decidirá invertir en capital humano de acuerdo a un análisis racional, es decir, a partir de la maximización de su utilidad o bienestar sujeto a restricciones de tipo monetarias, temporales, etc.:

“Human capital analysis starts with the assumption that individuals decide on their education, training, medical care, and other additions to knowledge and health by weighing the benefits and costs. Benefits include cultural and other non-monetary gains along with improvement in earnings and occupations, while costs usually depend mainly on the foregone value of the time spent on these investments.” (Becker, 1992, pg. 43).

El análisis del capital humano va a ser determinante en el proceso de expansión del campo de estudio de la economía. Este va a ser una bisagra que va a conectar el nuevo objeto de estudio de la economía (el comportamiento humano) y el análisis empírico de una multiplicidad de fenómenos sociales que anteriormente no eran susceptibles de ser estudiados desde una perspectiva económica:

“[...] the analysis of investments in human capital helps in understanding a large varied class of behavior not only in the Western world, but also in developing countries and countries with very different cultures.” (Becker, 1993a, pg. 17).

El ejemplo⁷ de la natalidad pondrá de manifiesto los alcances de la economía a través del análisis del capital humano: el comportamiento de los padres respecto al número de hijos que desean tener puede ser analizado en términos de inversión en capital humano. Los padres deciden, basados en un análisis de costos y beneficios, la cantidad y calidad de hijos que desean tener (Becker, 1993b, pg. 135). Un mayor número de hijos significa, al mismo tiempo, un mayor costo de oportunidad – una mayor cantidad de horas dedicadas a su crianza –, pero también una cantidad menor de horas *per cápita* dedicadas a cada hijo. Teniendo en cuenta estos costos y sus posibles efectos, como también la utilidad en términos monetarios o de bienestar que otorgan los hijos a sus padres en un futuro, estos últimos deciden la cantidad y calidad de hijos que quieren tener. En esta decisión, la inversión en capital humano es determinante. Los padres deben pasar tiempo con sus hijos si quieren tener hijos de calidad, o en otras palabras, si desean hijos con un elevado nivel de capital humano (habilidades, capacidades, aptitudes). Ello implica que un mayor número de hijos reduce la cantidad de horas *per cápita* que pasan los padres estimulando a cada hijo, lo que va a repercutir en el proceso de producción de capital humano y de acumulación que recibe el menor. De esta forma, la tasa de natalidad de una sociedad puede ser explicada a partir del comportamiento económico de las familias que deciden cuántos hijos tener a partir del capital humano que desean transmitir a las generaciones siguientes (Becker, 1993a, pg. 23).⁸

Este ejemplo, juntos con muchos otros, son evidencia del proceso de expansión del campo de estudio de la economía a partir de los años 60 y 70. Este proceso inició con la definición de Robbins en 1932 y se consolidó con su aplicación práctica a diversos fenómenos sociales. Esto último fue posible gracias a la axiomatización de la economía que “*permitió el desarrollo y la aplicación de herramientas técnicas que llevaron a poner en lenguaje matemático el conocimiento y las teorías existentes*” (Hurtado & Jaramillo, 2009, pg. 257). La axiomatización de la economía se asentó sobre la llamada *Revolución formalista*

⁷ Para más análisis de fenómenos sociales a partir del capital humano, ver: (Becker, 1990) y (Becker, 1993a).

⁸ En esta misma dirección se han realizado análisis más recientes sobre la familia a partir del capital humano. Véase por ejemplo: (Keith, 1992) y (Dawson, 2012)

de los años 50 que introdujo herramientas y rigurosidad matemática al análisis económico y que se basaba en una *“preferencia absoluta de la forma sobre el fondo.”* (Hurtado & Jaramillo, 2009, pg. 257). Así las cosas, la economía tenía ya para la década de 1960 las herramientas matemáticas para formalizar y analizar empíricamente fenómenos sociales de diversa índole. En este contexto emerge el capital humano de Becker y Schultz. Haciendo uso tanto de la definición de Robbins como de las herramientas matemáticas del formalismo económico, Becker inició el proceso de expansión de la economía al estudiar diversos fenómenos sociales, muchos de ellos desde la perspectiva del capital humano.

Este proceso de expansión del campo de estudio de la economía era reconocido ya en 1969 por Kenneth Boulding, presidente de la *American Economic Association*, como un intento de *imperialismo económico*. Es decir, como un intento: *“[...] on the part of economics to take over all the other social sciences.”* (Boulding, 1969, pg. 8). Esta relación de supremacía de la economía respecto a las otras ciencias sociales se hace patente en *The Economic Approach to Human Behavior* (1976) de Gary Becker. En un primer momento, Becker se aleja de una visión economicista que reduce todo comportamiento humano a variables económicas:

“Even those believing that the economic approach is applicable to all human behavior recognize that many noneconomic variables also significantly affect human behavior. Obviously, the laws of mathematics, chemistry, physics, and biology have a tremendous influence on behavior through their influence on preference and production possibilities.” (Becker, 1976, pg. 13).

El comportamiento humano responde también a variables no económicas. Los procesos biológicos, químicos, físicos, etc., delimitan tanto las preferencias de los individuos como las posibilidades de producción. A parte de estas variables no económicas necesarias para comprender el comportamiento humano: *“[...] so too are the contributions of sociologists, psychologist's, sociobiologists, historians, anthropologists, political scientists, lawyers, and other.”* (Becker, 1976, pg. 14). De esta forma, Becker reconoce la necesidad

de un enfoque multidisciplinar para comprender la complejidad del comportamiento humano. Y parece, inmediatamente, contradecir a Boulding al decir:

“Although I am arguing that the economic approach provides a useful framework for understanding all human behavior, I am not trying to downgrade the contributions of other social scientists, nor even to suggest that the economists are more important.” (Becker, 1976, pg. 14).

En efecto, Becker no busca situar a la economía por encima de las demás ciencias sociales. Su permanente colaboración con sociólogos, politólogos, antropólogos y psicólogos son evidencia de un trabajo horizontal, más que vertical. El propósito de Becker, más bien, es compartir el marco teórico (framework) de la economía, su enfoque (approach), con las demás ciencias sociales. Estas mantienen su independencia y valor propio (Becker, 1976). Y lo hacen, según Becker, porque desde su perspectiva singular aportan elementos para una mejor comprensión del comportamiento humano:

“For example, the preferences that are given and stable in the economic approach, and that determine the predictions from this approach, are analyzed by the sociologists, psychologists, and probably most successfully by the sociobiologists. How preferences have become what they are, and their perhaps slow evolution over time, are obviously relevant in predicting and understanding behavior.” (Becker, 1976, pg. 14).

Esta comprensión del comportamiento humano se lleva a cabo desde el marco teórico de la economía (framework), desde el enfoque económico. Las demás ciencias sociales son importantes en la medida en que permiten comprender la formación y transformación de las preferencias individuales, aquello de lo que la economía no se ocupa, pero que es importante para su análisis. De ahí que Becker diga: *“[...] although a comprehensive framework is provided by the economic approach, many of the important concepts and techniques are provided and will continue to be provided by other disciplines.”* (Becker, 1976, pg. 14).

Por ello lo que dice Becker no contradice la idea detrás del *imperialismo económico* del que habla Boulding. El imperialismo no implica la erradicación, sino la extensión del dominio de un país sobre otro u otros por medio de la fuerza militar, política o económica. De ahí que la etiqueta de Boulding sea acertada y exprese sucintamente el pensamiento de Becker. La economía no busca erradicar o eliminar las demás ciencias sociales, sino extender su dominio sobre ellas.⁹ Y esto lo logra a partir del enfoque económico que reúne, al mismo tiempo, la idea de que el objeto de estudio de la economía es el comportamiento humano y la fuerza de la formalización matemática.

Trabajo y capital humano

Hasta la década de 1950 los economistas asumían que la fuerza de trabajo (labor power) estaba dada y no era aumentable (Becker, 1992). Y por ello: “*The sophisticated analyses of investments in education and other training by Adam Smith, Alfred Marshall, and Milton Friedman were not integrated into discussions of productivity.*” (Becker, 1992, pg. 43). Si bien la Economía Política Clásica había considerado la educación y el entrenamiento, su análisis no había sido integrado al ámbito de la productividad, pues este quedaba reducido a la división del trabajo y al aumento tecnológico del capital físico. Esto tenía a la base la separación entre la lógica propia del capital y del trabajo. Mientras que el primero involucraba un proceso de inversión, acumulación y ganancias, el segundo se concebía como el despliegue de una actividad poco calificada que recibía como remuneración un salario por concepto del tiempo empleado en el proceso productivo. Esta limitación, según Schultz (1961), proviene de la visión pobre y restringida del trabajo heredada de la tradición económica. Dicha perspectiva constituyó un impedimento a la hora de avanzar hacia la comprensión de la productividad del trabajo

⁹ Uskali Mäki define el imperialismo económico de la siguiente manera: “*Economics imperialism is a form of economics expansionism where the new types of explanandum phenomena are located in territories that are occupied by disciplines other than economics.*” (Mäki, 2009) (p. 360). Como se puede ver, esto se encuentra en concordancia con el propósito de Becker: expandir el campo de estudio de la economía hacia la comprensión de comportamientos humanos explicados tradicionalmente por otras disciplinas.

en términos de capital humano:

“The failure to treat human resources explicitly as a form of capital, as a produced means of production, as the product of investment, has fostered the retention of the classical notion of labor as a capacity to do manual work requiring little knowledge and skill, a capacity with which, according to this notion, laborers are endowed about equally.”(Schultz, 1961, pg. 3)

En la concepción de la Economía Política Clásica, el trabajo es considerado como una actividad que requiere pocas habilidades y conocimientos. Quizá quien mejor retrató esta concepción fue Karl Marx. En *El Manifiesto Comunista*, Marx hace patente el carácter monótono al que se enfrenta el trabajador en la fábrica:

“El creciente empleo de las máquinas y la división del trabajo quitan al trabajo del proletario todo carácter propio y le hacen perder con ello todo lo atractivo para el obrero. Este se convierte en un simple apéndice de la máquina, y solo se le exigen las operaciones más sencillas, más monótonas y de más fácil aprendizaje.”(Marx, 1984, pg. 34)

Desde la perspectiva de Marx, el modo de producción capitalista obliga al trabajador a llevar a cabo un trabajo sencillo, monótono, que no requiere gran habilidad o conocimiento. Por esta razón, en *El Capital*, Marx considerará que los distintos trabajos si bien difieren cualitativamente, son, en definitiva, gasto de fuerza de trabajo humana:

“ [el trabajo humano] es gasto de fuerza de trabajo simple que, término medio, todo hombre común, sin necesidad de un desarrollo especial, posee en su organismo corporal.” (Marx, 2013, pg. 54).

Todo trabajo es en última instancia trabajo humano indiferenciado: “[...] *gasto productivo de cerebro, músculo, nervio, mano, etc., humanos*” (Marx, 2013, pg. 54). Esta abstracción del trabajo pone de manifiesto la concepción clásica de acuerdo a la cual todos los trabajadores están dotados con la misma capacidad productiva. La educación y la capacitación son cada vez menos necesarias. Por el contrario, el proceso de

industrialización de la economía sustrae del trabajo todo lo que pueda resultar atractivo para el trabajador y lo reduce cada vez más a una actividad repetitiva, sencilla, que no requiere conocimientos o habilidades que se adquieran por fuera del ejercicio productivo. No obstante, se podría objetar, Marx considera también el caso en el que hay trabajos más complejos. Al respecto dice:

“Se considera que el trabajo más complejo es igual sólo a trabajo simple potenciado o más bien multiplicado, de suerte que una pequeña cantidad de trabajo complejo equivale a una cantidad mayor de trabajo simple.” (Marx, 2013, pg. 55).

A pesar de tener en cuenta que existen trabajos que exigen mayor complejidad, estos son concebidos como “trabajos simples potenciados” o “multiplicados” lo cual pierde de vista, dirían Becker y Schultz, el carácter cualitativo de los mismos. Así, esta concepción limitada del trabajo – herencia de la tradición y compartida por los economistas de la década de 1950 – no permitía avanzar hacia la comprensión del trabajo humano como capital, es decir, como producto de una inversión deliberada del individuo que aumenta los conocimientos y habilidades del trabajador (Shultz, 1961).

Ahora bien, ¿por qué el análisis del capital humano logró ser aceptado por la mayoría de economistas si dicha comprensión limitada del trabajo se encontraba tan fuertemente arraigada? En un artículo titulado *The Origins of Technology-Skill Complementary*, Claudia Goldin y Lawrence Katz (Goldin & Katz, 1998) le otorgan una base histórica a dicha transformación. Según Goldin y Katz, la tecnología y los conocimientos o habilidades (skills) eran sustitutos durante la Revolución Industrial:

“Many of the major technological advances of the nineteenth century [...] substituted physical capital, raw materials, and unskilled labor, as a group, for highly skilled artisans. Rather than being the relative complement to skill, physical capital was, for some time, a relative complement of raw materials and, together with unskilled labor, substituted for highly skilled individuals.” (Goldin & Katz, 1998, pg. 694).

Los avances tecnológicos del siglo XIX remplazaron el trabajo de los artesanos que

requería altos niveles de conocimiento y habilidades (skilled labor) por trabajo que no lo requería (unskilled labor). La conceptualización de Marx del trabajo como una actividad sencilla, monótona y de fácil aprendizaje responde a esta realidad histórica. La introducción de capital físico¹⁰ en el proceso productivo hacía de este un sustituto del trabajo con altos niveles de conocimientos y habilidades. Sin embargo, a comienzos del siglo XX, con la introducción de la electricidad durante la Segunda Revolución Industrial, esta complementariedad sufrió una gran transformación:

“[...] technology-skill complementarity emerged in manufacturing early in the twentieth century as particular technologies, known as batch and continuous-process methods of production, spread. The switch to electricity from steam and water-power energy sources was reinforcing because it reduced the demand for unskilled manual workers in many hauling, conveying, and assembly tasks.” (Goldin & Katz, 1998, pg. 695).

A comienzos del siglo XX, el surgimiento de nuevas tecnologías como las líneas de ensamblaje hicieron que el capital físico se convirtiera en complemento de trabajos altamente calificados (skilled labor). Mientras que la demanda por trabajos que requerían pocos conocimientos y habilidades disminuía gradualmente, la introducción de innovaciones de capital físico incrementaba la demanda por trabajos altamente calificados (Goldin & Katz, 1998). De ahí que para la década de 1960 este proceso ya se hubiese consolidado plenamente. El trabajo altamente calificado jugaba un papel fundamental en el proceso productivo; no solamente como complemento del capital, sino también como factor determinante en el proceso de innovación (Ljungberg & Smits, 2005).

Así pues, al introducir el concepto de “capital humano”, Becker y Schultz lograron solventar una insuficiencia teórica en lo que respecta a la comprensión del trabajo que no daba cuenta de la realidad histórica de mediados del siglo XX. Por esta razón, el análisis del capital humano fue recibido gratamente por los economistas. Este permitía comprender el papel que desempeñaba el trabajo altamente calificado en el proceso

¹⁰ Goldin y Katz utilizan indiscriminadamente “technology” y “capital” como sinónimos.

productivo, a la vez que daba luces sobre los efectos de la inversión en capacitación, educación y salud sobre la productividad del trabajador.

La libertad humana

El término “capital humano” es aceptado e implementado por la mayoría de economistas y científicos sociales en la actualidad. Al hablar de crecimiento económico, cambios demográficos, salud, educación, cuestiones migratorias, fertilidad, natalidad, etc., el análisis del capital humano juega un papel fundamental. Una gran cantidad de programas internacionales tales como el *Wittgenstein Centre*, el *World Economic Forum* y el *United Nations Development Programme* publican anualmente informes sobre la importancia del capital humano en el desarrollo social y económico de los países. Sin embargo, la actitud de los economistas y de otros científicos sociales no siempre fue amable frente a la implementación del “capital humano”. Gary Becker reconoce en 1992, en su discurso de recibimiento del Premio Nobel de Economía, las dificultades a las que se enfrentó al hacer uso del concepto “capital humano”:

“Human capital is so uncontroversial nowadays that it may be difficult to appreciate the hostility in the 1950s and 1960s toward the approach that went with the term. The very concept of human capital was alleged to be demeaning because it treated people as machines.” (Becker, 1992, pg. 43).

A finales de los años 50 y principios de los 60, Becker y Schultz se enfrentaron a diversas críticas por hacer uso del término “capital humano” y por el análisis subyacente que parecía comprometer la libertad de los seres humanos al tratarlos como esclavos o máquinas:

“In the early days, many people were criticizing this term and the underlying analysis because they believed it treated people like slaves or machines. My, how the world has changed! The name and analysis are now readily accepted by most people not only in all the social sciences, but even in the media.” (Becker, 1993a, pg. 16).

Después de las innumerables luchas políticas y sociales para eliminar la esclavitud, hablar de “capital humano” parecía un inmenso retroceso. Implicaba, a los ojos de sus críticos, cosificar nuevamente al ser humano, tratarlo como algo susceptible de ser apropiado, comprado y vendido como medio de producción, a la manera de los esclavos. Así, tratar a los seres humanos de esta forma iba en contravía de los valores liberales de la economía. De ahí que Schultz reconozca, al igual que Becker, por qué hablar de “capital humano” fue controversial en sus inicios:

“[...] to treat human beings as wealth that can be augmented by investment runs counter to deeply held values. It seems to reduce man once again to a mere material component, to something akin to property. And for man to look upon himself as a capital good, even if it did not impair his freedom, may seem to debase him. No less a person that J. S. Mill at one time insisted that the people of a country should not be looked upon as wealth because wealth existed only for the sake of people.” (Schultz, 1961, pg. 2).

El “capital humano” parece ir en contra de los valores liberales. Estos se encuentran fielmente encarnados en la concepción de la libertad del economista y filósofo John Stuart Mill. En su libro *Sobre la Libertad*, Mill postula tres dimensiones necesarias de la libertad humana para su plena realización. La primera de ellas comprende *“[...] el dominio interno de la conciencia; exigiendo la libertad de pensar y sentir”* (Mill, 2001, pg. 71). La segunda *“exige libertad en nuestros gustos y en la determinación de nuestros propios fines; libertad para trazar el plan de nuestra vida según nuestro propio carácter para obrar como queramos...”* (Mill, 2001, pg. 71). Y por último, la tercera debe tener en cuenta que la libertad, en el marco de una asociación entre individuos, debe permitir que los individuos puedan *“reunirse para todos los fines que no sean perjudicar a los demás.”* (Mill, 2001, pg. 72). De esta forma, las tres dimensiones de la libertad comprenden la libertad de expresión y pensamiento, la libertad de autodeterminación del plan de vida de acuerdo a los propios gustos y, por último, la libertad de asociación, en tanto no se violente o perjudique a los demás individuos.

El capital humano de Becker y Schultz no va en contra de los valores liberales y de su concepción de la libertad. En primer lugar, el análisis de la inversión en capital humano tiene a la base la idea de que esta es producto de una decisión deliberada del individuo. El individuo decide libremente, a partir de un cálculo de costos y beneficios, el nivel de capital humano que desea para sí mismo o el que le va a legar a la siguiente generación. En segundo lugar, tal y como afirma Schultz: *“By investing in themselves, people can enlarge the rate of choice available to them. It is one way free men can enhance their welfare.”* (Schultz, 1961, pg. 2). La inversión en capital humano es una manera de ampliar las posibilidades para trazar libremente aquello que Mill llamaba “el plan de nuestra vida”. De ahí que Schultz asevere que: *“[...] there is nothing in the concept of human wealth [or capital] contrary to his idea [Mill’s] that it exists only for the sake of the people.”* (Schultz, 1961, pg. 2). El capital humano, visto desde esta perspectiva, no reduce al ser humano a un bien material ni compromete su libertad y autodeterminación. Por el contrario, hace énfasis en la decisión libre que toman los individuos de invertir en sí mismos. Y aún más, esta inversión les permite aumentar las posibilidades de procurarse la vida que libremente han decidido vivir. De ahí que el término “capital humano” haya sido recibido con recelo en sus comienzos, pero, años después, fuese aceptado por todas las ciencias sociales e incluso empleado por los medios de comunicación (Becker, 1993a).

Amartya Sen, filósofo y economista contemporáneo, retoma la idea de capital humano y la enmarca dentro de su teoría acerca de las capacidades¹¹ humanas. Según Sen, el análisis del capital humano se ha limitado a estudiar el aumento de la productividad de los trabajadores como consecuencia de inversiones en educación, salud, entrenamiento, cuidado médico, pero no ha explorado a fondo la manera en la que estas inversiones aumentan la libertad de los seres humanos:

“The significant transformation that has occurred in recent years in giving greater recognition to the role of “human capital” is helpful for understanding the relevance of the capability perspective. If a person can become more productive in making commodities through better

¹¹ El término utilizado por Sen en inglés es *capabilities*.

education, better health, and so on, it is not unnatural to expect that she can also directly achieve more - and have the freedom to achieve more - in leading her life.” (Sen, 1997, pg. 1959)

El aumento en la inversión en capital humano no solamente aumenta la productividad de los trabajadores y con ello el desarrollo económico, sino que incrementa la libertad de las personas. Por ello, la inversión en capital humano, junto con el desarrollo económico que se sigue de ella, debe ser pensado como un medio para aumentar las posibilidades del ser humano de procurarse libremente la vida que tenga razones para valorar:

“The acknowledgement of the role of human qualities in promoting and sustaining economic growth - momentous as it is - tells us nothing about why economic growth is sought in the first place. If, instead, the focus is, ultimately, on the expansion of human freedom to live the kind of lives that people have reason to value, then the role of economic growth in expanding these opportunities has to be integrated into that more foundational understanding of the process of development as the expansion of human capability to lead freer and more worthwhile lives.”
(Sen, 1997, pg. 1960).

La inversión en capital humano, el crecimiento y desarrollo económico, han de ser pensados, dice Sen, no como un fin en sí mismo, sino como un medio para aumentar la libertad humana, aquello que Mill llamaba la *“libertad para trazar el plan de nuestra vida según nuestro propio carácter”*. El papel de las habilidades, aptitudes y conocimiento humanos en el crecimiento económico debe ser estudiado en el marco de una comprensión del desarrollo pensado como libertad. La libertad humana no sólo es un fin deseado por sí mismo, sino que también es un medio para aumentar el crecimiento económico. Por ello, Sen considera que la expansión de la libertad es, al mismo tiempo, el fin primordial y el medio principal del desarrollo (Sen, 2013, pg. 55). De esta forma, la libertad humana cumple un papel constitutivo y un papel instrumental en el desarrollo económico:

“El papel constitutivo de la libertad está relacionado con la importancia de las libertades

fundamentales para el enriquecimiento de la vida humana. Entre las libertades fundamentales se encuentran algunas capacidades elementales como, por ejemplo, poder evitar privaciones como la inanición, la desnutrición, la morbilidad evitable y la mortalidad prematura, o gozar de las libertades relacionadas con la capacidad de leer, escribir y calcular, la participación política y la libertad de expresión, etc.” (Sen, 2013, pg. 55).

El análisis del capital humano, si bien se concentra en un aspecto sumamente importante – aquel relacionado con la capacidad productiva de los trabajadores – debe ser complementado: *“The use of the concept of ‘human capital’, which concentrates only on one part of the picture (an important part, related to broadening the account of ‘resources’), is certainly an enriching move, but it needs supplementation.”* (Sen, 1997, pg. 1960) El complemento del capital humano ha de ser encontrado en una visión más amplia del ser humano: una que lo contemple no solo como medio de producción, sino como un fin en sí mismo (Sen, 1997). El aumento de la productividad ha de ser un medio para aumentar la libertad del ser humano para llevar *“el tipo de vida que tiene razones para valorar.”* (Sen, 1997, pg. 27).

A pesar de la toma de distancia de Sen respecto al análisis tradicional del capital humano, no resulta del todo cierto que este último estuviera centrado únicamente en la productividad de los trabajadores y en el desarrollo económico. Ya en 1961 Schultz reconocía que el análisis del capital humano tenía a la base la expansión de la libertad del ser humano: *“By investing in themselves, people can enlarge the rate of choice available to them. It is one way free men can enhance their welfare.”* (Schultz, 1961, pg. 2). El análisis de la inversión en capital humano consideraba, desde sus inicios, la manera en que este le proporcionaba a los individuos la posibilidad de incrementar sus elecciones, es decir, su libertad, junto con un mayor nivel de bienestar. Por ello, Gary Becker asevera en *Human Capital and Poverty Alleviation* (1995) que el principal objetivo la economía es la disminución de la pobreza y que él ha trabajado a favor de ello desde la perspectiva del capital humano:

“Since I believe that the main purpose of economics is to understand and to help alleviate poverty, it may seem redundant for me to place the word poverty in the title of this talk. I have done so because there is such an intimate and transparent relation between investments in human capital and the alleviation of poverty.” (Becker, 1995, pg. 1)

Desde el punto de vista de Becker, las inversiones en capital humano, es decir, en salud, educación, capacitación, atención médica, etc., no solamente reducen la pobreza y la desigualdad al aumentar los ingresos de las personas, sino que les permite tomar decisiones más informadas respecto a otros ámbitos de su vida:

“Education of the poor helps improve their food intake not only by raising their incomes and spending on food, but also by inducing them to make better, i.e., healthier, choices [...] A recent study at Chicago shows that education increases the use of condoms among single males in the urban United States, presumably in large measure to help protect against HIV infections.” (Becker, 1995, pg. 7).

Visto de esta manera, la motivación de Becker no se encuentra demasiado lejos de la propuesta de Sen. Las inversiones en educación, por ejemplo, le posibilitan al ser humano hacer elecciones informadas sobre cuestiones que afectan directamente su calidad de vida y comprometen su libertad. Si bien Becker centró sus esfuerzos en mostrar los efectos de la inversión en capital humano sobre los ingresos de los trabajadores, tanto él como Sen conciben el capital humano no solamente desde su perspectiva productiva, sino como un medio para que el ser humano aumente sus posibilidades de elegir con el fin de procurarse el modo de vida que desee vivir. Así pues, Becker y Schultz por un lado, y Sen por el otro, enmarcan su comprensión del capital humano dentro de la concepción liberal de la libertad humana, de la cual J. S. Mill resulta ser el máximo exponente.

Por estas razones, una vez comprendido que el análisis del capital humano no iba en contravía de la libertad humana, los economistas y los científicos sociales en general no

vieron más con malos ojos el hecho de hablar de capital al referirse al ser humano. Por el contrario, muchos de ellos vieron en ello una oportunidad para fortalecer y ampliar la libertad humana. La ruptura de la distinción tajante entre la lógica propia del capital y del trabajo fue recibida no solamente como una manera de comprender la complejidad de la actividad laboral, sino como una forma de reconocer que los múltiples factores que inciden en la productividad del trabajador también pueden procurarle una mejor calidad de vida.

Consideraciones finales

Para ser aceptado e implementado, el análisis del capital humano tuvo que enfrentarse a tres concepciones heredadas de la tradición económica en lo concerniente al objeto de estudio de la economía, el análisis del trabajo y la libertad humana. En primer lugar, el capital humano no solo resulta de la definición de Robbins, sino que su formulación era inconcebible bajo la antigua definición materialista de la economía. Esta concebía que el objeto de estudio de la economía eran las causas materiales de la riqueza. ¿Cómo se habría analizado el capital humano, que no es material al modo del capital físico o de los bienes de los que se ocupaba la tradición económica? Bajo estas condiciones no era posible concebir la “inmaterialidad” del capital humano. Y aún más, lo fundamental en su análisis es la decisión de los individuos de invertir deliberadamente en sí mismos; a la base de este se encuentra la idea de poder comprender el comportamiento humano. Es por ello que el capital humano emerge sobre dicha comprensión de la economía. El capital humano es consistente con esta visión, pero al mismo tiempo va mucho más allá de lo imaginado por Robbins en 1932 (Medema, 2009).

Asimismo, tanto la definición de Robbins como el formalismo matemático de los años 50 sentaron las bases para que economistas como Becker expandieran el campo de estudio de la economía. En particular, Becker abordó diversos fenómenos sociales – la familia, el matrimonio, el crimen y el castigo, la educación, la salud, la discriminación – a partir de su enfoque económico y haciendo uso del análisis del capital humano. Esta

extensión del dominio de la economía tiene como consecuencia el sometimiento de las demás ciencias sociales al enfoque económico, es decir, el *imperialismo económico*.

En segundo lugar, el trabajo deja de ser concebido como una actividad que requiere pocos conocimientos o habilidades, para comprenderse como el efecto de un conjunto de habilidades, conocimientos, aptitudes que son esenciales a la hora de aumentar la productividad del trabajador. La producción y acumulación de capital humano injieren, de esta forma, directamente sobre el trabajador y su productividad. De ahí que el trabajador tome constantemente decisiones sobre el nivel de capital humano que desea tener. Y es precisamente en ese sentido en el que debe concebirse el trabajo como capital, es decir, como el producto de una inversión deliberada por parte del individuo para aumentar sus conocimientos y habilidades. Esta comprensión del trabajo fue aceptada por los economistas porque, por una parte, responde a la realidad histórica del siglo XX caracterizada por innovaciones tecnológicas que incrementaron la demanda por trabajo calificado y, por otra parte, permite comprender la respuesta de los individuos ante esta situación por medio de inversiones en capacitación, educación y salud.

Finalmente, el análisis del capital humano se asienta sobre la comprensión liberal de la libertad del ser humano. Tanto Becker como Sen reconocen la necesidad de concebir el capital humano no solo desde un ámbito productivo, sino como un medio por el cual el ser humano aumenta su libertad de *"trazar el plan de su vida"*. Las inversiones en educación, salud, atención médica le permiten a las personas tomar decisiones más informadas, mejoran su calidad de vida y expanden las posibilidades de elegir la vida que tienen razones para valorar. De ahí que el capital humano llegase a ser adoptado por economistas y científicos sociales de otra disciplinas; una vez comprendido que el capital humano no enajenada la libertad, estos lo emplearon como una herramienta en la lucha contra la desigualdad y la pobreza.

Bibliografía

- Becker, G. (1993). *A Treatise on the Family* . London: Harvard University Press.
- Becker, G. (1971). *Economic Theory*. New York: Knopf .
- Becker, G. (1993). *Human Capital*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Becker, G. (1995). *Human Capital and Poverty Alleviation*. Human Resources Development and Operations Policy.
- Becker, G. (1990). Human Capital, Fertility, and Economic Growth . *The Journal of Political Economy* , 12-37.
- Becker, G. (1962). Irrational Behavior and Economic Theory. *The Journal of Political Economy* , 1-13.
- Becker, G. (1962). Irrational Behavior and Economic Theory. *The Journal of Political Economy*, Vol. 70, No. 1 , 1-13.
- Becker, G. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago : The University of Chicago Press .
- Becker, G. (1992). *The Economic Way of Looking at Life* . Nobel Lecture .
- Boulding, K. (1969). Economics as a Moral Science. *The American Economic Review*, Vol. 59, No. 1 , 1-12.
- Dawson, A. (2012, March). Human capital in family businesses: Focusing on the individual level. *Journal of Family Business Strategy - Volume 3, Issue 1* , 3-11.
- Foucault, M. (2010). *Nacimiento de la Biopolítica* . Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Goldin & Katz, C. &. (1998). The Oigins of Technology-Skill Complementary. *The Quarterly Journal of Economics* , 693-732.
- Hodgson, G. M. (2015). Can Humans be Capital? . In G. M. Hodgson, *Conceptualizing Capitalism: Institutions, Evolution, Future* (pp. 184-190). Chicago : The University of Chicago Press.
- Hurtado & Jaramillo, J. &. (2009). La Economía: una disciplina definida por su método. In J. H. Bonilla, *La Investigación: aproximaciones a la construcción del conocimiento científico* (pp. 235-318). Alfaomega.

Keith, B. (1992, December). Human Capital, time use, and other family behavior. *Journal of Family and Economic Issues - Volume 13, Issue 4.* , 395-405.

Ljungberg & Smits, J. &-P. (2005). *Technology and Human Capital in Historical Perspective.* Nueva York : Macmillan .

Mäki, U. (2009). Economics Imperialism: Concept and Constraints. *Philosophy of the Social Sciences - Volume 39 Number 3* , 351-380.

Marx, K. (2013). *El Capital* (Vol. I). Madrid: Siglo Veintiuno Editores.

Marx, K. (1984). *El Manifiesto Comunista.* Madrid: Sarpe.

Medema, R. B. (2009). Defining Economics: The Long Road to Acceptance of the Robbins Definition. *Economica* , 805 - 820.

Mill, J. S. (2001). *Sobre la Libertad.* Madrid: Alianza Editorial .

Mundial, G. B. (2015). *Mente, Sociedad y Conduta.* Washington D.C.: Informe sobre el desarrollo mundial .

Robbins, L. (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* . Londres: MacMillan & Co.

Sen, A. (2013). *Desarrollo y Libertad.* Bogotá: Editorial Planeta .

Sen, A. (1997). Human Capital and Human Capability . *World Development*, Vol 23, No. 12 , 1959-1961.

Shultz, T. W. (1961). Investment in Human Capital . *The American Economic Review* , 1-17.

Stigler, G. (1984, Sept.). Economics: The Imperial Science? *The Scandinavian Journal of Economics*, Vol 86, No. 3 .

Weiss, Y. (2015). Gary Becker on Human Capital . *Journal of Demographic Economics* , 27-31.