

TEORIA DO CAPITAL HUMANO: BREVE DISCUSSÃO TEÓRICA

Rosângela Saldanha Pereira¹

RESUMO

Neste texto exploramos os fundamentos teóricos da teoria do capital humano, a sua crítica aos pressupostos da teoria clássica e concluímos que a teoria do capital humano é um desdobramento singular dos postulados da teoria econômica marginalista aplicados à educação. Não objetivamos fazer um tratado sobre as teorias aqui abordadas. Estamos buscando apenas apresentar os vínculos do capital humano com a visão marginalista² e destacar o avanço proporcionado por esta abordagem para a compreensão dos fatores explicativos do crescimento econômico e dos diferenciais de rendimento.

Palavras-chave: economia da educação e teoria do capital humano.

1 - INTRODUÇÃO

Em meados do Século XVIII, Adam Smith publicou "*A Riqueza das Nações*", tornando-se o primeiro grande economista. Em um trecho de sua obra, o autor observa que o conhecimento detido por um trabalhador era como uma ferramenta que aumentava a sua produtividade e explicava o diferencial de salários.

Passagem clássica de Smith, citada em grande número de trabalhos, em meados da década de 60, se tornou a semente da teoria do capital humano³. J. Stuart Mill, em 1848, quase um século depois da

¹ Professora do Departamento de Economia da Faculdade de Administração, Economia e Ciências Contábeis (FAECC) da UFMT e Doutorado em Políticas Públicas em Educação.

² A visão econômica marginalista se caracteriza pela postura metodológica positivista, que busca apreender o funcionamento da economia mediante a análise de unidades isoladas ou agentes econômicos (indivíduos, firmas) e, a partir da agregação do comportamento destas unidades, elaborar uma teoria para toda a economia. O termo marginalista deriva da visão de que o indivíduo, dotado de "racionalidade" e "liberdade", faz as escolhas econômicas de acordo com a utilidade marginal ou desutilidade marginal dos bens disponíveis. Isto, por sua vez, decorre da concepção de que o "indivíduo", enquanto *homo-economicus*, relaciona racionalmente os seus desejos, as suas necessidades e seu orçamento com os preços dos bens, atingindo sempre, mediante esta relação, uma escolha ótima de equilíbrio. (Ver Himmelweit, S., 1979)

³ "...quando se constrói qualquer máquina dispendiosa, é de esperar que o trabalho extraordinário a ser executado por ela substitua o capital que nela se investiu, com, pelo menos, os lucros ordinários. Um homem educado à custa de muito trabalho e tempo para qualquer desses empregos que requerem extraordinária destreza e habilidade, pode ser comparado a uma dessas máquinas dispendiosas. É de esperar que o trabalho que ele aprende a executar o indenize de todas as despesas que teve com sua educação, rendendo, pelo menos, os lucros ordinários de um capital de igual valor". (Smith, 1985: 86).

obra de Smith, na sua exposição sobre a economia política clássica, retoma o pensamento de Smith de forma mais contundente¹.

Após este período e até a primeira metade do Século XX, os aspectos de investimentos na educação foram quase que completamente ignorados pelos economistas. A razão do desinteresse pela economia da educação é, normalmente, atribuída à rejeição de Marshall, expressa em *Princípios de Economia* (1982), à idéia de “capital humano”. Embora Marshall considerasse a educação “*o mais valioso capital que se investe nos seres humanos*”, ponderava que a analogia feita por Smith entre o investimento em máquinas e educação é imperfeita pelo fato de o “trabalhador vender seu trabalho, mas permanecer ele mesmo sua propriedade”, bem como pela intervenção de fatores que limitam o investimento na educação, como o poder aquisitivo das famílias.

Entretanto, alguns economistas discordam do pensamento de Marshall sobre o capital humano. Blaug (1975), por exemplo, sustenta que os analistas de Marshall deturparam o sentido de sua análise, atribuindo-lhe a idéia de que os gastos educacionais não deveriam ser considerados e avaliados como investimento. O que, de fato, Marshall rejeitou foi a idéia de incluir as habilidades adquiridas de uma população na medida de riqueza ou capital de uma economia. A despeito disso, aceitou a sugestão de Adam Smith de que um homem educado pode ser utilmente comparado com uma máquina dispendiosa, ou seja, que a educação e o treinamento podem ser encarados como um tipo de investimento em “capital humano”.

Em virtude desse reconhecimento, Marshall chegou, inclusive, a defender os subsídios estatais à educação, considerando-os como investimentos, independentemente de seu retorno econômico². No entanto, Marshall chamava a atenção para o fato de que há poucos

¹ “...para o propósito, pois, de alterar os hábitos da classe trabalhadora (...) a primeira coisa necessária é uma eficaz educação nacional das crianças da classe trabalhadora. Pode-se afirmar sem hesitação que o objetivo de toda a formação intelectual para a massa das pessoas deveria ser o cultivo do bom-senso: o torná-las aptas a formular um julgamento sadio das circunstâncias que as cercam. Tudo o que se pode acrescentar a isso, no domínio intelectual, é sobretudo decorativo”, de acordo com Stuart Mill (1978:86).

² Ele estava convencido de que “a sabedoria de despender fundos públicos e privados em educação não deve ser medida unicamente pelos seus frutos diretos. Será proveitoso, como simples investimento, dar oportunidades maiores às massas humanas do que estas podem, em geral, aproveitar. Com efeito, por esse meio, muitos que teriam morrido na obscuridade poderão receber o impulso inicial necessário para trazer à luz as suas capacidades latentes... Tudo que se gastasse durante muitos anos em tornar acessíveis às massas os meios de adquirir uma educação superior seria sobejamente compensado se engendrasses mais um Newton ou Darwin, um Shakespeare ou Beethoven” (Marshall, 1982: 7).

tanto, Marshall chamava a atenção para o fato de que há poucos problemas práticos pelos quais o economista tenha interesse mais direto, no que diz respeito aos investimentos em educação, além daqueles relacionados com os princípios da distribuição das despesas da educação entre as famílias e o Estado. A par disso, dedicou-se a realizar análise bastante criteriosa dos fatores que explicam o diferencial de investimento em educação entre as distintas classes de renda e suas implicações para os trabalhadores no mercado de trabalho.

Marshall reconhecia que os custos da educação de um indivíduo constituem um investimento na sua capacidade futura de ganhar. Portanto, como observou Adam Smith, não é por acaso que as pessoas educadas tendem a ganhar mais do que aquelas que carecem de educação. Sem a promessa de algum rendimento monetário através da educação, mais ou menos comparável aos “lucros ordinários de um capital de igual valor”, a disponibilidade de pessoas preparadas não tardaria a se esgotar.

Marshall também defendia a idéia de subsídios estatais à educação, especialmente para as camadas mais inferiores da sociedade e os considerava um meio de reduzir as desigualdades de renda. Isto porque, na prática, o investimento em educação de um indivíduo é efetivamente limitado pelos recursos de seus pais, o que determina que as desigualdades de rendas entre os indivíduos de uma geração sejam perpetuadas e mesmo agravadas entre os membros da geração seguinte.

Portanto, o mistério do abandono a que foi deixado o conceito de capital humano, especialmente após Marshall, fica sem solução na literatura econômica. O retorno deste conceito vai ocorrer na década de 60, período de efervescência econômica. Surge, assim, a Teoria do Capital Humano, estreitamente associada ao nome de Schultz (1973) e Becker (1962).

2 - TEORIA DO CAPITAL HUMANO *VERSUS* TEORIA CLÁSSICA

A teoria do capital humano surge da preocupação de alguns economistas em descobrir os custos e os rendimentos relativos às capacidades e às técnicas que se tomam como fatores responsáveis pelo

crescimento econômico. No campo da teoria econômica não existia, até meados da década de 60, nenhuma solução satisfatória desse mistério. Isso não se deve ao fato de que o crescimento econômico tenha estado ausente da agenda dos economistas. Pelo contrário, havia quantidade expressiva de pesquisas preocupadas em identificar os fatores explicativos dos inexplicados elementos residuais inerentes ao crescimento econômico, verificado após a II Guerra Mundial.

O avanço do conhecimento acerca desses fatores era comprometido pelo fato de as análises econômicas clássicas adotarem pressupostos obsoletos, como por exemplo o de que o desenvolvimento econômico de um país está condicionado à sua dotação de recursos naturais. Schultz mostra que este ponto de vista não era mais sustentável.¹

Para os teóricos do capital humano, os economistas ortodoxos não decifraram o mistério do crescimento econômico, devido ao fato de adotarem a teoria clássica como base para a construção de seus modelos e pressupostos analíticos.

As principais críticas aos modelos econômicos que buscavam desvendar o crescimento econômico a partir dos pressupostos da teoria clássica, eram as seguintes:

◆ as alterações na força de trabalho e mudanças no estoque de capital eram tratadas a partir do levantamento do número de operários, das estruturas físicas, dos equipamentos e dos inventários de mercadorias, quando de fato o que é relevante para se determinar o crescimento econômico são os acréscimos ao estoque de capital já existente, ou seja, suas variações marginais;

◆ a manutenção da classificação tripartida dos fatores de produção - terra, capital e trabalho - e a suposição de rendimentos decrescentes de trabalho e de capital aplicados à terra, independentemente dos desenvolvimentos seculares;

¹ Ele argumentou, por exemplo, que “o Japão demonstrou, além de qualquer dúvida, que uma rica provisão de recursos naturais não é um fator necessário para o desenvolvimento de uma economia moderna. Nem é necessário que seja determinado país um território amplo para que seja modernizado, como é evidente a partir do sucesso registrado por países tais como a Dinamarca e a Suíça, embora não tenham nem carvão, nem petróleo, nem mesmo terras agrícolas por natureza altamente produtivas”. (Schultz, 1973:12).

◆ a adoção do pressuposto de tecnologia constante para determinar o índice de crescimento de uma economia que está em processo de modernização;

◆ o conceito de tecnologia era restrito aos bens de capital, excluindo a terra e o homem e concentrando-se em estruturas e em equipamentos, ou seja, adotavam a idéia de mutação técnica, que é tratada como se fosse um processo exógeno.

O índice de crescimento é consequência de investimentos realizados com a finalidade explícita de alterar-se o estado das artes produtivas. Além disso, o crescimento econômico altera a procura de serviços das instituições. O desafio analítico é explicar as defasagens que ocorrem no ajustamento das instituições em reação às mudanças de procura, advindas do crescimento econômico *per se*.

Nesta perspectiva, para os teóricos do capital humano, as mudanças tecnológicas realmente contam, pois os valores das pessoas e a estrutura da sociedade estão sendo configurados pela tecnologia. É fundamental considerar a maneira como a economia se ajusta e as pessoas ganham (ou perdem) como trabalhadores e consumidores diante do avanço tecnológico.

O conceito correto de tecnologia deveria, portanto, incluir os atributos técnicos de todos os fatores e de todos os produtos, mas não na perspectiva de suas propriedades inatas, e sim na perspectiva de mutação. Assim, tecnologia seria o investimento realizado para melhorar o solo e as habilidades adquiridas do homem, alterando os seus respectivos atributos técnicos.

Outro ponto relevante se refere à crescente consciência de que o tratamento da mutação técnica como variável exógena, fora do núcleo central da teoria, é totalmente inadequado. Essa consciência adveio da percepção de que tal abordagem está, de alguma forma, “*minando e solapando a relevância da teoria do capital, da teoria dos salários, da análise insumo-produto, e deste importante instrumento de análise que é a função de produção*” (Shultz, 1973:22).

Os teóricos do capital humano propõem a incorporação das mutações técnicas no corpo da teoria econômica, ou seja, propõem a endogenização da mutação técnica, através de dois procedimentos: o

primeiro é tratar todas as técnicas, novas ou velhas, como forma de capital, transformando, assim, a tecnologia em capital, para os objetivos da análise econômica. Este procedimento permite determinar o valor econômico das entidades que contribuem para a produção, independentemente de seus atributos técnicos. Não visa especificar e identificar cada um e todos os atributos técnicos de cada entidade, tarefa que foge do escopo da teoria econômica, mas trata de especificar e considerar a heterogeneidade das distintas formas de capital, necessária para assegurar a determinação de seu valor econômico. O segundo é o de tratar a pesquisa científica e também grande parte da educação e de outras atividades que geram capacidades, como “indústrias” que produzem novas formas de capital, que, por sua vez, são mais eficientes que as velhas formas particulares de capital físico. Este procedimento implica a ampliação do conceito de indústrias de bens de capital, para incluir todas as indústrias que produzem capital, humano ou não humano.

Portanto, para desvendar os mistérios do crescimento moderno, era necessário, segundo Schultz, uma nova abordagem de investimento. Nesta nova abordagem, todos os recursos de investimentos são englobados e vinculados de acordo com o padrão econômico estabelecido pelas taxas relativas de rendimento de oportunidades alternativas de investimento.

Ademais, esta nova abordagem se acha fundamentada num conceito amplo de investimento que, ao contabilizar todos os investimentos adicionais, fornece uma explicação completa e consistente das alterações marginais no acervo de capital, das alterações marginais dos serviços produtivos advindos do capital e das alterações marginais observadas na renda e, em consequência, do crescimento.

A questão central que busca se responder é: qual o aumento marginal na produção, a partir de um investimento adicional particular? Esta abordagem não pressupõe alteração de coeficientes técnicos, mas sim pesquisa para determinar a taxa de rendimento, para se obter informações novas, novas habilidades e novos materiais. Não envolve, também, nenhum pressuposto quanto ao crescimento da população, para explicar a taxa de aumento na força de trabalho, mas sim uma pesquisa voltada para determinar a taxa de rendimento para as crianças (capital da criança) e para a aquisição de habilidades técnicas ú-

teis; nenhum pressuposto de um suprimento fixo de recursos naturais, mas uma pesquisa para identificar a taxa de rendimento para o investimento em melhorias da terra e em descobrir-se e desenvolver-se outros recursos naturais.

A variável relevante para se determinar o crescimento econômico não são os acréscimos ao estoque de capital existente, e sim os fluxos adicionais de renda, que são uma função das classes e quantidades do investimento.

Resumindo, podemos afirmar que a crítica central dos teóricos do capital humano ao pensamento econômico clássico é a de que este último negligenciou ao deixar de examinar duas classes de investimento que são de extrema importância para compreender a economia moderna: investimento no homem e na pesquisa, tanto no plano privado quando no público.

3 - CAPITAL HUMANO E EDUCAÇÃO COMO INVESTIMENTO: CONCEPÇÃO DA TEORIA DO CAPITAL HUMANO

Conforme mostrado na seção anterior, a teoria do capital humano foi construída tendo como forte pilar de sustentação o investimento, especialmente em capital humano, como fator explicativo do crescimento econômico moderno.

Os conceitos de capital humano e de educação como investimento foram, e continuam sendo, fruto de intenso debate no meio acadêmico, levando muitos economistas a se esquivarem de sua análise. Afinal, qual é o conceito e a substância do capital humano? Como pode um investimento no homem explicar o enigma do crescimento moderno? Qual o papel da educação na formação do capital humano? Enfim, estas são algumas das questões que estaremos tratando nesta seção.

3.1 - Conceito de Capital Humano

O conceito de capital, utilizado pelos teóricos do capital humano, consiste em entidades que têm a propriedade econômica de prestar serviços futuros de um valor determinado. Esse conceito não pode ser

confundido com o de capital como uma entidade fungível. Ao classificar-se o capital que presta serviços futuros, é conveniente distinguir-se duas classes de capital: a do capital humano e não humano.

Diferentemente dos clássicos que adotavam o pressuposto da homogeneidade do capital, os teóricos do capital humano entendem que nenhuma dessas duas classes de capital é homogênea; ao contrário, cada qual, na verdade, consiste de muitas formas diferentes de capital e cada qual é, por conseguinte, extremamente heterogênea. Assim, a distinção entre capital humano e não humano é real e analiticamente fundamental.¹

Uma das proposições centrais da teoria do capital humano é a de que as pessoas incrementam as suas capacitações como produtores ou como consumidores, investindo em si mesmas. Isto implica supor que nem todas as capacitações econômicas de um povo são dadas pelo nascimento, ou quando os indivíduos começam a trabalhar, ou quando completam a escolarização, mas que muitas dessas capacitações são desenvolvidas através de atividades que têm os atributos de um investimento.

Esses investimentos nas pessoas são de uma magnitude tal que alteram radicalmente os quantitativos de poupança e de formação de capital. Alteram também a estrutura de renda e salários e a quantia dos rendimentos relativa à renda advinda da propriedade.

Na perspectiva dos teóricos do capital humano, os trabalhadores se transformaram em capitalistas, não pela difusão da propriedade das ações da empresa, mas pela aquisição de conhecimentos e de capacidades que possuem valor econômico (Johnson, 1960:552-564). Esse conhecimento e essa capacidade são em grande parte o produto de

¹ O que distingue o capital humano do não humano? A característica distintiva do capital humano "é a de que é ele parte do homem. É humano porquanto se acha configurado no homem, e é capital porque é uma fonte de satisfações futuras, ou de futuros rendimentos, ou ambas as coisas. Onde os homens sejam pessoas livres, o capital humano não é um ativo negociável, no sentido de que possa ser vendido. Pode, sem dívida, ser adquirido, não como um elemento de ativo, que se adquire no mercado, mas por intermédio de um investimento no próprio indivíduo. Segue-se que nenhuma pessoa pode separar-se a si mesma do capital humano que possui. Tem de acompanhar, sempre, o seu capital humano, quer o sirva na produção ou no consumo". (Schultz, 1973: 52)

investimento e, combinados com outros investimentos humanos, são responsáveis predominantemente pela superioridade produtiva dos países tecnicamente avançados. Johnson (1960) chega a afirmar que omitir os investimentos humanos, ao se estudar o crescimento econômico, é o mesmo que explicar a ideologia soviética sem a figura de Marx.

Schultz (1962) afirma que o investimento nas pessoas é a chave para decifrar os enigmas que perduram há muito tempo acerca do crescimento econômico, da estrutura dos rendimentos relativos e da distribuição de renda pessoal.

As alterações na estrutura e distribuição da renda são uma consequência do investimento no capital humano e devem ser abordadas a partir das seguintes hipóteses:

1) nos períodos de crescimento econômico, o capital físico reprodutível - estruturas, equipamentos e bens arrolados em inventários - que é uma classe particular de capital, declina em relação à renda. Em contrapartida, o acervo de capital humano se eleva relativamente à renda. Se o coeficiente de todo capital em relação à renda permanece essencialmente constante, então o crescimento econômico inexplicado tem a sua origem primordialmente a partir da elevação do acervo do capital humano;

2) a estrutura dos salários é determinada primordialmente pelo investimento na escolarização, na saúde e no treinamento local de trabalho. Tal hipótese decorre do pressuposto que as capacitações econômicas do homem são predominantemente um meio fabricado de produção e que a maioria das diferenças de rendimento é uma consequência das diferenças nos quantitativos que foram investidos nas pessoas;

3) quanto à distribuição de renda pessoal, baseando-se nos pressupostos que o aumento no investimento em capital não humano eleva os rendimentos e que uma distribuição mais eqüitativa de investimentos no homem igualiza os rendimentos entre os agentes humanos, a hipótese proposta é a de que tais alterações no investimento no terreno do capital humano são um fator capital para reduzir a desigualdade na distribuição da renda pessoal.

A qualidade dos recursos humanos é um ponto forte de sustentação da teoria do capital humano. Para os seus seguidores, de nada adianta dispor de tecnologia e capital físico avançado e moderno. Se não há disponibilidade de pessoas preparadas e treinadas para operar tais equipamentos, o impacto sobre o crescimento será nulo ou até mesmo negativo. Esse é caso da Alemanha Ocidental e do Japão, imediatamente após a II Guerra Mundial.

Economistas, procurando estudar e explicar o crescimento da renda nacional dos Estados Unidos após 1929 e em uma data recente qualquer, defrontaram-se com inúmeros sinais que apontavam para os avanços na qualidade dos recursos humanos como uma das fontes capitais do crescimento econômico.

Simon Kuznets na década de 40, já chamava atenção para os amplos ganhos no rendimento dos trabalhadores, que ele atribuía "*aos deslocamentos de indústrias com rendimentos mais baixos para a indústria com rendimentos mais altos por operário proveitosamente ocupado*" (Kuznets, 1946: 42-49). Esses deslocamentos interindustriais na força de trabalho, segundo Kuznets, foram responsáveis por cerca de 4/10 do aumento total da renda por trabalhador. Serão estes ganhos vantagens inesperadas? Ou serão eles quase-rendas causadas pelas brechas persistentes nos ajustamentos do suprimento de trabalho? Para Schultz, é mais razoável supor que esses ganhos representem um rendimento em relação a um investimento em capacitações técnicas, em conhecimentos e em informação acerca das oportunidades de emprego.

Jacob Mincer (1962), ao estudar o treinamento nos locais de trabalho como um investimento que os empregados fazem em si mesmos, concluiu que o quantitativo investido em treinamentos desse tipo mais que dobrou entre 1939 e 1958 e que certamente tal investimento respondeu por aproximadamente 6/10 do incremento dos rendimentos do trabalho neste período.

Denison (1962), ao estudar as fontes do crescimento econômico em que a contribuição do trabalho é ajustada para as melhorias particulares na qualidade do trabalho, conclui que a educação respondeu por cerca de 1/5 do crescimento econômico dos Estados Unidos entre

1929 e 1957 e que a contribuição da educação para o crescimento excedeu a contribuição do capital físico.

Gary Becker (1962) nos dá uma visão panorâmica da feição difusa do capital humano em seu estudo, voltado para avaliar o rendimento da educação colegial e secundária nos Estados Unidos. Descobriu que os investimentos em educação eram semelhantes a outros investimentos nas pessoas e que todos estes investimentos tinham certos atributos em comum. Dentre as contribuições de Becker, destacam-se as relações gerais entre rendimentos, a taxa de retorno, o quantitativo investido na educação e a demonstração de como a taxa de retorno e o quantitativo investido podem ser indiretamente inferidos dos rendimentos.

Sem dúvida, o crescimento do investimento no homem melhorou consideravelmente a qualidade do trabalho e essa melhoria em qualidade constitui uma fonte de capital importante para o crescimento econômico. Mas este fenômeno não ocorreu em todos os períodos de crescimento econômico. Estudo feito por Schultz (1962) para a economia americana identifica que os melhoramentos nas capacitações técnicas e no conhecimento não aparecem como pré-requisitos do estupendo crescimento econômico verificado durante a primeira era da industrialização na Europa Ocidental. Isto porque o trabalho, então, era abundante e “barato”, executado, na sua maior parte, de forma manual, o que exigia uma grande quantidade de força bruta. Portanto, somente a partir da melhoria das técnicas de produção verificada especialmente após a II Guerra Mundial é que se observa uma forte relação entre educação e crescimento econômico.

Quais são as contribuições futuras dos investimentos nas pessoas? Entre as contribuições futuras do investimento nas pessoas, a teoria do capital humano distingue dois tipos: aqueles que beneficiam financeiramente o indivíduo ou a sua família, e aqueles que são captados por outros indivíduos ou famílias.

Teóricos do capital humano, examinando os benefícios advindos da educação, além daqueles relacionados com os de futuros rendimentos, identificaram um tipo de benefício denominado de “valor da opção”. A educação permite a descoberta dos talentos de um estudante. Este, a partir dessa descoberta, pode guiar sua vida, seja optando

pela continuação dos estudos na área de seu talento, seja buscando um emprego nesta área, maximizando, dessa forma, o seu grau de satisfação profissional e intelectual (Blaug, 1965).

Registraram, também, o efeito benéfico da convivência e proximidade com indivíduos que adquiriram escolarização. Indivíduos que não possuem escolarização, beneficiam-se com a convivência dos que possuem. Por exemplo, famílias desfrutam de benefícios como vizinhos e como contribuintes de impostos, quando moram em lugares em que pessoas com escolarização residem. Há, também, benefícios relacionados ao trabalho.

Portanto, os benefícios da educação são mais amplos que o aumento dos rendimentos e tais benefícios são razoavelmente identificáveis, atestam os adeptos da teoria do capital humano.

3.2 - A Educação: Consumo e/ou Investimento?

Em todas as economias de que temos notícia, as pessoas que receberam mais educação, percebem, em média, rendimentos mais elevados do que aquelas que receberam menos educação, pelo menos quando se comparam pessoas da mesma idade. Em outras palavras, um acréscimo de educação é compensador sob a forma de rendimentos vitalícios mais altos. Portanto, nesse sentido, os custos em que incorrem os indivíduos ao adquirirem mais educação, constituem um investimento em sua própria capacidade futura de ganhar. Assim, a educação é um lucrativo investimento privado.

Mesmo que a educação adicional não elevasse a renda futura, os teóricos do capital humano afirmam que poderia ser ainda um investimento do ponto de vista social. Se uma economia em crescimento exige uma disponibilidade cada vez maior de potencial humano altamente educado, o Estado poderia estimular os estudantes a continuarem na escola como forma de investir na futura capacidade produtiva da população. No curto prazo, não haveria motivos para os indivíduos continuarem estudando, uma vez que, por definição, os indivíduos não participam agora dos frutos de uma maior capacidade produtiva, pelo menos em proporção ao volume de conhecimentos que pessoalmente adquiriram. A despeito disso, a educação continua a ser um tipo de

investimento, não para o indivíduo, mas para a sociedade como um todo.

Os teóricos do capital humano, com base na argumentação acima, sustentam a tese da educação como investimento. Mas, na literatura econômica existe um enorme debate acerca desta posição; muitos a consideram como consumo.

Keynes (1999), por exemplo, fez a distinção entre consumo e investimento a partir da ótica dos agentes econômicos (famílias e das empresas) e não a partir da natureza e tipo de bens. Ou seja, para Keynes, o que diferencia se um determinado bem ou serviço é consumo ou investimento é quem toma a decisão de adquirir e não o tipo de bem que está sendo adquirido. Assim, todos os bens adquiridos pelas famílias são classificados como consumo e os adquiridos pelas empresas são investimentos. Este é o procedimento geralmente aceito e adotado pela contabilidade da renda nacional.

Na perspectiva da teoria keynesiana, não há dúvida de que a educação é consumo, uma vez que os gastos com esta atividade são feitos pelas famílias ou pelo Governo, agindo no interesse das famílias mediante os impostos que delas cobra. Por outro lado, o treinamento no trabalho é claramente um investimento, visto ser um gasto em que incorrem as empresas.

Assim, a contabilidade da renda nacional, que é uma decorrência da macroeconomia keynesiana, trata os gastos educacionais como consumo final, sem qualquer desconto do fato de que a educação adquirida pela força de trabalho se deprecia com o tempo e torna-se pouco a pouco obsoleta, mais ou menos como acontece com as máquinas.

O ponto de vista keynesiano sobre a educação como consumo inibe logicamente toda consideração de sua contribuição para o crescimento econômico. Blaug (1975) atribui a essa definição keynesiana de consumo e investimento a causa para o descaso com que o fator humano tem sido tratado nos modelos de desenvolvimento econômico e para a ênfase excessiva que se deu ao capital físico como mola mestra do desenvolvimento econômico.

Defendendo a tese de educação como investimento, Blaug (1975:78) assinala que

as conseqüências da educação no sentido de habilidades incorporadas à pessoa podem ser consideradas como capital humano, o que não implica dizer que as próprias pessoas estejam sendo tratadas como capital.

Em outras palavras, a conservação e o melhoramento de habilidades podem ser tratados como investimentos em seres humanos, mas os recursos destinados à manutenção e reprodução do estoque de seres humanos continuam a ser consumo. Portanto, capital humano é o valor atual de investimentos passados nas habilidades das pessoas, não o valor das próprias pessoas.

Entretanto, os teóricos do capital humano consentem que nem toda educação, em qualquer lugar e em quaisquer circunstâncias, constitui investimento. Pelo contrário, a educação é quase sempre ao mesmo tempo investimento e consumo, dependendo do ângulo de visão adotado. Por exemplo, um dado tipo de educação, em determinado país, pode contribuir para aumentar a renda futura, enquanto outro tipo de educação, no mesmo país, não tem o mesmo efeito. Portanto, do ponto de vista das conseqüências econômicas das decisões, podemos classificar o primeiro tipo de educação como investimento (trouxe retorno) e o segundo como consumo.

Um determinado empresário decide proporcionar um ano de aprendizagem a seu empregado. Esse ano adicional torna esse trabalhador mais produtivo. Por outro lado, tanto o estudante como as suas famílias ignoram que a instrução educacional age no sentido de aumentar a produtividade futura e, por conseguinte, as expectativas de ganho futuro do estudante. Mais uma vez, a educação pode ser consumo e investimento, só que neste caso a abordagem é a partir do comportamento dos tomadores de decisão: para as famílias, seria consumo; já do ponto de vista social, seria um investimento.

Blaug (1975) avança dizendo que é útil considerar uma categorização tripla e não dupla, posto que a educação pode ser adquirida por indivíduos como se fosse: i) um bem de consumo não durável; ii) um bem de consumo durável; e iii) um bem de capital. Tal classificação se deve ao fato de que o indivíduo, ao fazer sua escolha, faz a distinção entre satisfações presentes e futuras, isto é, entre as vantagens da edu-

cação por ela mesma e as vantagens de um rendimento monetário ou psicológico superior no futuro.

Grande parte do que se encara como componente de consumo da educação está, em realidade, voltada para o futuro, envolvendo o consumo previsto de um bem durável motivado por utilidades que advirão no futuro, e, portanto, com maior afinidade com o investimento do que com o consumo. Ademais, Blaug sustenta que esta espécie de consumo da educação (na perspectiva de bem durável ou investimento) é quase sempre positiva, pois quanto mais instruídas as pessoas, maior o prazer de viver, e que os rendimentos vitalícios mais altos não são, portanto, o único motivo que impele os indivíduos a adquirir mais educação. O mesmo não sucede com o consumo corrente da educação, ou seja, enquanto bem não durável, posto que *“tanto quanto nos é dado saber, pode inclusive ter uma utilidade negativa para o estudante médio”* (Blaug, 1975:21).

O caminho normalmente percorrido é o de considerar que, embora a educação seja, em certa medida, uma atividade de consumo que oferece satisfações às pessoas no momento em que a obtêm, ela é, predominantemente, uma atividade de investimento realizado para o fim de aquisição de capacitações que oferecem satisfações futuras, ou que incrementam rendimentos futuros da pessoa como um agente produtivo. Desta forma, conforme Schultz, uma

parte sua é um bem de consumo aparentado com os convencionais bens duráveis do consumidor, e outra parte é um bem de produtor. Proponho, por isso mesmo, tratar a educação como um investimento e tratar as suas conseqüências como uma forma de capital. (Schultz, 1973:79).

4 - COMENTÁRIOS FINAIS

Com que grau de confiança pode-se avançar na proposição de que a educação é uma forma de investimento do ponto de vista tanto privado como social? Em que medida a educação contribui para o aumento de renda? Responder a estas questões não é tarefa fácil, especialmente quando comparadas às determinações contábeis, mas também não é impossível, afirmam os teóricos do capital humano.

Os estudos econômicos dos investimentos em educação são como o conteúdo da caixa de *Pandorra*, pleno de dificuldades, mas também cheio de esperança, devido principalmente ao fato de os recursos humanos apresentarem dimensões tanto quantitativas quanto qualitativas.

De forma a estudar o raio de ação dos investimentos da educação, os teóricos do capital humano isolaram as variáveis quantitativas (número de pessoas, horas de trabalho, quantitativo de empregados e desempregados, etc...) e concentraram sua atenção nas componentes qualitativas da força de trabalho, tais como capacitação técnica, grau de conhecimento e outros atributos que afetam as capacitações ou as habilidades humanas para a execução do trabalho produtivo.

Para os teóricos do capital humano, concorrem para o avanço das capacitações humanas os investimentos realizados em atividades de: i) saúde e serviços, realizados de maneira ampla, de modo a incluir todos os gastos que afetam a expectativa de vida, o vigor e a capacidade de resistência e vitalidade de um povo; ii) treinamento realizado no local de trabalho; iii) educação formalmente organizada nos diversos níveis; iv) programas de formação de mão-de-obra e de educação de adultos; v) migração de indivíduos e de famílias para se adaptar às condições flutuantes de oportunidades de emprego.

Apesar de reconhecer a importância de todas estas atividades para o incremento de capacitação do homem, a maioria dos estudos acabou se concentrando nas análises da educação e do treinamento nos locais de trabalho.

Tais estudos consideram que à medida que as despesas para aumentar tais capacitações ascendem, também aumenta o valor da produtividade do trabalho e, ademais, elas produzem uma taxa de rendimento positiva. A capacitação produzida pelo investimento humano é parte do agente humano e, por isso mesmo, não pode ser vendida, acha-se, não obstante, "em contato com o mercado", ao possibilitar que o agente humano aufera salários e ganhos. Portanto, a avaliação do resultado-produto dos investimentos nas capacitações humanas deve ser feita a partir dos diferenciais de ganhos e salários dos indivíduos, conforme postula a teoria marginalista.

Dessa forma, os teóricos do capital humano se concentraram em demonstrar que, em todas as economias modernas, o grau de educação possuído por um indivíduo correlaciona-se positivamente com os rendimentos pessoais. Idade, sexo, raça, capacidade inata, antecedentes de classe social, lugar de residência, ramo de emprego, ocupação e treinamento no trabalho são outros fatores importantes na determinação dos rendimentos pessoais, afirma Blaug. No entanto, “*excluindo-se a idade, nenhum deles exerce uma influência tão poderosa sobre a renda quanto o número de anos completados de aprendizagem escolar*” (Blaug, 1962:22).

5 - REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARBOSA de Oliveira, C. A. & MATTOSO, J. E. *Crise e Trabalho no Brasil: Modernidade ou volta ao passado?* São Paulo: Scritta, 1996.

BARROS, R. P. de & RAMOS, L. *A note on the temporal evolution of the relationship between wages and education among brasilian prime-age males – 1976/ 89*, In Estudos Sociais e do Trabalho. Rio de Janeiro: v. 1, IPEA, 1994.

BECKER, S. Gary. *Investment in Human Capital: A theoretical analysis*. The journal of political Economy (Supplement), 70. Outubro de 1962.

BLAUG, Mark. *The rate of return on investment in Educacion in Great Britain*. The Manchester School, XXIII , September, 1965.

_____. *Introdução à Economia da Educação*. Porto Alegre: Globo, 1975.

BLINDER, A. *Wage discrimination: Reduced forms and structural estimates*. In: Journal of Human Resources. Madison, University of Wisconsin Press, Otonõ, 1973.

BOWLES, S.; Gintis, H. *The problem with Human Capital Theory - A marxian critique*. (Mimeo).

CASTRO, Claudio M. et al. *A Educação na América Latina: Estudo Comparativo de Custos e Eficiência*. Rio de Janeiro: FGV/IESAE, 1980.

CASTRO, Claudio M. *Investment in Education. In Brazil: A study ou two industrial communities*. Departamento de Economia, Universidade de Vanderbilt, 1970. (Tese de PHD).

_____. *Educação e Renda: Quando Tudo Mais Não Permanece Constante*. In Revista Estudos Econômicos. v. 4, n. 1, jan/maio 1974. p.124-142.

_____. *A educação especializada para empregos gerais: O mercado para a educação superior no Brasil*. In Planejamento e Políticas Públicas. Rio de Janeiro: n. 3, junho de 1990.

DENISON, Edward F. *Education, Economic Growth, and Gaps in Information*. The Journal of Political Economy (Supplement), 70. Outubro de 1962.

JOHNSON, Harry G. "*The Political Economy of Opulence*". Candian Journal of Economics and Political Science. 26, novembro de 1960.

HIMMELWEIT, S. *O indivíduo como unidade básica de análise*. In: Green, F & Nore, P. *A economia, um antitexto*. Rio de Janeiro: Zahar, 1979.

KEYNES, J. M. *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e Moeda*. São Paulo: Atlas, 1999.

KUZNETS, Simon. *National Income: A Summary of Findings*. Nova York: National Bureau of Economic Research, 1946.

KUZNETS, Simon & JENKS, Elizabeth. *Capital in the American Economy: Its Formation and Financing*. National Bureau Economy Research. Princeton Univesity, Nova York, 1961.

LEVY, Samuel. *O Planejamento da Educação no Contexto do Desenvolvimento Econômico*. In Revista Brasileira de Economia, jul./set.1970.

MARSHALL, Alfred. *Princípios de Economia*. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Os Economistas)

MINCER, Jacob. *On-the-job Training: Costs, Returns, and some implications*. The Journal of Political Economy (Supplement) . 70. Outubro de 1962.

MINISTÉRIO DO TRABALHO - *Questões Críticas da Educação Brasileira - Consolidação de Propostas e Subsídios para Ações nas Áreas de Tecnologia e da Qualidade*. Brasília. 1995.

REBITZER, James B. *Radical Political Economy and the Economics of Labor Markets*. In Journal of Economic Literature, v. XXXI, september 1993.

SCHULTZ, Theodore W. *O Capital Humano - Investimentos em Educação e Pesquisa*. Rio de Janeiro: Zahar, 1973.

_____ *Investment in Human Capital in Poor Countries*. Foreign Trade and Human Capital, org. por Paul D. Zook, Dallas, Southern Methodist University Press, 1962, p. 3-15.

SHAFFER, Harry G. *Investimento in Human Capital: Comment*. The American Economic Review, 51, Parte 2, dezembro de 1961.

SHEEHAN, John. *A Economia da Educação*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.

SMITH, Adam. *A riqueza das nações*. 2. ed., São Paulo: Nova Cultural, 1985. (Os Economistas)

STUART MILL, J. *The principles of political economic, 1848*. Apud Launay, J. - *Elementos para uma economia política de educação*. In: Durand José C.G. (org.). *Educação e Hegemonia de Classe*. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

UTHOFF, A. *Inversión en Capital humano, empleo y distribution del ingreso*. Gran Santiago 1969 -1978, serie Trabajos Ocasionales/31. PREALC, Santiago, 1980.

_____ *Outra mirada al modelo de capital humano* en Estudios de Economía, Universidade de Chile, Santiago, 2º semestre de 1980.

_____ *Subempleo, segmentacion, movilidad ocupacional y distribucion del ingreso del trabajo. El caso del Gran Santiago en 1969 y 1978*, en *Movilidad Ocupacional y Mercados de Trabajo*, OIT / PREALC, Chile, 1985.

VIEIRA DA CUNHA, P. *Crecimiento económico y cambio ocupacional: Una crítica del enfoque dualista*, en *Mobilidade Ocupacional y Mercados de Trabajo*, Chile: OIT/PREALC, 1985.

WISEMAN, Jack. *Cost-Benefit Analysis. In Education*. The Southern Economic Journal, 32, Parte 2, julho de 1965.