

# XXVII ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA

## UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA

### ÁREA: 1. METODOLOGIA E HISTÓRIA DO PENSAMENTO ECONÔMICO

#### Uma teoria para o seu tempo: neoliberalismo, homem econômico e homem capital<sup>1</sup>

*Henrique Pereira Braga<sup>2</sup>*

*Lays Hesse Andrade Silva<sup>3</sup>*

**Resumo:** Este artigo argumenta sobre o neoliberalismo como uma cosmovisão orientada à reprodução do capitalismo contemporâneo, que congrega um conjunto de aparatos discursivos, princípios normativos, dispositivos de poder, orientações epistemológicas e práticas de conduta social. Para desenvolver a discussão, a recente literatura sobre o neoliberalismo é revisada, com o objetivo de reconstituir as principais transformações sociais e econômicas que possibilitaram a ascensão do neoliberalismo como cosmovisão hegemônica. Em seguida, o artigo se concentra na exposição da mudança epistemológica, ocorrida no discurso da ciência econômica ortodoxa, que modifica sua concepção de *homo economicus*, tornando-o um homem capital, com a finalidade de apresentar, por fim, a mudança no discurso formativo dos economistas, alinhando-o aos princípios normativos do neoliberalismo.

**Palavras-chave:** neoliberalismo; capital humano; *homo economicus*; ciência econômica.

**Abstract:** This paper discusses neoliberalism as a cosmovision oriented to the reproduction of contemporary capitalism, that congregates a set of discussive apparatus, normative principles, power dispositive, epistemological orientations, and practices of social behavior. So, the recent literature on neoliberalism is reviewed with the aim to reconstitute the main social and economic transformations that enable neoliberalism to ascend as a hegemonic cosmovision. Then, the paper concentrates in explain the epistemological change occurred within orthodox economics discourse, that modifies its concept of *homo economicus* into “human capital”. With this, finally, the change in formative discourse of economists is presented, showing how it incorporates neoliberalism normative principles.

**Keywords:** neoliberalism; human capital; *homo economicus*; economics.

#### Introdução

O presente artigo parte de uma provocação do economista Lauro Gonzalez e do cientista social Daniel Pereira Andrade (2021), para os quais a ciência econômica contemporânea recusa o debate sobre o neoliberalismo. Em nossa análise, trata-se menos de uma recusa e mais de uma indiferença provocada por mudança nas hipóteses quanto à “racionalidade humana” que fizeram a teoria

---

<sup>1</sup> Agradecemos a leitura atenta e as sugestões de correção da socióloga Caroline Tresoldi. Como de costume, as insuficiências do texto são de inteira responsabilidade nossa.

<sup>2</sup> Professor do Departamento de Economia da UFES. Doutor em ciências econômicas pelo IE/UNICAMP.

<sup>3</sup> Graduada em ciências econômicas pela UFES.

econômica ortodoxa parecer uma “ciência” de toda e qualquer decisão humana – e não somente aquela relativa à produção e ao consumo de mercadorias – e, sobretudo, uma ciência adequada à reprodução do capitalismo contemporâneo.

Defendemos que a partir dessa mudança de interpretação do escopo da própria ciência econômica, a teoria econômica ortodoxa atribuiu ao homem econômico as características de uma empresa, que tem função de produção própria e necessidade constante de realizar investimentos em si mesma. (BECKER, 1976; FOUCAULT, 2008[1979]) De modo mais preciso, ao figurar o homem econômico como um “capital humano”, essa teoria alinhou-se, em nosso argumento, às mudanças sociais de grande envergadura que ocorreram a partir dos anos de 1970, contribuindo para a formação e difusão da “cosmovisão” que se tornou hegemônica: o neoliberalismo.

Nos debates acerca do neoliberalismo, é lugar comum frisar como suas principais características a submissão do Estado em relação ao mercado, os desmontes das políticas sociais – tais como a seguridade social e a oferta de serviços públicos educacionais ou de saúde – e o domínio do capital financeiro sobre o produtivo. (MARIUTTI, 2019) Lido desta forma, o neoliberalismo seria somente uma política econômica que explicaria e fundamentaria, por exemplo, a série de privatizações de empresas estatais e serviços públicos, bem como a mudança na política tributária dos Estados – que aliviou a tributação sobre os mais ricos e, em particular nos países periféricos, priorizou os investidores estrangeiros em detrimento do mercado interno. (BROWN, 2019; MARIUTTI, 2019)

A cientista política Wendy Brown (2019), por exemplo, aponta que mesmo nas análises críticas ao neoliberalismo, dentro da vertente que chamou de neomarxista, a visão dominante é a de que esse novo conjunto de políticas tinha como função principal o desmantelamento das barreiras aos fluxos de capital e a reorganização dos níveis de salário ao redor do globo, de forma a responderem à crise do chamado “fordismo”<sup>4</sup> em meados do século XX. Em outras palavras, o processo de globalização e financeirização permitiram a elevação da concorrência da classe trabalhadora internacionalmente e liberaram o capital para buscar força de trabalho mais barata em qualquer lugar do mundo.

Fortaleceu-se, assim, a noção de neoliberalismo como uma política de enfraquecimento do Estado, que passou a ter sua “socialização” construída de forma global e sua administração guiada por seu próprio processo de endividamento, como descrito pelo historiador Perry Anderson (1995). Ainda que seja possível pensar o neoliberalismo como uma ideologia que transformou instituições e

---

<sup>4</sup> Embora fuja ao escopo do presente trabalho desenvolver os pormenores do fordismo, cabe indicar que, segundo o geógrafo David Harvey (2008), o fordismo pode ser compreendido como uma forma de organização de negócios que, ao se aliar ao keynesianismo e se difundir ao redor do mundo, gerou um novo tipo de padrão produtivo, de consumo, de trabalho e, conseqüentemente, de pensar e sentir a vida. As principais características desse padrão de acumulação de capital é a noção de multinacionais replicadas do centro para a periferia, a presença do Estado como elemento central na condução das políticas econômicas e sociais, a massificação de ideais nacionalistas, internacionalizados por meio das ocupações financeiras e militares.

políticas de Estado, com vistas a reconstruir as bases econômicas para possibilitar a continuidade da acumulação de capital, alguns autores, a partir de questões levantadas por Michel Foucault em *Nascimento da Biopolítica* (1979), vem propondo uma análise que ultrapassa os limites dessa interpretação.

Fugindo da dicotomia entre Estado e mercado, autores como Pierre Dardot & Christian Laval (2016), Wendy Brown (2019), Eduardo Mariutti (2019), Vladimir Safatle (2020) etc., argumentam que o neoliberalismo se apresenta também como uma *nova cosmovisão ou uma engenharia social*, que congrega um conjunto de aparatos discursivos, princípios normativos, dispositivos de poder, orientações epistemológicas, práticas de conduta social e política econômica que objetivam, como afirma Mariutti (2019, p. 24), “*criar um novo tipo de homem, capaz de viver e prosperar em uma sociedade dinâmica e crescentemente alicerçada na concorrência entre atores que devem se comportar como empresas*”.

O artigo parte desse debate com vistas a compreender, em particular, as interpretações do *homo economicus* como um homem-empresa, pois, em nossa hipótese, é justamente isso que permite qualificar o neoliberalismo como cosmovisão. Para tanto, este ensaio está dividido em três seções. Na primeira seção, o debate contemporâneo mais crítico acerca do neoliberalismo é revisitado, com o objetivo de reconstituir as principais transformações sociais e econômicas que possibilitaram a ascensão do neoliberalismo como uma nova cosmovisão que orienta à prática dos sujeitos.

Com essa revisão do debate, será contextualizada a principal mudança analítica no âmbito do *mainstream* das ciências econômicas que contribui com uma transformação no discurso formativo dos economistas que, conforme destacado pela recente literatura sobre o neoliberalismo, é parte da difusão e internalização dessa nova cosmovisão: a transformação na noção de *homo economicus*. Assim, o caminho expositivo da segunda seção será analisar, fundamentalmente, as ideias sobre a “escolha racional” e o “capital humano” do economista americano Gary Becker, principal formulador, no plano teórico, desta nova cosmovisão (FOUCAULT, 2008). Em seguida, a terceira seção será dedicada a exemplificar como essa nova forma de pensar o *homo economicus* se apresenta no discurso formativo dos economistas, a partir de uma comparação entre duas versões de um manual de economia de Paul Samuelson, que teve e tem ampla circulação internacional.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Antes de avançarmos, cabe uma nota teórico-metodológica. O presente trabalho parte da compreensão, cara a teoria social crítica, de que as ideias que têm circulação social estão imbricadas com as relações sociais em que emergem e circulam, de forma que dotam as ações sociais de sentido ao mesmo tempo em que permitem a reprodução ou transformação das estruturas sociais. Isso porque elas são o meio pelo qual nós, seres humanos, figuramos o mundo e, assim, agimos nele. Neste sentido, as ideias neoliberais são, como argumentamos, uma forma de figurar o capitalismo, que se torna hegemônica após a sua crise da “era de ouro”, permitindo sua reprodução. Para fins deste trabalho, esse aspecto metodológico não será desenvolvido, mas cabe indicar que partimos das reflexões de Mario Duayer (2001; 2015) sobre a crítica como “crítica ontológica” – a saber, crítica que se sabe incapaz de, pela própria crítica, dissolver o objeto criticado, de forma que seu procedimento é mostrar a pertinência social do objeto criticado, e que suas inconsistências são parte integrante da sua reprodução social (no caso das ideias, da sua circulação social).

## 1. Sobre o processo social de emergência da cosmovisão neoliberal

Até a década de 1960, a base da reprodução social era a articulação entre produção em massa e consumo de massa, que garantiam nos países centrais um modelo de crescimento econômico no qual era possível conciliar a elevação dos salários e dos lucros, enquanto em parte dos países periféricos esse modelo permitiu o processo de industrialização – mais ou menos intenso a depender das especificidades locais. Com a crise desse sistema, então, as empresas assistiram suas taxas de lucro caírem consideravelmente nos países centrais. (HOBSBAWM, 1995) Essa queda, como afirmam o filósofo Pierre Dardot e o sociólogo Christian Laval (2016, p. 195-196), “explica-se pela desaceleração dos ganhos de produtividade, pela relação das forças sociais e da combatividade dos salários [...], pela alta inflação amplificada pelas duas crises do petróleo em 1973 e 1979”.

A combinação de inflação elevada, baixo crescimento e altas taxas de desemprego - conhecida como estagflação - ocorrida na década de 1970 com a desregulamentação do sistema monetário internacional - a partir de 1971, que possibilitou um controle maior dos “mercados” nas decisões das políticas econômicas -, minaram “as bases do circuito autocentrado de ‘produção-renda-demanda’.” (DARDOT & LAVAL, 2016, p.196). Assim, tornaram-se constantes os questionamentos acerca das políticas reguladoras da macroeconomia keynesiana, o sistema fiscal, a existência de empresas estatais, as políticas de proteção social e as regulamentações do setor privado, em especial as legislações trabalhistas. Em um cenário de crise de lucratividade e estagflação, abriu-se espaço para a implementação de programas políticos experimentais de cunho neoliberal, como as ditaduras de Augusto Pinochet (1973), no Chile, e da Junta militar argentina (1976), e os governos eleitos de Ronald Reagan (1980), nos Estados Unidos, e de Margareth Thatcher (1979), no Reino Unido.<sup>6</sup>

Sobre esse ponto, Dardot & Laval (2016, p. 189) enunciam que “a política da demanda destinada a sustentar o crescimento e realizar o pleno emprego foi o principal alvo desses governos, para os quais a inflação se tornara o problema prioritário.” O que se assistiu, então, foi uma mudança importante na condução da política econômica, com a desregulamentação, principalmente em relação aos gastos sociais, ao regime tributário e aos direitos trabalhistas. (DARDOT & LAVAL, 2016) O mecanismo de elevação das taxas de juros na tentativa de combater o processo inflacionário levou à crise da dívida dos países latino-americanos entre as décadas de 1980 e 1990, o que abriu espaço para

---

<sup>6</sup> Nessa linha, Brown (2019, p. 29) conclui que “Por volta do final dos anos 1970, explorando uma crise de lucratividade e estagflação, os programas neoliberais foram implementados por Margareth Thatcher e Ronald Reagan, novamente focados na desregulação do capital, no combate ao trabalho organizado, na privatização de bens e serviços públicos, na redução da tributação progressiva e no encolhimento do Estado social [...]”.

a atuação do FMI e do Banco Mundial na internacionalização das regras do que foi denominado por Dardot & Laval (2016, p. 197) como um “sistema disciplinar mundial.”

Esse novo sistema baseava-se, fundamentalmente, nas recomendações de ordem econômica condensadas em um tipo de “cartilha” no que ficou conhecido como Consenso de Washington. Essas recomendações generalizavam a atuação das políticas cambial, fiscal e monetária em todos os países, que passaram a ter como objetivo maior a produção de uma imagem atrativa aos investidores estrangeiros. Essa intervenção das instituições internacionais, ainda de acordo com Dardot & Laval (2016, p. 198, grifo nosso), “visava a impor o quadro político do Estado concorrencial, ou seja, do Estado cujas ações tendem a fazer da *concorrência a lei da economia nacional*, seja essa concorrência a dos produtores estrangeiros, seja a dos produtores nacionais”.

Concluem, ainda, que

Os Estados tornaram-se elementos-chave dessa concorrência exacerbada, procurando atrair uma parte maior dos investimentos estrangeiros pela criação de condições fiscais e sociais mais favoráveis à valorização do capital. Assim, contribuíram amplamente para a criação de uma ordem que os submete a novas restrições que, por sua vez, levam a comprimir salários e gastos públicos, reduzir “direitos adquiridos” considerados muitos onerosos e enfraquecer os mecanismos de solidariedade que escapam à lógica assistencial privada. (DARDOT & LAVAL, 2016, p. 199).

No âmbito da empresa, a liberação política das finanças fortaleceu o processo de deslocalização - transferência de setores de uma empresa para outros países no mundo - e a expansão da emissão de títulos de dívidas privados. Neste último caso, as promessas de rendimento no futuro submeteram os objetivos das empresas ao desempenho das suas ações na bolsa de valores. Em poucas palavras, a lógica da redução de gastos e aumento da produtividade passou a determinar os critérios de gestão, de forma que

o mercado financeiro foi constituído em *agente disciplinante* para todos os atores da empresa, desde o dirigente até o assalariado de base: todos devem submeter-se ao princípio de *accountability*, isto é, à necessidade de “prestar contas” e ser avaliado em função dos resultados obtidos. (DARDOT & LAVAL, 2016, p. 201)

A consequência mais flagrante dessas mudanças está em estabelecer a concorrência como princípio de organização seja do Estado, dos bens públicos, da empresa privada e, sobretudo, de cada pessoa, de forma que cada um é incitado a se pensar como um “capital”. Ou seja, nessa lógica tanto instituições – públicas ou privadas – como os seres humanos devem ser capazes de produzirem rendimentos no futuro, e, por isso, devem tomar o seu entorno como meios para esta valorização. Essa nova racionalidade alterou, como descrito por Dardot & Laval (2016, p. 201), a relação do sujeito com ele mesmo:

Cada sujeito foi levado a conceber-se e comportar-se, em todas as dimensões da vida, como um capital que devia valorizar-se: estudo universitários pagos, constituição de uma poupança

individual para aposentadoria, compra da casa própria, investimentos de longo prazo em títulos da bolsa são aspectos dessa “capitalização da vida individual” que, à medida que ganhava terreno na classe assalariada, erodia um pouco mais as lógicas de solidariedade.

Para compreendermos como essa mudança na relação do sujeito com ele mesmo permeou a vida social, não basta somente indicarmos, como realizamos até aqui, as alterações de política econômica em direção à essa nova lógica. Cabe entendermos que a aplicação dos “modelos neoliberais” como respostas à crise de reprodução do capital encontrou nas transformações econômicas, sociais e culturais ocorridas durante a chamada “era de ouro” do XX um solo fértil para sua proliferação.

Neste particular, acompanhamos de perto a figuração deste período proposta pelo historiador Eric Hobsbawm (1995). Segundo ele, os anos de 1945 a 1973 foram marcados pela difusão do modelo fordista de produção, que possibilitou a ampliação do intercâmbio comercial entre as nações. No primeiro mundo,<sup>7</sup> o resultado disso foi a formação de um tipo de regime político que combinava democracia representativa com estado de bem-estar social, tendo como objetivo a garantia do pleno emprego e o acesso a bens e serviços pela população por meio de políticas de Estado. Já em parte dos países do terceiro mundo, o que se assistiu foram mudanças políticas que deram início às lutas de libertação nacional e à formulação de diversas teorias sobre formação nacional, que pregavam a participação popular e a industrialização como forma de superação das suas mazelas sociais. Nestas regiões, ocorreram impasses entre as ideias difundidas e as elites locais, o que deu origem, em muitos países, a regimes militares e guerras civis, na tentativa de conter o avanço popular e as lutas por direitos trabalhistas.

Hobsbawm (1995) indica, ainda, que essa configuração, combinada com a ascensão do socialismo soviético, produziu duas revoluções importantes: uma social e outra cultural. Do ponto de vista da revolução social, quatro acontecimentos são marcantes: (i) o fim do campesinato, explicado pelo avanço do processo de industrialização no campo e a incorporação dessa população às cidades; (ii) a mudança na estrutura do emprego, que fez crescer a demanda por força de trabalho qualificada e sua diversidade, e, conseqüentemente, tornou mais necessária a especialização por meio de cursos técnicos e de ensino superior; (iii) a fragmentação dos trabalhadores em diversos segmentos do processo de trabalho, o que enfraqueceu sua luta, pois passaram a se reconhecer uns nos outros cada vez menos; e (iv) a ascensão das mulheres como grupo político, que fortaleceu a busca por constituir e afirmar a sua autonomia, por meio do controle sobre seu corpo e seu destino, ampliando sua participação no mercado de trabalho, marcada pela sua entrada na universidade.

---

<sup>7</sup> Hobsbawm (1995) se apropria, como parte de sua geração intelectual, da classificação de primeiro, segundo e terceiro mundo para explicar a divisão geopolítica entre o final da Segunda Guerra Mundial e a derrocada da União Soviética ao final do século XX.

É nesse cenário também que a educação emerge como meio para a ascensão social. Hobsbawm (1995, p. 291) aponta que “as famílias corriam a pôr os filhos na educação superior sempre que tinham a opção e a oportunidade, porque esta era de longe a melhor chance de conquistar para eles uma renda melhor e, acima de tudo, um status social superior”. Criou-se, dessa maneira, espaço para a emergência da chamada “cultura jovem” ou “cultura universitária”, formada dentro desses centros educacionais que abarcavam cada vez mais jovens, muitas vezes de locais e classes sociais distintas. Ademais, essa cultura não estava atrelada à memória dos antepassados – isto é, da tradição –, mas sim ao domínio do conhecimento técnico-científico capaz de manipular as novas tecnologias de produção.

No âmbito cultural, por isso, a manifestação dessa nova cultura, disseminada entre as pessoas em idade escolar e universitária, deu-se a partir da afirmação em torno da ideia de autonomia e liberdade. Somou-se a essa luta por autonomia e liberdade, a luta das mulheres, que passaram a se afirmarem publicamente como sujeitos políticos, de forma que o emprego era um meio de emancipação, para além do subsídio familiar. Esses acontecimentos são centrais para o avanço da noção de “subgrupos”, que compartilham certas características em comum e objetivos semelhantes, como as pautas ambientais, a legalização das drogas e a universalização dos anticoncepcionais. (HOBSBAWM, 1995) Evidentemente, isso gerou um abismo geracional, e não por acaso Hobsbawm (1995, p.322) indaga:

Como rapazes e moças criados numa era de pleno emprego podiam compreender a experiência da década de 1930, ou, ao contrário, uma geração mais velha entender jovens para os quais um emprego não era um porto seguro após mares tempestuosos (sobretudo um emprego garantido, com direitos de aposentadoria), mas uma coisa que podia ser conseguida a qualquer hora, e abandonada a qualquer hora que a pessoa tivesse vontade de ir passar alguns meses no Nepal? Essa versão do abismo de gerações não se restringiu aos países industriais, pois o impressionante declínio do campesinato criou um abismo semelhante entre gerações rurais e ex-rurais, braçais e mecanizadas.

O resultado desses processos é o que Hobsbawm (1995, p. 328) aponta como “triunfo do indivíduo sobre a sociedade, ou melhor, o rompimento dos fios que antes ligavam os seres humanos em texturas sociais”. Essa quebra dos laços de solidariedade, cujo abismo geracional é uma expressão, gerou perdas de códigos morais que guiavam o comportamento dos sujeitos até então, como, por exemplo, a família. A condenação desses tipos de estruturas combinou-se, a partir da década de 1960, ao esgotamento do padrão econômico do período, que perdeu sua capacidade de produção de excedente, em termos de valor, com o declínio da produtividade. Partindo dessa leitura de Hobsbawm (1995), é possível sugerir que as revoluções social e cultural foram essenciais para o processo de fragmentação social, o que permite explicar em certa medida a ascensão do neoliberalismo por meio da base social e cultural que o tornou factível como modo de racionalizar o mundo. Em particular,

como uma resposta a esse processo de fragmentação que colocava em xeque o capitalismo como modo de produção da vida social, pois, como sublinhou Hobsbawm (1995, p.336):

[...] o capitalismo venceu porque não era apenas capitalista. Maximização e acumulação de lucros eram condições necessárias para seu sucesso, mas não suficientes. Foi a revolução cultural do último terço do século que começou a erodir as herdadas vantagens históricas do capitalismo e a demonstrar as dificuldades de operar sem elas.<sup>8</sup>

O resultado desse processo é denominado por Dardot & Laval (2016) como “a grande virada”, ou, em outras palavras, a revolução neoliberal. Essa revolução, na interpretação dos autores, foi responsável pela instauração de um tipo de norma mundial da concorrência que conectou um projeto político a uma dinâmica endógena da sociedade, congregando mudanças tecnológicas, comerciais e produtivas.

Esse processo revolucionário, ao contrário da compreensão mais convencional acerca do enfraquecimento do Estado, teve o papel de refundar as bases do Estado, que não saiu de cena, nem diminuiu o seu peso. Na realidade, no neoliberalismo, o Estado aparece como um elemento central, abandonando a função de regulador do mercado e assumindo o dever de regular as bases sociais, na forma de um Estado coercitivo. Houve, em nosso argumento, um fortalecimento da relação entre Estado e mercado, sendo o primeiro responsável por garantir e construir as fundações econômicas e sociais para a funcionalidade plena do segundo, dentro da sociedade neoliberal.

Um dos principais exemplos dessa dinâmica é a da ditadura chilena de Augusto Pinochet. Grande parte dos teóricos da chamada Escola de Chicago se utilizaram dessa “experiência neoliberal” como um tipo de laboratório para suas teorias. A implementação da “liberdade”, passaria, então, pela força do Estado na imposição de políticas e comportamentos a serem internalizados pela sociedade. Neste sentido, argumenta Safatle (2020, p. 27) que “[...] seria necessário um Estado forte e sem limites em sua sanha para silenciar a sociedade da forma mais violenta. O que nos explica por que o neoliberalismo é, na verdade, o triunfo do Estado, e não sua redução ao mínimo”.

Ou seja,

[...] a liberdade teria de ser produzida e defendida. Como dirá décadas depois Margareth Thatcher: “Economia é o método. O objetivo é mudar o coração e a alma”. E essa mudança dos corações e mentes teria de ser feita através de doses maciças de intervenção e de reeducação. Isso até o momento em que os indivíduos comessem a ver a si mesmos como “empreendedores de si”, isso até o momento em que eles internalizassem a racionalidade econômica como a única forma de racionalidade possível (SAFATLE, 2020, p. 24).<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Em linha similar, comenta Brown (2019, p.51): “[...] o neoliberalismo não só trouxe o capitalismo de volta do abismo quando este estava em crise nos anos 1970, como também salvou tanto o sujeito quanto a família das forças da desintegração da modernidade tardia. De fato, dentre as realizações neoliberais mais impressionantes, estão o desmantelamento epistemológico, político, econômico e cultural da sociedade de massa em capital humano e unidades familiares econômico-morais, juntamente com o resgate tanto do indivíduo quanto da família no momento exato de sua aparente extinção”.

<sup>9</sup> Sobre essa questão, cabe complementar com a descrição de Dardot & Laval (2016, p. 178): “[...] o ponto fundamental ‘é que toda ação coercitiva do poder político deve ser definida sem ambiguidade dentro de um quadro jurídico permanente,

Nesse quadro histórico, em que há a generalização do princípio da concorrência para todos os âmbitos da vida e entre todos os indivíduos, Mariutti (2019) aponta que o neoliberalismo versará sobre a necessidade de se balizar a concorrência por meio de mecanismos que possibilitem a minimização dos riscos. Mais especificamente, há de se prezar pela criação de um ambiente propício para o funcionamento da concorrência como princípio normativo da conduta humana, de modo que as políticas públicas e a gestão máquina estatal devem caminhar neste sentido.

É a partir dessa concepção que a ação política neoliberal criticará o papel regulador do Estado. Isso porque, como argumenta Mariutti (2019, p. 22), “toda tentativa concreta de regular um setor evidencia esta característica, que, inevitavelmente, provoca o transbordamento em cascata da regulação para os demais ramos da economia, paralisando a sociedade em um pesado e oneroso sistema burocrático de matriz totalitário”. Como, do ponto de vista neoliberal, as definições do “bom” e do “belo” são totalmente subjetivas e individuais, não cabe ao Estado, ou a qualquer outra instituição, moldar a sociedade de forma indireta. Assim,

As ações positivas do Estado devem ser restringidas a uma tarefa crucial: criar um ambiente institucional capaz de adaptar os homens a uma nova forma de vida, isto é, ao áspero mundo da concorrência que provém de uma vida social cada vez mais veloz, que precisa manter a congruência com o tempo acelerado que emana da *articulação* entre a finança e a produção baseada na máquina. (MARIUTTI, 2019, p. 23)

Nesse modelo, a estratégia principal é a de transformar todo e qualquer tipo de relação em uma relação de concorrência, seja por meio da privatização ou não. Para que, a partir disso, os indivíduos se vissem obrigados a agir e se pensar como um tipo de capital a ser valorizado – sendo que essa lógica não ficaria restrita à produção mercantil dos seus meios de vida ou a sua venda como força de trabalho.

Por isso a fixação contemporânea, como apontam Dardot & Laval (2016, p. 217), com a criação de um ambiente com “sistemas de controle e avaliação de conduta cuja pontuação condicionará a obtenção das recompensas e a evitação das punições”. Esse modo disciplinar de governamentalidade “repousa sobre o fato de que quanto *mais* livre para escolher é supostamente o indivíduo calculador, *mais* ele deve ser vigiado e avaliado para obstar seu oportunismo intrínseco e forçá-lo a conjuntar seu interesse ao da organização que o emprega”.<sup>10</sup>

---

que permita ao indivíduo gerir com confiança seus projetos e reduza tanto quanto possível as incertezas inerentes à existência humana’[HAYEK, 1994, p. 223]. [...] Em resumo, a certeza proporcionada pelo quadro jurídico deve compensar a incerteza inerente à situação do indivíduo dentro de uma ordem espontânea tal como a ordem do mercado. Isso mostra a importância da ação coercitiva do Estado quando se trata de cuidar da punição das infrações cometidas contra as regras de conduta: garantir a segurança dos agentes econômicos é a verdadeira justificação do monopólio do uso da coerção que se encontra nas mãos do Estado”.

<sup>10</sup> Pode-se exemplificar essa situação com o chamado “crédito social” que tem sido desenvolvido na China. Um sistema de atribuição de notas as pessoas de acordo com seu comportamento e consumo. Todo ele realizado por meio de inteligência artificial e intenso monitoramento por câmeras com reconhecimento facial (cf. Raphael & Ling, 2019).

Justamente por isso, Safatle (2020, p. 25) defende que “mais do que um modelo econômico, o neoliberalismo era [e é] uma engenharia social”. Em outras palavras, “o neoliberalismo é um modo de intervenção social profunda nas dimensões produtoras de conflito”. Assim, para além de um sistema de recompensas, o neoliberalismo aparece como gestor do sofrimento, tendo a autopunição como um mecanismo de controle e gerador de produtividade ainda mais eficaz. A internalização da concorrência constante e da noção de empresário de si consolida no interior da sociedade uma noção “humanizada” da empresa capitalista, que tem como princípios a competição, a ausência de solidariedade, a transgressão moral, a exploração, conduzindo, por exemplo, à medicalização para se manter na concorrência.<sup>11</sup> Nas palavras de Safatle (2020, p. 30-32)

[...] a generalização da forma-empresa no interior do corpo social abriu as portas para os indivíduos se autocompreenderem como “empresário de si mesmos” que defendem a racionalidade de suas ações a partir da lógica de investimentos e retorno de “capitais” e que compreendem seus afetos como objetos de um trabalho sobre si tendo em vista a produção de “inteligência emocional” e otimização de suas competências afetivas. [...] As relações de trabalho foram “psicologizadas” para serem mais bem geridas, até chegar ao ponto em que as próprias técnicas clínicas de intervenção terapêutica começaram por obedecer, de forma cada vez mais evidente, a padrões de avaliação e gerenciamento de conflitos vindos do universo da administração de empresas.

Esse sujeito econômico produzido pelo neoliberalismo tem função disciplinar de fomentar um ambiente em que os indivíduos “racionais” têm a possibilidade de agir “livremente” em busca de sua própria satisfação, mas sempre sob a lógica da valorização do capital. Por essa razão, Franco *et al.* (2020, p. 49) indicam que

a razão humana, que caracteriza esse agir, é concebida como a razão dos mercados, sendo o capitalismo o resultado natural desse agir espontâneo. No entanto, essa exaltação da liberdade humana corre em paralelo com a elaboração de modos de controle cada vez mais sofisticados. Sob o neoliberalismo, a coerção é internalizada, de modo que os sujeitos se autorreificam sob a égide da lógica da mercadoria.

Os sujeitos são colocados, nessa lógica, como “responsáveis” por si mesmos, devendo realizar cálculos de custo-benefício com as informações das quais têm acesso, de forma a monetizar suas “escolhas”. Como sublinhado por Dardot & Laval (2016, p. 230),

deve-se “responsabilizar” os doentes, os estudantes e suas famílias, os universitários, os que estão à procura de emprego, fazendo-os arcar com uma parte crescente do “custo” que eles apresentam, exatamente do mesmo modo que se deve “responsabilizar” os assalariados individualizando as recompensas e as punições ligadas a seus resultados.

---

<sup>11</sup> Jonathan Crary (2016), em seu ensaio, “24/7: Capitalismo tardio e os fins do sono”, exemplifica a importância da medicalização dentro desse modelo de sociedade. Na obra, o autor argumenta que a lógica do autocontrole e do investimento racional do tempo, de certa forma, encontra sua última barreira temporal no sono - entendido como um tempo improdutivo. Com isso, foram propostos, ao redor do mundo, inúmeros projetos de pesquisas desenvolvidos com intuito de não só transformar o tempo “produtivo” em ainda mais produtivo, mas de possibilitar que os indivíduos ultrapassem a barreira biológica do sono. Sendo as bases militares e a indústria farmacêutica os principais agentes responsáveis por essas pesquisas.

Para que isso fosse possível, segundo Safatle (2020, p. 25), ocorreu “uma destruição completa da gramática do conflito e da contradição objetiva [...]”, de modo que as intervenções do Estado tiveram como objetivo central “levar os sujeitos a não se verem mais como portadores e mobilizadores de conflitos estruturais, mas como operadores de performance, otimizadores de marcadores não problematizados”. Essas mediações deveriam se apresentar, argumenta o autor, em dois principais campos, o social e o psíquico, para que os conflitos psíquicos aparecessem de forma individualizada e as contradições como imanentes à vida social. Assim, o neoliberalismo, mostra-se

não apenas como uma teoria sobre o funcionamento da economia, desenvolvida entre 1930 e 1970, por Von Mises, Hayeck (sic.), Friedman e Becker, mas também como uma *forma de vida definida por uma política* para a nomeação do mal-estar e por uma estratégia específica de intervenção com relação ao estatuto social do sofrimento (SAFATLE *et al*, 2020, p. 11, grifos nossos).

Com efeito, estamos diante de uma “estratégia neoliberal”, de forma que “[...] um conjunto de discursos, práticas, dispositivos de poder [...]” são mobilizados “[...] visando à instauração de novas condições políticas, a modificação das regras de funcionamento econômico e a alteração das relações sociais de modo a impor esses objetivos” (DARDOT & LAVAL, 2016, p. 191). Diante destes vários fios que tecem essa nova cosmovisão, podemos afirmar, a partir de Foucault (2008, p. 301), que o neoliberalismo é “toda uma maneira de ser e pensar. É um tipo de relação entre governantes e governados”. E, portanto, a emergência desta cosmovisão não seria

[...] uma tentativa de retorno a um idílico *Laissez Faire*, mas como a tentativa radical de constituição de uma *nova racionalidade*, ou, para usar um termo mais apropriado, uma *nova cosmovisão* que, portanto, tem como pretensão redefinir radicalmente as antigas concepções sobre a sociedade, a natureza do homem e suas possibilidades (MARIUTTI, 2019, p. 28, grifos do autor).

A partir da literatura aqui recuperada, defendemos que essa cosmovisão busca estabelecer um novo tipo de relação no interior da vida social. Isso foi possível porque se consolidou uma nova forma de sujeitar e estar sujeito na sociedade capitalista, por meio de mudanças, a princípio, institucionais, somadas à ação direta do Estado e de outros atores políticos e transformações sociais e culturais importantes ocorridas ao longo do século XX. A difusão dessa nova racionalidade, em que os princípios da concorrência empresarial se estendem para todas as dimensões da vida social, fez com que se alterasse a forma em que os sujeitos se pensam e pensam o outro. Qual o papel da ciência econômica no processo de consolidação dessa nova racionalidade? Essa é a tópica que procuramos desenvolver a seguir.

## **2. Sujeito empresarial e o *homo economicus***

Ainda que seja possível dizer que o programa neoclássico abriu determinadas portas ao neoliberalismo, em especial em relação ao discurso do livre mercado, não é certo afirmar que o tipo de concorrência proposta pela corrente neoliberal se fundamenta, exclusivamente, a partir da noção de eficiência dos mercados neoclássica.<sup>12</sup> Na verdade, como apontam Dardot & Laval (2016, p. 135-136), há um “fundamento específico do concorrencialismo neoliberal”. Essa forma específica de concorrência pode ser assimilada enquanto um certo modo de conduta dos sujeitos, baseada na competição e na rivalidade, e “que vai muito além dos mercados de bens e serviços e diz respeito à totalidade da ação humana”.

Em outras palavras, formou-se um ambiente de controle e avaliação de condutas, um modo de disciplinar as pessoas, caracterizada por Dardot & Laval (2016, p.326) como uma “governamentalidade empresarial” que, a partir de diversas técnicas, proporciona a “homogeneização do discurso do homem em torno da figura da empresa”. Trata-se de uma nova ética do trabalho, na qual o sujeito passa a se enxergar enquanto elemento ativo dentro da empresa, vendo essa relação como um acordo não entre empregado e empregador, mas sim como entre duas empresas – sendo o trabalhador um empresário de si mesmo.

Como estamos argumentando, a definição do sujeito como um empreendedor é, na racionalidade neoliberal, atribuída não somente às suas ações no âmbito econômico, pois o empreendedorismo seria uma faculdade empresarial existente em todos os sujeitos, que são capazes de se tornar empreendedores de todos os aspectos de sua vida, inclusive empreendedores de si mesmos. Neste sentido, podemos dizer com Dardot & Laval (2016, p. 151) que “essa proposição genérica, de natureza antropológica, de certo modo redesenha a figura do homem econômico, dá a ele uma *allure* [modo de se portar] ainda mais dinâmica e ativa do que no passado”.

Essa mudança na concepção do *homo economicus* já havia sido observada por Foucault (2008), que demonstrou que na ascensão do neoliberalismo como pensamento esse conceito ganhou uma “nova” roupagem em relação ao *homo economicus* clássico.<sup>13</sup> Se no marginalismo, por exemplo, o seu homem econômico era capaz de calcular suas preferências e realizar escolhas que

---

<sup>12</sup> Dardot & Laval (2016, p. 135) indicam que “os caminhos estratégicos promovidos pelo neoliberalismo - criação de situações de mercado e produção do sujeito empresarial - devem-se muito mais a ela do que à economia neoclássica. No programa neoclássico, a concorrência sempre remete a certo estado e, nesse sentido, tem muito mais a ver com uma estática do que com uma dinâmica. É, mais especificamente, um cânone pelo qual é possível julgar diversas situações em que se encontra um mercado e, ao mesmo tempo, o quadro em que a ação racional dos agentes pode idealmente conduzir ao equilíbrio”.

<sup>13</sup> Com a ascensão do marginalismo ao final do século XIX, a ciência econômica ortodoxa passou a interpretar a sociedade como atômica, uma junção de indivíduos isolados, racionais e maximizadores, com desejos e motivações distintas, mas que, por meio das trocas, das relações de mercado, eram capazes de realizar suas vontades. Nesse caso, entendia-se que o interesse coletivo poderia ser compreendido apenas como a soma de interesses individuais, que, em determinado momento, atingiriam um equilíbrio. Convencionou-se chamar esse indivíduo, que detinha todas essas características, de homem econômico - *homo economicus* -, materializando-o na noção do indivíduo como um consumidor calculista, que compara a utilidade e a “desutilidade” dos bens, a fim de tomar decisões que maximizem seu prazer e/ou suas necessidades momentâneas (JEVONS, 1983; MENGER, 1983).

maximizassem a sua utilidade no âmbito da produção e do consumo de mercadorias, no neoliberalismo o homem econômico aparece como um sujeito empresarial, de forma que ele não seria mais apenas sujeito que toma decisões de alocação na esfera do consumo e produção de mercadorias, mas sim um homem produtor de si mesmo como um capital – um homem capital – de forma que todas as dimensões da sua vida são um empreendimento. Em nossa hipótese, essa mudança parece indicar que, com o neoliberalismo, a análise da escolha humana tornou-se o objeto da “ciência econômica”<sup>14</sup> Trata-se, em uma síntese, de uma nova perspectiva que tem como principal característica uma noção de sujeito econômico que tem suas práticas de vida ditadas pelo mecanismo da concorrência, seguindo as mesmas regras do mercado de produtos e serviços: oferta, demanda, lucros e prejuízos.<sup>15</sup>

Sugerimos aqui, acompanhando o argumento de Foucault (2008), que nas análises acerca das bases epistemológicas do neoliberalismo e do homem econômico constituído por essa racionalidade, Gary Becker aparece como uma figura central no desenvolvimento teórico desta compreensão do *homo economicus*. Ainda que por volta da década de 1960 suas teorias fossem criticadas por muitos dentro da ortodoxia, Becker, ao final do século XX, se mostrava como principal influência intelectual dentro da ciência econômica e de outras ciências sociais aplicadas.<sup>16</sup>

Becker tem como principal contribuição para essa mudança a formulação de postulações sobre as teorias da escolha racional e do capital humano. Em sua obra *The Economic Approach to Human Behavior*, Becker (1976) apresenta os principais atributos do que chamou de “abordagem econômica do comportamento humano”, que tem como pilar o entendimento de que o comportamento maximizador dos indivíduos se estende para além de escolhas de consumo de bens e serviços, mas também para aspectos basilares da vida, como saúde, educação, prestígio e desejos em geral. Em outros termos, nessa visão, a “busca pela felicidade funde-se com a ideia mercadológica de demanda, de modo que os afetos humanos passam a ser reduzidos a motivações para investir, comprar e vender”. (FRANCO *et al.*, 2020, p. 63)

Nessa obra, o economista faz o esforço de definir essa nova abordagem, mostrando que, a despeito de, em última instância, a economia ser teorizada como a ciência da alocação de recursos

---

<sup>14</sup> Uma mudança epistemológica já expressada por um dos pioneiros do pensamento neoliberal, o economista inglês Lionel Robbins (2013[1932], s.p.), que definia o objeto da ciência econômica como “Economics is the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses”.

<sup>15</sup> Para evitar o caminho fácil de colapsar o marginalismo com o neoliberalismo, cabe indicarmos que “a abordagem realizada por Becker não pode ser considerada como uma adaptação do modelo de pensamento econômico para a compreensão do comportamento humano. Antes, ela se baseia na assunção de que esse comportamento é totalmente passível de ser apreendido pela abordagem sólida e implacável da economia convencional”. (DA SILVA *et al.*, 2020, p. 107).

<sup>16</sup> Conferir Foucault (2008) e Safatle (2020). Além disso, como apontam Da Silva *et al.* (2020, p. 107), Gary Becker é o principal teórico herdeiro dos fundadores da sociedade de Mont Pèlerin, uma vez que foi orientado, ao longo de seus anos na Universidade de Chicago, por Milton Friedman.

escassos para a satisfação de necessidades correntes,<sup>17</sup> esses recursos não devem ser entendidos apenas como recursos materiais e nem as necessidades apenas como necessidades materiais. A abordagem econômica assume, portanto, que o comportamento maximizador do indivíduo não está restrito aos “bens e serviços”, que suas preferências individuais são estáveis ao longo do tempo, mas que não se referem exclusivamente à concepção tradicional de mercado. Na verdade, as preferências estão relacionadas à formação de “cestas de escolhas” individuais fundamentais, sendo estas produzidas por cada indivíduo usando uma combinação de variáveis que vão desde a tradicional oferta de bens e serviços até a disponibilidade de tempo de cada um. Nesta abordagem, cabe sublinhar, a economia não analisa condutas racionais, mas afirma que toda conduta racional é um tipo de comportamento econômico.<sup>18</sup> Logo, todo e qualquer tipo de conduta ou comportamento pode se tornar objeto da análise econômica. (BECKER, 1976)

Além disso, o economista sublinha que a abordagem econômica compreende a existência de assimetria de informação e custos de transação. Entretanto, ele é incisivo ao se contrapor às análises que confundem tais elementos com irracionalidade. Partindo da abordagem econômica, segundo ele, comportamentos muitas vezes entendidos como voláteis, na realidade, pressupõem a existência de custos, tanto monetários quanto psicológicos, para além do que é possível ser observado por qualquer outro agente econômico. Isso porque nem todas as decisões podem ser definidas como conscientes ou descritas de forma sistematizada. (BECKER, 1976) Em seus termos,

a abordagem econômica não faz distinções conceituais entre decisões maiores e menores, tal como aquelas envolvendo vida e morte, em contraste com escolha de marca de café; ou entre decisões que envolvem muito sentimento e aquelas que envolvem pouco sentimento, tal como escolher um companheiro ou decidir o número de filhos em contraste com comprar tinta; ou entre decisões de pessoas com diferentes rendas, nível educacional ou histórico familiar. [...] a abordagem econômica é abrangente e aplicável a todos os comportamentos humanos, seja um comportamento envolvendo preços monetários ou preços sombra, decisões frequentes ou não, decisões pequenas ou grandes, resultados emocionais ou mecânicos, pessoas ricas ou pobres, homens ou mulheres, adultos ou crianças, pessoas brilhantes ou estúpidas, pacientes ou terapeutas, empresários ou políticos, professores ou estudantes. As aplicações da abordagem econômica assim definida são tão extensas quanto o alcance da economia na definição dada anteriormente que enfatiza recursos escassos e necessidades correntes (BECKER, 1976, p. 7-8, tradução nossa).<sup>19</sup>

---

<sup>17</sup> Três definições são indicadas como mais aceitas dentro do debate econômico: de que a economia é o estudo (i) da alocação de recursos materiais com a intenção de satisfazer necessidades materiais; (ii) do mercado; (iii) da alocação de recursos escassos para satisfazer necessidades correntes (BECKER, 1976, p. 3).

<sup>18</sup> Sobre essa compreensão da racionalidade, cabe recuperar o comentário de Foucault (2008, p.368), para quem, na formulação de Becker, a “conduta racional é qualquer conduta que é sensível a modificações das variáveis do ambiente e que responde a elas de um modo não aleatório, de um modo sistemático. A economia, dessa forma, pode ser definida como a ciência da sistematicidade das respostas às variáveis do ambiente”.

<sup>19</sup> No original: “the economic approach does not draw conceptual distinctions between major and minor decisions, such as those involving life and death in contrast to the choice of a brand of coffee; or between decisions said to involve strong emotions and those with little emotional involvement, such as in choosing a mate or the number of children in contrast to buying paint; or between decisions by persons with different incomes, education, or family backgrounds. [...] the economic approach is a comprehensive one that is applicable to all human behavior, be it behavior involving money prices or imputed shadow prices, repeated or infrequent decisions, large or minor decisions, emotional or mechanical ends, rich or poor persons, men or women, adults, or children, brilliant or stupid persons, patients or therapists, businessmen or politicians, teachers or students. The applications of the economic approach so conceived are as extensive

Com isso, podemos concluir que essa abordagem, além de ser aplicável a qualquer comportamento humano, tem um caráter preditivo e generalizador. Ou seja, o comportamento humano não pode ser definido como não compartimentado, volátil ou impreciso. Na verdade, ele envolve indivíduos que maximizam sua utilidade a partir de um conjunto de preferências estáveis, formuladas considerando a acumulação de uma variedade de informações em uma variedade de “mercados”.

Os exemplos de Becker (1976) são ilustrativos dessa extensão da “análise econômica” para quaisquer escolhas dos seres humanos. Segundo ele, a partir da lei da demanda, um aumento do preço sombra de crianças - um tipo de preço imputado, a partir de análises de custo-benefício, a produtos que não tem cotação no mercado - causa uma redução na demanda de crianças, ou, ainda, a taxação - punição - aplicada ao “mercado de crimes” reduz a “produção” de crimes. Para ele, a conclusão é que, nestes “mercados”, os preços (sombra ou não) medem o custo de oportunidade de utilização de recursos escassos. Na tentativa de elucidar melhor a aplicação da noção de preço sombra na abordagem econômica da escolha humana, Becker (1976) utiliza o exemplo de um indivíduo que tem como único recurso escasso o tempo. Nesse caso, a conclusão do autor é a de que um aumento no tempo necessário para a produção de uma ação humana (seja ela um crime, uma criança ou salsichas) diminui seu consumo.

Embora seja nauseante a equiparação de dimensões tão distintas da vida social como a decisão de ter filhos, cometer um crime ou fabricar salsichas, sabemos que, sob o regime do capital, a norma é justamente a equiparação do que, do ponto de vista concreto, não tem qualquer parâmetro de equivalência. Entretanto, o novo aqui está justamente na formulação de uma teoria que transcende essa lógica de equalização do que é concretamente incomensurável para outras esferas da vida, que não a produção *stricto sensu* de “bens e serviços”, no mesmo momento em que o capital também transcende para esferas da vida em não estavam sob o seu domínio, exigindo um modo de governos dos seres humanos, diferente daquele que operava até então. Diante disso,

A economia se converte em um modo de gestão de si e dos outros. Como modo de gestão de si, o neoliberalismo pressupõe um sujeito que age em conformidade com a lógica capitalista, movido pelo interesse, pela utilidade, pela satisfação, que se traduzem nas formulações teóricas em termos matemáticos. Como modo de gestão dos outros, o neoliberalismo pressupõe um modelo de interação social baseado na dinâmica do mercado. (Franco *et al.*, 2020, p. 66-67)<sup>20</sup>

---

as the scope of economics in the definition given earlier that emphasizes scarce means and competing ends”. (BECKER, 1976, p. 7-8)

<sup>20</sup> Explorando as ambivalências da formulação de Becker (1976), Da Silva *et al.* (2020, p.108) afirmam que “A economia é mais do que uma instituição ou um corpo teórico no tratamento de Becker: ela é, antes disso, um método mobilizado, disputado e produtor. Desse modo, o próprio caráter do que viria ser o sujeito no trato teórico do autor assume uma opacidade que parece de alguma forma intencional. Por um lado, esse sujeito aparece como um agente metodológico que, subordinado ao método, faz-se de um artifício teórico, extremamente reduzido e abstrato, que permite a construção de um

Essa conversão, contudo, somente é compreensível a partir da interpretação de Foucault (2008) dos desdobramentos do conceito de capital humano formulado por Gary Becker. Na leitura do filósofo francês, o economista americano entendeu o capital como tudo aquilo que é capaz de gerar certo tipo de renda. Nessa lógica, o que se tem é a noção de capital como “máquina do trabalho” e renda como “fluxo de salários”. As competências do trabalhador formariam uma máquina, que não pode ser dissociada do próprio trabalhador, e essa “máquina”, além de responsável por produzir fluxos de renda, tem duração de vida definida. Com isso, Foucault (2008) argumenta que não há uma concepção de força de trabalho em Becker, mas sim de capital-competência, em que o trabalhador aparece como uma empresa de si mesmo. Nesse sentido, o consumo se torna uma atividade empresarial, o salário passa a ser a remuneração do capital humano e a sociedade atomizada passa a ser formada pela soma de unidades-empresas.

Segundo Foucault (2008), partindo desse entendimento de capital, Becker define que as relações familiares, especialmente entre as crianças e seus pais, compõem parte do cálculo de retorno do investimento nesse tipo de capital. Esse capital humano, desenvolvido desde a infância, é esperado que gere renda no futuro. Para a criança, o retorno é em forma de salário e, para os pais, em forma de “renda psíquica”. É, nesse sentido também, que se explica a diferença entre os tamanhos de famílias ricas e pobres: as ricas têm menos filhos pois se preocupam mais com a transmissão de capital humano do que a transmissão de herança no sentido clássico (monetária). Isso porque, uma família composta por indivíduos de capital humano elevado investirá renda e tempo objetivando que a transmissão de capital humano aos seus herdeiros seja igual ou maior ao deles. Ou seja, é essa necessidade que faz com que o “homem capital” tenha menos filhos, para que seja possível concentrar esforços no desenvolvimento das crianças.<sup>21</sup>

A ciência econômica como “modo de gestão de si e dos outros” foi desenvolvida, como demonstramos acima, a partir de uma mudança epistemológica importante: a noção de *homo economicus* transformou-se da busca pela otimização de recursos escassos na produção e no consumo

---

modelo no qual um determinado comportamento é explicado por uma série de variáveis independentes. Por outro lado, por vezes esse sujeito aparece como sendo o próprio objeto revelado pelo comportamento, de modo que os pressupostos metodológicos acabam por ser aceitos como elementos positivos do que viria ser “o indivíduo”.

<sup>21</sup> Como sublinham Dardot & Laval (2016, p.333), esse novo sujeito é um indivíduo “competente e competitivo”, que estabelece como objetivo otimizar o seu “capital humano em todos os campos” da vida social, de forma que ele não projeta somente o futuro e calcula seus ganhos, como na teoria anterior, mas, outrossim, busca trabalhar “a si mesmo com o intuito de transformar-se continuamente [...] O que distingue esse sujeito é o próprio processo de aprimoramento que ele realiza sobre si mesmo levando-o a melhorar incessantemente seus resultados e seus desempenhos”. O que conduz a uma racionalização dos seus desejos, na qual está entrelaçado o “desenvolvimento” da vida do sujeito e do seu trabalho – ou melhor do seu “empreendimento”. Com isso, há uma “integração da vida pessoal e profissional”, de forma que as atividades familiares são geridas como um portfólio. O que indica, segundo Dardot & Laval (2016, p.336), uma “mudança da relação com o tempo, que não é mais determinada pelo contrato salarial, mas por projetos que são levados a cabo com diversos empregadores. E isso vai muito além do mundo profissional; trata-se de uma ética pessoal em tempos de incerteza”.

de mercadorias para uma conduta humana racional em todos os âmbitos da vida social. Tal mudança foi possível em larga medida pela conjugação de uma teoria da escolha humana com uma teoria do ser humano como capital, na qual o próprio conceito de racionalidade se tornou opaco – a saber, é uma decisão racional toda e qualquer escolha humana sob condições de recursos escassos e múltiplas finalidades – e a busca pela capitalização de si mesmo o sentido da vida dos seres humanos. Cabe agora observar como a maneira neoliberal de gerenciar condutas humanas foi incorporada ao ensino de economia. Esse é o objetivo da seção seguinte, na qual tomaremos como exemplo desta incorporação um dos manuais de economia mais vendidos no mundo, *Economics: An Introductory Analysis*,<sup>22</sup> de Paul Samuelson.<sup>23</sup>

### 3. O novo modo de pensar o agir individual

Essa “análise econômica” que incorpora outras esferas da vida social difere do que vinha sendo construído dentro do *mainstream* econômico até o final da década de 1960. Como forma de observar essa mudança, recuperamos o modo como o manual de economia *Economics: An Introductory Analysis* abordava três principais tópicos da análise econômica: renda familiar, mercado de trabalho e desigualdade social, em sua primeira edição e em sua edição mais recente.<sup>24</sup>

Um elemento central para a compreensão dessa transição analítica é a interpretação do conceito de mercado. Na primeira edição de seu manual, Samuelson (1948) define mercado como um arranjo em que compradores e vendedores interagem entre si para determinar os preços das mercadorias, sendo essas puramente bens e serviços. Becker (1976), em outra direção, define que o mercado seria um ambiente que congrega relações econômicas que não são, necessariamente, apenas interações de compra e venda, mas sim qualquer tipo de relação que envolva análise de custo-benefício. O ponto chave aqui é que essa mudança interpretativa do conceito de mercado e, além disso, da introdução do conceito de capital humano nas análises econômicas, aparece nas atualizações feitas nas edições posteriores do manual a respeito do debate acerca do trabalho e da renda.

Samuelson (1948), ao se debruçar sobre essa discussão, dá um enfoque relevante na questão da distribuição de renda, em especial nos Estados Unidos, apontando o crescimento econômico do

---

<sup>22</sup> A sua primeira edição data de 1948 e a última a qual tivemos acesso data de 2009 (19ª edição), de modo que, ao longo dos mais de 60 anos de publicação, ele teve mais de 4 milhões de cópias vendidas e foi traduzido para mais de 40 idiomas. De acordo com o economista Richard Cooper (1997), a obra de Samuelson “provavelmente tem sido o livro de economia mais influente desde a publicação dos Princípios de Economia (1890) de Alfred Marshall”. A partir de 1985, as atualizações passaram a contar com a contribuição do também economista William Nordhaus.

<sup>23</sup> A escolha deste livro não se deve somente pelo seu volume de venda, mas, sobretudo, por sua longevidade, visto que ele foi reeditado e republicado durante todo o período que foi objeto de investigação neste artigo.

<sup>24</sup> Na primeira edição, analisou-se os capítulos 4 — Earnings in Different Occupations, 5 — Family Income: Earnings in Different Occupations e 9 — Labor Organization and Problems (SAMUELSON, 1948). Posteriormente, da edição mais recente, foram analisados os capítulos 5 — Demand and Consumer Behavior e 13 — The Labor Market (SAMUELSON & NORDHAUS, 2009).

país e os movimentos sindicais como principais elementos para possibilitar a elevação da média salarial dos trabalhadores. O autor explica que as diferenças salariais dentro de um mesmo país se dão por motivos como diferenças de habilidades, a filiação ou não aos movimentos sindicais e, em certa medida, a discriminação racial e de gênero. Sobre isso, descreve que

Essas diferenças nas pessoas podem ser físicas, mentais, temperamentais ou até morais. Elas podem estar associadas às heranças genéticas ou ao ambiente socioeconômico. Elas podem ser permanentes — como ser homem ou mulher — ou adquiridas, como uma vantagem educacional. Essas diferenças talvez até envolvam convencionais artificiais, tais como a posse ou a não posse de uma carteirinha sindical ou a propensão de uma pessoa abandonar o “H” ao falar ou pronunciar “óleo” com um “r” e “garota” sem um. (SAMUELSON, 1948, p. 81, tradução nossa)<sup>25</sup>

Por outro lado, na edição mais recente do manual, atualizada pelo também economista William Nordhaus, e publicada em 2009, a produtividade - ou acúmulo de capital humano - aparece como elemento central para explicar essa problemática. Ou seja, ao contrário do que afirmava Samuelson (1948), de que o aumento dos salários estava diretamente atrelado ao crescimento econômico do país, Samuelson & Nordhaus (2009) apresentam a ideia de que o desenvolvimento nacional se mostra dependente dos comportamentos dos indivíduos, do acúmulo desse “novo” tipo de capital. O capital humano, aqui, refere-se a

um estoque de habilidades úteis e valiosas e conhecimento acumulado pelas pessoas durante o processo de educação e treinamento. Parte dos altos salários deve ser visto como um retorno do investimento “em si mesmo”, essa renda “extra” pode ser vista como o “preço da habilidade”. (SAMUELSON & NORDHAUS, 2009, p. 255, tradução nossa).

Outro aspecto em que essa concepção se difere da apresentada por Samuelson (1948), é no debate acerca do impacto das diferenças de habilidades, ou diferenças educacionais, na formação dos salários. Na primeira edição, a discussão girava em torno de três pontos principais: (i) cálculo do custo-benefício baseado apenas no custo da formação profissional, no valor que ele acresce na renda e no “lucro” que pode gerar ao longo da vida;<sup>26</sup> (ii) a assimetria de informação das famílias, que podem deixar de investir em educação por não terem condições de fazer esse “cálculo” ou por não conseguirem acessar o ensino superior/técnico; (iii) a diferença de rendimentos das famílias por classe social, que impediria, de certa forma, fazer certos tipos de investimento.

---

<sup>25</sup> No original: “These differences in people may be physical, mental, temperamental, or even moral. They may be associated with biological inheritance through the genetic cells, or with social and economic environment. They may be permanent like being a man or a woman-or acquired, like educational advantage. These differences may even involve artificial conventionalities as the possession or nonpossession of a union card and one’s propensity to drop ‘(h) aitches’ in speaking or to pronounce ‘oil’ with an ‘r’ and ‘girl’ without one”. (SAMUELSON, 1948, p. 81)

<sup>26</sup> Ainda que um dos fatores utilizados para calcular o benefício de se especializar em determinada área leve em conta um “ganho vitalício” - renda possível de ser adquirida ao longo da vida -, variáveis como custo de oportunidade e tempo não aparecem como elementos significativos.

Em Samuelson & Nordhaus (2009) essa relação entre salários e produtividade é explicada por meio da comparação das condições de dois países, o México e os Estados Unidos, mostrando que as diferenças residem tanto no nível de produtividade do trabalho, ou seja, no desenvolvimento do capital humano, quanto no investimento em capital físico. Nas palavras dos autores:

Nós vemos que o salário mexicano é menor do que o dos EUA, principalmente porque a curva de demanda por trabalho mexicana é bem menor, resultado da baixa produtividade do trabalho no México. O fator mais importante é a qualidade da força de trabalho. O nível educacional médio do México fica muito aquém do padrão americano, com uma fração substancial da população analfabeta. Adicionalmente, comparado aos Estados Unidos, um país como o México tem muito menos capital para trabalhar com: muitas das rodovias não são pavimentadas, poucos computadores e aparelhos de fax estão em uso, e muito do equipamento é antigo e mal mantido. Todos esses fatores fazem a produtividade marginal do trabalho baixa e tende a reduzir os salários. (SAMUELSON & NORDHAUS, 2009, p. 250-251, tradução nossa)<sup>27</sup>

A partir disso, o que se pode entender é que se desenvolve uma relação direta entre tecnologia, educação e desenvolvimento econômico. Os países que investem na ampliação de capital e trabalho - capital humano - tendem a elevar a produtividade média do trabalhador e, conseqüentemente, o nível de salários. Samuelson & Nordhaus (2009) argumentam que essa análise, de certa maneira, explica o crescimento dos salários nos países do leste asiático a partir da década de 1970.

Ou seja, a interpretação dos elementos centrais para o desenvolvimento econômico de um país e a formação do nível de renda são significativamente diferentes. Samuelson (1948) elenca a força sindical como um ponto chave para o aumento da produtividade e da elevação dos salários. Para explicar essa linha de raciocínio, o economista afirma que, ao final da Segunda Guerra Mundial, aproximadamente 15 milhões de trabalhadores norte-americanos, ou em torno de 25%<sup>28</sup> da força de trabalho disponível à época,<sup>29</sup> eram membros de sindicatos, em especial os trabalhadores industriais, da mineração e da construção civil. A união dos trabalhadores ao movimento sindical é elencada como uma das causas da elevação dos salários nos Estados Unidos, ao afirmar que

Não é mais certo considerar as organizações trabalhistas como fracas. Sindicatos, como outros grupos de pressão, possuem um vasto poder. Um dos grandes desafios políticos de

---

<sup>27</sup> “We see that the Mexican wage is lower than the U.S. wage principally because the Mexican demand curve for labor is far lower as a result of the low marginal productivity of labor in Mexico. The most important factor lies in the quality of the workforce. The average education level in Mexico falls far short of the American standard, with a substantial fraction of the population illiterate. Additionally, compared to the United States, a country like Mexico has much less capital to work with: many of the roads are unpaved, few computers and fax machines are in use, and much of the equipment is old or poorly maintained. All these factors make labor’s marginal productivity low and tend to reduce wages” (AUTOR, XXXX, p.).

<sup>28</sup> Para título de comparação, atualmente, aproximadamente 10% dos trabalhadores são filiados a sindicatos nos Estados Unidos. Em números absolutos, isso representa em torno de 14 milhões de pessoas, menos do que ao final da década de 1940 (UNITED STATES BUREAU OF LABOR STATISTICS, 2021).

<sup>29</sup> Cf. Toosi (2002).

nosso tempo é aproveitarmos esse poder para a melhoria construtiva da produtividade e do padrão de vida nacional. (SAMUELSON, 1948, p. 199, tradução nossa)<sup>30</sup>

Por outro lado, para Samuelson & Nordhaus (2009), os sindicatos aparecem como um elemento que afeta negativamente os salários. Nessa visão, a barganha dos sindicatos desregula o mercado de trabalho e diminui o preço da mão de obra de profissionais não sindicalizados. Assume-se, então, que os movimentos trabalhistas, ao forçarem uma elevação dos salários, desregulam o mercado de trabalho e geram desemprego e/ou diminuição da produtividade do trabalho até que haja uma redução dos salários.

Essa “nova” percepção do papel dos sindicatos na formulação dos salários parte diretamente de uma noção individualista das relações de trabalho. Em última instância, na ética do trabalho neoliberal, o indivíduo é o único responsável pela valorização de seu trabalho, na medida em que tem seu “valor” medido a partir de características próprias, incomparáveis. Além disso, há um distanciamento entre os trabalhadores, que se entendem enquanto “empresas de si mesmo”, evidenciado o que apontamos nas seções anteriores deste trabalho.

Outro ponto que é distinto entre as análises propostas nas diferentes edições do manual é em relação à compreensão do papel das desigualdades sociais na disparidade dos salários. Samuelson (1948) afirma que “nenhuma discussão sobre desigualdade salarial estaria completa sem a menção da posição das minorias econômicas”.<sup>31</sup> Nesse caso, ao trazer o recorte de grupos marginalizados nos Estados Unidos à época - mulheres, negros e idosos -, conclui que a diferença na renda pode ser explicada tanto por uma exclusão desses trabalhadores do mercado de trabalho quanto pela imposição de menores salários em comparação aos dos homens brancos dentro do que se consideraria idade ativa. Ao mesmo tempo que traz essa interpretação, Samuelson (1948) demonstra discordância das análises que afirmam que a desigualdade salarial pode surgir por falta de habilidade desses grupos de realizarem atividades laborais. Argumenta que, mesmo havendo diferenças biológicas entre mulheres e homens, brancos e negros, por exemplo, grande parte das ocupações que excluem essas populações marginalizadas não demandam nenhum tipo de aptidão física especial para ser realizada.<sup>32</sup>

---

<sup>30</sup> “It is no longer accurate to regard organized labor as a weak underling. Trade unions, like other economic pressure groups, possess a vast amount of power. One of the great political problems of our time is the harnessing of that power to the constructive betterment of national productivity and living standards” (SAMUELSON, 1948, p. 199)

<sup>31</sup> “No discussion of the inequality of incomes would be complete without mention of the position of economic minorities” (SAMUELSON, 1948, p. 82).

<sup>32</sup> Sobre esse assunto, Samuelson (1948, p. 82-83) comenta “Undoubtedly this explains much of the story. However, other competent observers maintain that women and Negroes on exactly the same job do often receive less pay. Women grade-school teachers often receive lower pay than men on the grounds that their needs are less and their classroom authority not so great. Where Negro and white dishwashers work side by side, it is not impossible that the former should receive lower pay. In a General Electric plant, job-evaluation experts divide all factory work into two parts: women's jobs and men's jobs. The pay of the lowest men begins about where the highest women's pay leaves off. Yet both management and the union will admit, off the record, that in many borderline jobs the productivity of women is greater than that of the men”

Já em Samuelson & Nordhaus (2009), ao incorporarem a Teoria do Capital Humano às suas interpretações acerca das desigualdades social e de renda, estabelecem que a oferta de trabalho<sup>33</sup> é o ponto central para se compreender as diferenças salariais. Sendo assim, ao passo que há a elevação dos níveis de salário em determinada região, a demanda por trabalho tende a aumentar. Para os autores, é por isso que, em certo ponto da história, o mercado de trabalho se tornou mais atrativo para as mulheres, ou seja, tornou-se mais benéfico terceirizar e/ou mecanizar as tarefas do lar para que fosse possível se dedicar ao trabalho. No caso dos imigrantes, a busca por maiores salários somado à redução relativa das fronteiras nacionais forçou um aumento significativo nos fluxos migratórios para determinados países.

No que tange à diferença salarial entre homens e mulheres, brancos e negros, e nativos e imigrantes, a explicação está na falta de acúmulo de capital humano. Para os imigrantes, há uma diferença de produtividade do trabalho, visto que esses, em geral, apresentam capital humano menos desenvolvido. Nesse caso, acabam concorrendo entre si em um tipo de submercado de trabalho, que oferece empregos com salários menores. Já no caso das mulheres, Samuelson & Nordhaus (2009, p. 263, tradução nossa) argumentam que

No geral, mulheres não recebem menos que os homens no mesmo emprego. Na verdade, os menores salários para mulheres surgiram porque as mulheres foram excluídas de profissões bem pagas, como a engenharia, a construção e a mineração. Além disso, mulheres tendem a interromper suas carreiras para terem filhos e realizar tarefas domésticas, e isso continua persistindo no *gap* familiar.<sup>34</sup>

A análise econômica da discriminação surge, dessa maneira, como uma forma de explicar as desigualdades econômicas. As conclusões apresentadas são as de que, ao contrário do que se sugere, minorias não recebem menos por discriminação dos empregadores, mas sim porque, ao longo da história, por conta da segregação, não puderam desenvolver capital humano suficiente. Poucas são as empresas que não as contratam por puramente serem quem são, por terem uma preferência pela discriminação.<sup>35</sup>

Um elemento que surge como relevante para Becker (1976) e, conseqüentemente, impacta nas análises posteriores de Samuelson & Nordhaus (2009) é o tempo. Em seu ensaio *A Theory of the Allocation of Time*, Gary Becker (1976) reflete sobre como a diminuição do tempo de trabalho

---

<sup>33</sup> Samuelson & Nordhaus (2009, p. 251, — tradução nossa) definem a oferta de trabalho como “número de horas que a população deseja trabalhar em atividades lucrativas”. Essa oferta é afetada pela quantidade de horas que cada indivíduo deseja ofertar, o número de trabalhadores ativos no país e o nível de imigração.

<sup>34</sup> “In general, women are not paid less than men for the same job. Rather, the lower pay of women arose because women were excluded from certain high-paying professions, such as engineering, construction, and coal mining. In addition, women tended to interrupt their careers to have children and perform household duties, and this continues to persist in the family gap” (SAMUELSON & NORDHAUS, 2009, p. 263).

<sup>35</sup> O conceito de preferência pela discriminação é desenvolvido por Becker (1976) e tem como premissa a noção de que algumas empresas têm “preferência por discriminação”, ou seja, por conta do preconceito não contratam minorias para determinados cargos, ainda que pudessem proporcionar maior produtividade.

resultou na preocupação do uso do tempo em outras áreas da vida. Por isso, ele propõe a introdução de noções de custo de tempo nos estudos sobre as decisões tomadas pelas famílias e pelos indivíduos. O ponto chave de sua abordagem é a incorporação sistemática do tempo de não-trabalho. Um dos pressupostos centrais é o de que as famílias – ou, em outras palavras, cada indivíduo-empresa que compõe a família – combinam tempo e bens para produzir mercadorias, que entram em suas funções utilidades. Um dos exemplos dados por Becker (1976) para explicar a produção dessa mercadoria é o ato de dormir, que depende da cama, da casa, de contas pagas e do tempo. Nesse caso, dormir é a mercadoria, pois combina o consumo de bens e de tempo.

Avalia, então, que as famílias escolhem a melhor combinação de mercadorias maximizando suas funções utilidades restrita a um orçamento, sendo os gastos alocados entre o consumo de bens e a utilização do tempo. Quanto maior o tempo de trabalho, mais bens serão acessados. O preço total de consumo é a soma dos custos diretos e indiretos, da mesma forma que é para o investimento em capital humano.

O tempo é, nesse sentido, tomado como um bem escasso e mensurado somente em termos de unidades abstratas, contínuas e homogêneas. Além disso, pelo limite da própria vida natural, o tempo mostra-se uma variável extremamente significativa para os indivíduos, visto que, a todo momento, as decisões devem ser tomadas levando em conta seus benefícios futuros, dado o limite do tempo. O desenvolvimento do capital humano individual inicia-se desde a infância e é continuado ao longo da vida.<sup>36</sup> Os cálculos de custo-benefício realizados por esse homem capital, portanto, como teorizado por Becker e sistematizado por Samuelson & Nordhaus (2009), em termos gerais, envolvem preferência individuais, expectativa de retornos financeiros e tempo de vida/trabalho.

A breve análise entre as duas versões dos manuais de Samuelson dá pistas, portanto, de como a ciência econômica foi alterando sua interpretação sobre o homem econômico a partir dos trabalhos de Becker. Essa análise importa na medida em que ajuda a alargar o debate contemporâneo sobre o neoliberalismo, entendendo-o não apenas como modelo econômico, mas também - e principalmente - como uma cosmovisão/engenharia social que se tornou hegemônica nas últimas décadas.

## **Considerações Finais**

Fugindo da dicotomia entre Estado e mercado, apresentamos o neoliberalismo como uma cosmovisão, que congrega um conjunto de aparatos discursivos, princípios normativos, dispositivos de poder, orientações epistemológicas, práticas de conduta social e política econômica que objetivam

---

<sup>36</sup> Sobre este tópico, é possível apontar a importância da família, que tem, na sociedade neoliberal, o papel de, desde o nascimento, conduzir os indivíduos no acúmulo de capital e na construção de suas cestas de preferência, a partir da noção do cálculo de custo-benefício. Como, por exemplo, com investimentos em educação (formal e não formal) e o auxílio na construção de relações (românticas ou não).

criar um novo homem: o homem empresa. Entretanto, essa cosmovisão não se tornou hegemônica por suas qualidades epistemológicas. Sua hegemonia se deu em parte por causa das profundas mudanças sociais engendradas pelo desenvolvimento do capitalismo durante a sua chamada “era de ouro”.

No campo epistemológico, aliás, demonstramos que a mudança na compreensão do *homo economicus* pela teoria econômica ortodoxa contribuiu para que ela se colocasse como mais um dispositivo disciplinar – neste caso, vinculado às ciências humanas –, de forma que o comportamento humano passou a ser normatizado por meio da compreensão de que toda e qualquer decisão humana é, em última instância, uma decisão entre infinitas necessidades e escassos meios para sua satisfação. Um exemplo da nova maneira de encarar a vida humana está no modo como o discurso formativo dos economistas incorporou esse novo *homo economicus*. Enquanto o discurso anterior pregava, por exemplo, que as diferenças salariais provinham do custo da formação profissional, da assimetria de informação na decisão sobre esse custo e da diferença de rendimento entre as famílias; no discurso contemporâneo as diferenças são explicadas pela produtividade do trabalho, decorrente do baixo “capital humano” e das diferenças de infraestrutura.

O que se apresenta como a incorporação de um conceito é, de fato, uma nova norma de conduta, haja vista que o capital humano é individual, indissociável do corpo do trabalhador, de modo que ele passa a ser concebido como um ser dotado de competências que devem ser aprimoradas – por meio de relações sociais que, tal como investimentos, renderam frutos. Assim, em lugar da empregabilidade por meio da formação profissional, aparece a valorização de si mesmo – como uma empresa. A teoria econômica se mostra, assim, como uma teoria adequada ao seu tempo: a época da razão neoliberal. Não à toa, a indiferença de grande parte dos economistas quanto à reflexão crítica sobre sua compreensão e normatização da vida social.

## Referências

- ANDERSON, Perry. Balanço do Neoliberalismo. *In*: SADER, Emir; GENTILI, Pablo. **Pós-neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado democrático**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995. p. 9-23. Disponível em: <https://bit.ly/3s4o2Lo>. Acesso em: 22 mar. 2021.
- BECKER, Gary. **The Economic Approach to Human Behavior**. 1. ed. Chicago: The University of Chicago, 1976.
- \_\_\_\_\_. **Accounting for Tastes**. 1. ed. Cambridge: Harvard University Press, 1996.
- BROWN, Wendy. **Nas ruínas do neoliberalismo: a ascensão da política antidemocrática no ocidente**. São Paulo: Editora Filosófica Politeia, 2019.
- COOPER, Richard. Economics: An Introductory Analysis. **Foreign Affairs**, [S. l.], 1 set. 1997. Capsule Review, p. n/a. Disponível em: <https://www.foreignaffairs.com/reviews/capsule-review/1997-09-01/economics-introductory-analysis>. Acesso em: 30 jul. 2021.
- CRARY, Jonathan. **24/7: capitalismo tardio e os fins do sono**. São Paulo: Cosac Naify/Ubu, 2016.
- DARDOT, Pierre; LAVAL, Christian. **A Nova Razão do Mundo: ensaio sobre a sociedade neoliberal**. 1. ed. São Paulo: Boitempo, 2016.

- DA SILVA, Daniel *et. al.* Matrizes psicológicas da episteme neoliberal: a análise do conceito de liberdade. In: SAFATLE, Vladimir; DA SILVA JUNIOR, Nelson; DUNKER, Christian (Org.). **Neoliberalismo como gestão do sofrimento psíquico**. 1. ed. Belo Horizonte: Autêntica, 2020. v. 1. p.77-122.
- DUAYER, Mario; MEDEIROS, João Leonardo; PAINCEIRA, Juan Pablo. A miséria do instrumentalismo na tradição neoclássica. **Estudos econômicos**, v. 31, n. 4, p. 723-783, 2001.
- DUAYER, Mario. Jorge Luis Borges, filosofia da ciência e crítica ontológica: verdade e emancipação. **Margem Esquerda**, n. 24, p. 87-110, jun. 2015.
- FOUCAULT, Michel. **Nascimento da Biopolítica**. 3. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2008.
- FRANCO, Fábio *et. al.* O sujeito e a ordem do mercado: gênese teórica do neoliberalismo. In: SAFATLE, Vladimir; DA SILVA JUNIOR, Nelson; DUNKER, Christian (Org.). **Neoliberalismo como gestão do sofrimento psíquico**. 1. ed. Belo Horizonte: Autêntica, 2020. v. 1. p.47-75.
- GONZALEZ, Lauro; ANDRADE, Daniel Pereira. Recusa em debater o neoliberalismo mostra isolamento da economia. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 3 abr. 2021. Disponível em: <https://bit.ly/2Rn43ef>. Acesso em 06 abr. 2021.
- HAYEK, Friedrich. **La constitution de la liberté**. Paris: Litec, 1994.
- HOBSBAWM, Eric. **Era dos extremos: o breve século XX**. 2. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.
- JEVONS, Stanley. **A Teoria da Economia Política**. 1. ed. São Paulo: Abril, 1983.
- MARIUTTI, Eduardo. ESTADO, MERCADO E CONCORRÊNCIA: FUNDAMENTOS DO "NEOLIBERALISMO" COMO UMA NOVA COSMOVISÃO. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, [s. l.], ed. 54, p. 10-33, 2019. Disponível em: <http://www.revistasep.org.br/index.php/SEP/article/view/515>. Acesso em: 1 nov. 2020.
- MENGER, Carl. **Princípios de Economia Política**. 1. ed. São Paulo: Abril, 1983.
- RAPHAEL, René & LING, Xi. "Crédito Social": a China ranqueia os cidadãos. **Outras Palavras**, [S.l.], 28 jan. 2019. Disponível em: <https://outraspalavras.net/mercadovsdemocracia/disciplinar-e-punir-o-credito-social-chines/>. Acesso em 13 abr. 2021.
- ROBBINS, Lionel. **An essay on the nature and significance of economic science**. Ludwig von Mises Institute, 2013. [Ebook]
- SAFATLE, Vladimir. A economia é a continuação da psicologia por outros meios: o sofrimento psíquico e o neoliberalismo como economia moral. In: SAFATLE, Vladimir; DA SILVA JUNIOR, Nelson; DUNKER, Christian (Org.). **Neoliberalismo como gestão do sofrimento psíquico**. 1. ed. Belo Horizonte: Autêntica, 2020. v. 1. p.17-46
- SAFATLE, Vladimir; DA SILVA JUNIOR, Nelson; DUNKER, Christian (Org.). **Neoliberalismo como gestão do sofrimento psíquico**. 1. ed. Belo Horizonte: Autêntica, 2020. v. 1.
- SAMUELSON, Paul. **Economics: An Introductory Analysis**. 1. ed. Toronto: McGraw-Hill, 1948.
- SAMUELSON, Paul; NORDHAUS, William. **Economics: An Introductory Analysis**. 19. ed. Nova Iorque: McGraw-Hill, 2009.
- TOOSI, Mitra. A century of change: the U.S. labor force, 1950–2050. **Monthly Labor Review**, Washington, ano 77, p. 15-28, 1 maio 2002. Disponível em: <https://www.bls.gov/opub/mlr/2002/05/art2full.pdf>. Acesso em: 1 ago. 2021.
- UNITED STATES BUREAU OF LABOR STATISTICS. Union Members Summary. **Economic News Release**, Washington, p. n/a, 22 jan. 2021. Disponível em: <https://www.bls.gov/news.release/union2.nr0.htm>. Acesso em: 1 ago. 2021.