

Capítulo 2. Tuercas y Tornillos. Principales herramientas conceptuales utilizadas. Efectos de Origen de Clase en Argentina (1955-2001).

Quartulli, Diego.

Cita:

Quartulli, Diego (2016). *Capítulo 2. Tuercas y Tornillos. Principales herramientas conceptuales utilizadas. Efectos de Origen de Clase en Argentina (1955-2001)*. Capítulo de Tesis de Doctorado.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/diego.quartulli/42>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.es>.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

Capítulo 2

Tuercas y Tornillos.

Principales herramientas conceptuales utilizadas

Los inconvenientes serios empiezan cuando tratamos de sintetizar las nociones de estos diferentes tipos de desigualdad, pasamos de la descripción a la explicación y buscamos los verdaderos mecanismos causales que producen, sostienen o alteran la desigualdad persistente...”
(Tilly, 2000, p.29)

Ningún ciudadano debe ser lo suficientemente rico como para poder comprar a otro, y ninguno lo suficientemente pobre para ser obligado a venderse a sí mismo
(Rousseau, 2002 [1754], p. 189)

Cada uno comenzó a considerar al resto y a querer que se lo considerara y la estima pública tuvo un valor... se dio allí el primer paso a la desigualdad
(Rousseau, 2002 [1754], p. 118)

2.1 Introducción

Este capítulo, como lo indica su título, se enfocará en cuestiones principalmente conceptuales que intenten (ayudar a) representar las características más relevantes de los fenómenos sociales a analizar.

Haciendo una analogía con las tuercas y los tornillos, la esperanza es que la serie de conceptos desplegados a lo largo del capítulo, en base a sus propias características y la posibilidad de sus relaciones, puedan servir para construir algo más que la suma de sus partes. En este caso, se aspira a la construcción de un sistema conceptual que logre representar esquemáticamente a los sistemas sociales analizados, como el sistema de clase y algunos aspectos comunes a la salida del sistema educativo y a la entrada al mercado de trabajo.

Para cumplir este objetivo el capítulo se organiza de la siguiente manera. En un comienzo se retoman las distintas ambiciones que se suelen depositar en el concepto de *clase* en las ciencias sociales y se aclarará cuál de ellos se utilizará en el presente trabajo (§2.2).

Luego se detallará, con la ayuda del esquema *Principal y Agente* (cuyo origen proviene de la teoría de juegos), cómo se puede representar una serie de relaciones sociales (especialmente aquellas que importan para las relaciones de clase) y sus típicos resultados para cada parte en término de posiciones en

aquellas relaciones. Esto se considera pertinente para explicar uno de los mecanismos fundamentales que suceden en los mercados de trabajo de las sociedades capitalistas como es el intercambio entre quien contrata y quien es contratado en una relación de empleo y quien compra y quien vende en una relación de mercado (§2.3).

En este sentido, por un lado se explicitarán cuestiones vinculadas a la incompletitud del intercambio y la dificultad de monitoreo (§2.4). Por otro lado, se hará hincapié en conceptos vinculados a la posición de mercado (como lado corto y lado largo del mercado) y a los activos humanos específicos (§2.5). Es un supuesto de este trabajo, que estas características, a pesar de sus limitaciones, son pertinentes para una explicación de los (usuales) resultados diferenciales en los intercambios involucrados en las relaciones de clase.

Dada la cantidad de conceptos usados y su escasa difusión en la literatura más difundidas por estas latitudes, posteriormente se realiza una breve recapitulación que ordene y jerarquiza las secciones anteriores (§ 2.6).

Es oportuno señalar que estas primeras secciones, tienen como complemento un anexo titulado 'Estructura, Estructura Social y Estructura de clases' (§A2), que a su turno, puede considerarse como un complemento del anexo del capítulo anterior 'Morfología y Cambio Morfológico' (§A1).

Finalmente, se adentrará en los conceptos que ayudan a representar lo que, en esta investigación y a tono con el léxico de los estudios de movilidad social, se ha considerado como *destinos* sociales. Allí, se detallará las características de conceptos relativamente complementarios como *screening* y *signalling* y luego se los relacionará con el concepto de *bien posicional* (§2.7).

Este último concepto se supone importante ya que permite otorgarles un hilo conductor a las distintas dimensiones seleccionadas en *destino* en los capítulos empíricos, al tiempo que ilumina, como se retomará mínimamente en el capítulo 7, algunos diseños de políticas públicas que quedan algo opacados a la luz de otros enfoques.

Hasta acá en cuanto a la estructura del capítulo. Ahora se dirá unas líneas muy generales acerca del estilo del mismo. En este sentido puede afirmarse que muchos de los conceptos desarrollados en este capítulo no suelen estar difundidos en las teorías específicas utilizadas ni por el funcionalismo clásico, ni por el marxismo clásico, usuales en las tradiciones de investigación de la estratificación social y del análisis de clase.

El principal defecto de las teorías específicas utilizadas en el paradigma funcional es que por lo general aquellas son incapaces de dar cuenta de los resultados sociales indeseables. El principal defecto de las teorías específicas del paradigma marxista es que suelen utilizar el supuesto fuerte de que el/los grupo/s dominante/s son capaces de imponer su/s voluntad/es sobre el/los grupo/s dominado/s, sin importar el consentimiento de este último (Boudon, 1975, p. 396).

En cambio, a lo largo de este capítulo, las afirmaciones efectuadas son compatible con los siguientes supuestos (Bowles, 2004, p. 8):

- a) Cuando los individuos actúan tratan de lograr algo,
- b) La acción intencional está limitada por los efectos de la interacción y,
- c) Los resultados agregados de un gran número de personas de esta manera pueden no ser los esperados por ellos.

Retomando lo dicho en los párrafos anteriores, un argumento de peso a favor de los supuestos escogidos, es que son capaces de explicar resultados sociales indeseables sin introducir el supuesto caro de la dominación, al menos a un nivel macro-macro (Coleman, 1990).

2.2 Origen de clase I. De qué clase de clase estamos hablando

*Los elementos **a priori** de la relación ya no son los individuos con sus características por fuera de las relaciones sociales los cuales desarrollan sino, más bien, estas mismas relaciones como formas objetivas, como “posiciones”, espacios vacíos y contornos (por así decirlo) los cuales se limitan a ser “llenados” por individuos (Simmel, 1950 [1896], p. 293)*

En el capítulo anterior se detalló que existían distintas maneras de evaluar las soluciones para los problemas planteados por las tradiciones de la estratificación social y el análisis de clases. Sin embargo, más allá de algún ejemplo, no se evaluó solución específica alguna.

En esta sección, se distinguirán diferentes ambiciones teóricas asociadas al término ‘clase’. Estos distintos objetivos hacen que, a posteriori, detrás del término ‘teoría de clases’ se oculten una familia de teorías en donde existen estrategias discursivas entre parientes políticos y de sangre.¹

Volviendo al punto de las diferentes ambiciones teóricas, en un primer momento es posible discriminar entre los conceptos de clase *nominales* y los *relacionales*. Luego, dentro del conjunto de estos últimos, se encontrarían un subconjunto especial que posee en su intensión características más demandantes que claramente reducen su extensión empírica.²

Se dice que algunos conceptos de clase son *nominales* con respecto a las causas de la desigualdad y no sobre sus efectos. Al tener la libertad de ser nominales en sus causas, son generalmente más libres de elegir técnicas y metodologías que combinen diversos factores y maximicen la conjunción empírica de las putativas causas de los efectos analizados.

En algunas situaciones, estos conceptos representan a los individuos según los valores de una dimensión o de una combinación de dimensiones que difícilmente pueda ser considerada como una propiedad *fuerza* de la desigualdad. Un ejemplo de los primeros son las agrupaciones basadas en ingresos (Solon,

¹ Los parientes políticos, a pesar de ser generalmente conscientes que utilizan el término de ‘clase’ con significados diferentes a los usuales, desean apropiarse, o por lo menos quedar asociados al mismo, dado que lo consideran como un significante con cierto pedigrí en el campo sociológico.

Los parientes de sangre, a pesar de utilizar significados relativamente similares, se (auto)apartan entre sí para no quedar relacionado con una herencia que consideran rancia o en decadencia. Por último, el término ‘clase’ en castellano (o ‘class’ en inglés), dada su difusión con otros significados en otras disciplinas, parece una mala palabra para un buen concepto (G. Cohen, 1978, p. 75).

² Someramente las diferentes ambiciones teóricas se describirán siguiendo las características que tanto Erik Olin Wright y Aage Sørensen han destacado al respecto (Wright, 2005b)(Wright, 2009)(Sørensen, 2000)(Sørensen, 2005a).

1992). Un ejemplo de los segundos son las escalas socio-económicas (Blau & Duncan, 1967).³

Razonablemente, en cualquier sociedad en donde muchas esferas sociales se encuentren fundamentalmente funcionando bajo mecanismos de mercado, parece claro que la posesión de mayores ingresos tenga una relación vinculante, relativamente transparente, con determinados *efectos*. Ejemplos de esta situación pueden considerarse la educación de los hijos, el consumo suntuoso, la propensión al ahorro, etc. De todos modos, lo anterior no afirma nada acerca que el ingreso sea una propiedad fuente sobre la *causa* de la desigualdad.

Este tipo de conceptos se suelen y pueden utilizar para discriminar diferentes desigualdades tanto en las condiciones de vida, así como en las chances de vida. Del mismo modo, también se utilizan para observar diferencias en actitudes y comportamientos. Comúnmente este uso del término ‘clase’ se asocia con conceptos que poseen deseables propiedades *lógicas* como una relación de orden interna o propiamente magnitudes (Bunge, 2000a, pp. 53-57).⁴

De este modo, a las agrupaciones resultantes se les suele aplicar sin mayores problemas (lógicos), relaciones de orden y hasta de distancia, que, a posteriori, permiten una gran versatilidad (metodológica) a la hora de analizar los datos de las investigaciones. Estos conceptos suelen ser compatibles con el significado usual del término ‘estrato’, original de la geología, que se encuentra en la raíz del término estratificación.⁵

Por otro lado, ya desde una posición más metodológica, los indicadores usualmente usados en las investigaciones empíricas que utilizan este tipo de conceptos suelen poseer una aceptable validez de constructo. De este modo, con un análisis de su distribución suelen hacer una importante descripción de la desigualdad de la población a analizar.

En base a lo afirmado en los párrafos anteriores, la difusión de los conceptos de clase nominales no debería causar sorpresa alguna. Después de todo, es difícil

³ Las escalas socioeconómicas, a pesar de ser una (y sólo una) escala, para su construcción utilizan más de una dimensión. Por ejemplo, para el clásico “*American Occupational Structure*” de Blau y Duncan, se utilizó una combinación de ingresos y educación. Para algunos detalles acerca de la construcción de este tipo de escalas puede consultarse (Sautu, 1992)(Jorrot & Acosta, 2004). Para una revisión crítica puede consultarse (Hauser & Warren, 1997).

⁴ Clasificaciones alternativas e igual de útiles para esta problemática pueden encontrarse en (Carnap, 1962, pp. 8-15)(Klimovsky, 1998, pp. 243-257). En su famosa clasificación Rudolf Carnap, estipula tres grandes tipos de conceptos desde el punto de vista de su estructura lógica: Los clasificatorios, los comparativos y los cuantitativos.

Estas clasificaciones lógicas en donde una relación de orden permite una comparación no tiene nada que ver con los conceptos relacionales que se verán más adelante.

⁵ En efecto, el término ‘estrato’ proviene de ‘*stratum*’ que es la locución latina para nivel. El concepto geológico de estrato, originalmente formulado por William Smith (W. Smith, 1815), también comparte algunas de las propiedades lógicas del concepto de clase nominal cuando es usado dentro del contexto de la tradición de la estratificación social. Obviamente existen fuertes diferencias. En especial, en las ciencias sociales no se interpreta que lo más bajo es más antiguo que lo más alto.

explicar algo de lo que no se tengan buenas descripciones, aun cuando estas últimas se basan en atributos y condiciones de los individuos y no en vínculos sociales objetivos que mantienen posiciones sociales (Wright, 2009, pp. 102-104).

Los conceptos de clase nominales usualmente son considerados importantes en la tradición de la estratificación social. En algunas ocasiones, los investigadores que utilizan este tipo de conceptos (auto) denominan a sus investigaciones como estudios de clase. En cambio, para los investigadores de la tradición del análisis de clase, no es conveniente utilizar el término 'clase' para designar ese tipo de conceptos. Puede que simplemente se trate de una lucha de sentido en donde el trofeo es la utilización legítima del significante 'clase' en las ciencias sociales.⁶

Más allá del término que utilicen para designar al concepto en cuestión, el significado del mismo parece poco útil para la construcción de explicaciones que prefieran la *profundidad*. Esto se debe a que difícilmente represente una propiedad *fuerza* de la desigualdad.⁷

Aceptando las afirmaciones de los párrafos anteriores y dada la función de utilidad supuesta en el capítulo anterior, el uso de este tipo de conceptos se hace más idóneo para la *tradición* de la estratificación social más que para la del análisis de clase. En cambio, para esta última tradición es algo extraño aceptar utilizar el término de 'clase' para designar conceptos en que su significado no se base en un subconjunto de relaciones sociales que se suelen denominar *relaciones de clase*.

Como se anticipó anteriormente, en el siguiente peldaño de ambición teórica de los conceptos de *clase* se encontrarían aquellos que con el término de 'clase' suelen designar un conjunto de *posiciones* de clase que se derivan de determinadas *relaciones de clase*. En estos conceptos se supone que (muchas de) las *oportunidades diferenciales* atribuidas a los ocupantes de esas *posiciones de clase* devienen de sus diferentes ubicaciones en aquellas *relaciones de clase*. A partir de este nivel el concepto de *clase* se considera *relacional* (Ossowski, 1972).

El comentario anterior, debe ser entendido en términos ontológicos y no lógicos. En este sentido, se trata más bien de un lazo vinculante que, se supone, forma parte del mobiliario del mundo, y que puede ser representado de diferentes maneras mediante el concepto de relación de *clase*. Como un *façon de parler* uno puede suponer que los conceptos relacionales refieren a *posiciones* de

⁶ Un ejemplo del uso del término clase con una ambición de significación *nominal* puede verse en (Groisman, 2012).

⁷ Si un concepto puede contener esta última propiedad *epistemológica* y, al mismo tiempo, mantener las propiedades *lógicas* de los conceptos nominales, posiblemente se acerque a un *summum bonum* de los estudios de la desigualdad social.

clase vacantes que son llenadas por diferentes individuos aunque desde un punto de vista ontológico es problemático admitir su existencia.⁸

Es importante entender que los conceptos de clase relacionales tienen como intensión un tipo especial de propiedad, en donde los relatos ontológicos de la relación de clase, esto es, los individuos que se enlazan de forma objetiva, se transforman en el enlace y en su devenir adquieren nuevas propiedades, como, por ejemplo, ser empleador o empleado, o comprador y vendedor.

En otras palabras, las propiedades relacionales que poseen los individuos emergen por una *relación social* y aquellas se extinguen cuando estas cesan. Dentro del género de las relaciones sociales, en este trabajo se van a privilegiar las especies de las *relaciones de mercado* y las *relaciones de empleo*. Al conjunto de los últimos dos tipos de relaciones se lo denominará con el término de 'relaciones de clase'.⁹

Por lo anterior, los conceptos de clase *relacionales* se consideran que permiten explicaciones más *profundas*, esto es, *explanans* más translúcidos en sus mecanismos generativos en comparación con los conceptos de clase *nominales*. Esto es así, porque no aspiran (sólo) a una descripción de la relación entre individuos y oportunidades, sino que en el camino también intentan explicar lo anterior en tanto miembros de una *clase* en función de su *posición* en sus *relaciones de clase* (Wright, 2005a, p. 10). Obviamente en qué medida lo logren es una cuestión a evaluar empíricamente.

Usualmente, los conceptos *relacionales* de clase derivan en esquemas de clase discretos en donde existen límites de clases. Estos suelen ser generalmente claros a nivel conceptual pero algo borrosos a nivel empírico, salvo que se tenga una gran cantidad de información sobre cada caso a clasificar.

Lo anterior sucede aun en las investigaciones empíricas que utilicen un algoritmo determinista para el raleo de los individuos a las diferentes categorías de un esquema de clases (sintaxis) ya que la racionalidad de esta decisión suele ser algo opaca en los casos límites que se multiplican con la cantidad de categorías. En otras palabras, los conceptos relacionales de clase suelen poseer una escasa vaguedad intensional o de sentido, pero poseen una mayor vaguedad extensional si se los compara con los conceptos *nominales* de clase más usuales.

Otra característica de los esquemas discretos que usualmente se derivan de los conceptos *relacionales* de clase es que permiten a posteriori suponer, al igual

⁸ Esta manera de entender la realidad social puede entenderse como deudora de la interpretación de Georg Simmel cuando este hablaba de las diferentes formas sociales en su sociología formal.

En efecto, Simmel suponía, como reza el epígrafe que inicia esta sección, a modo de atajo analítico, que existían posiciones vacantes (*empty places*) que los individuos deberían llenar, aunque destacando que estas existían en función de las relaciones sociales. Para una discusión al respecto puede consultarse el anexo 'Estructura, Estructura social y Estructura de clases' (§A2).

⁹ Puede consultarse el anexo 'Estructura, estructura social y estructura de clases' (§A2) para una mayor explicitación sobre este punto.

que algunos de los conceptos *nominales*, una *morfología* de la totalidad social en cuestión.¹⁰

Por último, como anteriormente se había anticipado, dentro del género de conceptos de clases *relacionales* se encuentra una *rara avis* propia de la tradición del análisis de clase. Esta propone, al tiempo de explicar algunas **oportunidades** diferenciales (*explanandum*) en función de posiciones en relaciones de clase (*explanans*), la existencia de intereses convergentes para los individuos ubicados en las mismas posiciones de clase. Usualmente, estos intereses convergentes al interior de cada posición de clase se vuelven o bien parcialmente *excluyentes* o bien parcialmente *antagónicos* para con el resto del conjunto de las posiciones de clase de todo un sistema social. En otras palabras, es usual algún grado de conflicto de interés entre los ocupantes de diferentes posiciones de clase.

En el primer caso, las relaciones de empleo y de mercado pueden generar *intereses excluyentes* para el resto y *convergentes para los miembros de una misma posición social* y permitir la obtención de *ventajas o rentas* para muchos de los ocupantes de las posiciones más codiciadas mediante el empleo de *estrategias colectivas de clausura o exclusión*, como es usual en la creación y organización de los colegios profesionales.

Las mismas relaciones también pueden generar *intereses antagónicos* debido a la posición en ellas y permitir el surgimiento de organizaciones como *sindicatos o patronales* que defiendan esos intereses, como por ejemplo los que interactúan en una negociación colectiva.

En un vocabulario marxista, es la conocida diferencia entre *clase en sí* y *clase para sí*, en donde ambos términos designan conceptos de clase relacionales y el sentido de ellos connota diferentes lazos sociales vinculantes. La primera entre miembros de diferentes clases y la segunda, *además*, entre miembros de la misma clase.¹¹

¹⁰ En términos estrictos, un concepto de clase nominal y continuo (por ejemplo una escala socio-ocupacional) también puede tener una morfología, del mismo modo que uno puede predicar acerca de la forma que posee un histograma, pero ese no es el sentido que aquí y en otros ámbitos se suele reservar para el término morfología.

Ver el anexo sobre cambio morfológico (§A1) para una definición compatible con cualquier esquema de clase nominal (y no necesariamente relacional) pero discreto (no continuo).

¹¹ Quizá sea curioso notar que no parece haber evidencia que Marx haya usado, en toda su obra, el término 'clase en sí' (Elster, 1985, p. 346). Por otro lado, tampoco queda claro en sus escritos si lo esencial al significado de una *clase* es:

- a) la inclusión de lazos vinculantes objetivos como las relaciones sociales de producción o,
- b) la inclusión de lazos vinculantes objetivos con otros individuos ubicados en la misma posición de las relaciones sociales de producción.

Para una defensa sobre la opinión de Marx de esta última perspectiva 'b', se puede recordar la famosa opinión del 18 Brumario de Luis Bonaparte, sobre que los campesinos franceses no formaban una *clase* ya que tenían las mismas relaciones, entre sí, que una 'papa dentro de una bolsa de papas' (Marx, 1972, pp. 106).

Para una defensa de Marx sobre la perspectiva 'a' puede esgrimirse que en la misma hoja de la afirmación anterior, también afirma que los campesinos franceses no formaban una *clase* porque "cada familia campesina es casi autosuficiente; ella misma produce la mayor parte de su

La ambición teórica de este tipo de conceptos de clase es mayor a las anteriores. Quizá el ejemplo arquetípico sea el objetivo de Marx de no sólo pretender explicar las oportunidades diferenciales de los individuos en función de su ubicación en las relaciones de clase, sino su ambición de que ellas también podrían (contribuir a) explicar los movimientos sociales, los conflictos sociales y hasta servir de base para una teoría de la historia (Sørensen, 2005a, p. 119).¹²

En función de las aclaraciones anteriores y con el objetivo de evitar innecesarias disputas semánticas, en esta obra se utilizará un concepto de *clase*, que puede entenderse como un subconjunto del conjunto de las relaciones sociales, como son las relaciones sociales de empleo y las relaciones sociales de mercado.

Esta decisión se basa en la preferencia por explicaciones más *profundas* que en lo posible sean generosas en cuanto a la transparencia de sus (micro)mecanismos como a la posibilidad de generar hipótesis que permitan hacer inteligible parte de las (macro)regularidades observadas posteriormente en los análisis empíricos.

De este modo, siempre que sea posible, no se usará el término ‘clase’ para designar un concepto nominal en el cual su significado sea igual a un conjunto de individuos con similares condiciones u oportunidades.¹³

Tampoco se utilizará el término de ‘clase’ con el objetivo de explicar las acciones colectivas de grupos de individuos o su orientación política en función de su mayor o menor conciencia de clase. En otras palabras, no se utilizarán conceptos de *clase* cuyo sentido se pueda emparentar con clases reales (en el sentido otorgado por Bourdieu) y con una clase para sí (en el sentido otorgado por Marx).¹⁴

Resumiendo, según lo expuesto anteriormente, se utilizará un concepto de clase relacional cuyo sentido, en el contexto de otras clasificaciones podrían ser catalogado como una clase probable o en papel (en el sentido otorgado por Bourdieu) y como una clase en sí (en el sentido otorgado por Marx).

Aun cuando se esté de acuerdo con las afirmaciones anteriores, existen muchas maneras de otorgarle un sentido específico a los distintos tipos de

consumo y por lo tanto adquiere sus medios de vida a través más de un intercambio con la naturaleza que con relaciones con la sociedad” (Marx, 1972, p. 106). Para una lograda defensa de este último punto de vista puede consultarse (G. Cohen, 1978).

¹² De las teorías actuales, la esbozada por el mismo Sørensen y también por Wright pueden considerarse como seguidoras, en cuanto a su ambición teórica, de la estela dejada por el trabajo original de Marx. Ver al respecto (Sørensen, 2000)(Sørensen, 2005a) y (Wright, 2005b)(Wright, 2002).

¹³ Para una coherente defensa de una agrupación de categorías basada según la propia homogeneidad interna y heterogeneidad externa, pero de todos modos ligado al objetivo de maximizar las explicaciones de las chances de vida puede consultarse (Breiger, 1981).

¹⁴ Quizá ayuda afirmar que en comparación a la difundida clasificación de Bourdieu entre clase *probable* (o clase en papel) y clase *real*, en esta clasificación todas las clases propuestas son probables (o clase en papel) pero basadas en relaciones sociales que representan lazos vinculantes objetivos. Ver al respecto (Bourdieu, 1984)(Bourdieu, 1987)(Bourdieu, 2011).

relaciones. En la siguiente sección se procederá a ello, focalizando que se entenderá por relaciones de mercado y empleo.

2.3 Origen de clase II. Relaciones de intercambio y estructura de clase

Al asumir el equilibrio, podemos incluso ir tan lejos como para abstraernos de los empresarios y simplemente considerar que, en un cierto modo, los servicios productivos se están intercambiando directamente los unos por los otros
(Walras, 2010 [1874], p. 225)

Está claro que los productos no pueden salir al mercado y hacer intercambios por su propia cuenta. Por lo tanto, tenemos que recurrir a sus...dueños...quienes no deben...apropiarse del producto del otro, y entregar el suyo propio, excepto por las vías del mutuo acuerdo
(Marx, 2010, [1867] p. 59)

Desde el surgimiento de la escuela marginalista, especialmente en la versión de León Walras, la economía, y las ciencias sociales en general, han encontrado una manera analítica de expresar, y en algunos (pocos) casos explicar, los resultados sistémicos como producto de una interdependencia de las interacciones de los individuos.¹⁵

Las interacciones que trata el paradigma Walrasiano son, desde un punto de vista contemporáneo, intercambios basados en contratos (casi) completos en donde se asumen preferencias de un *homo economicus*.¹⁶

Los intercambios anteriores, si bien existen, no son la norma en el sistema económico. Esta proposición parece particularmente cierta en el mercado de trabajo, en donde los intercambios son efectuados por individuos equipados con una racionalidad limitada y lo que se intercambia, especialmente en una relación

¹⁵ Ampliando las propuestas de su maestro Augustine Cournot (Cournot, 1897 [1837]), León Walras publica su obra maestra en 1874. Allí plantea la proposición que, asumiendo un intercambio competitivo con (lo que contemporáneamente se denomina) contratos completos y preferencias de un *Homo Economicus*, la propia interacción de los agentes podía llegar a obtener, en equilibrio general, una solución eficiente (Walras, 2010 [1874]).

Luego, 80 años después de su publicación, en 1954, Arrow y Debreu demuestran que es posible llegar a un equilibrio general bajo los supuestos anteriores (Arrow & Debreu, 1954). Desde esa fecha hasta la actualidad han surgido una gran cantidad de investigaciones, desde la teoría de juegos evolutiva hasta la modelización basada en agentes, que relajan y vuelven más realistas los supuestos anteriores. Para una historia de estos cambios ver (Bowles & Gintis, 2000c). Para un ejemplo de un modelo de equilibrio general de mercado actualizado puede consultarse (Gintis, 2012).

¹⁶ Es interesante destacar que cuando se cumplen las condiciones anteriores la evidencia parece coincidir con lo esperado por la teoría específica Walrasiana. Ver al respecto (V. Smith & Arlington, 1992)(Gintis, 2007a)(Gintis, 2012).

Para una de las primeras modelizaciones esquemáticas que asume individuos con preferencias egoístas puede consultarse la obra de Francis Edgeworth, 'Física Matemática' (Edgeworth, 1881) que hace creer al lector, al igual que la obra anteriormente citada de Walras (Walras, 2010 [1874]) que el intercambio de bienes es más parecido a un intercambio de calor que a un intercambio de salud. En efecto, Edgeworth afirma que 'el primer principio de la economía es que cada agente actúa sólo por interés propio' (Edgeworth, 1881, p. 16). Ver al respecto (Collard, 1975).

de empleo, es de una naturaleza particular que posee sus propias características emergentes. En especial, parece bastante irrealista sostener que ese intercambio se basa en contratos (casi) completos y sus costos de transacción son (casi) despreciables.

Siguiendo la estela de los dos epígrafes de esta sección, y de las intuiciones de Ronald Coase acerca de las características firma moderna (Coase, 1937), Herbert Simon, a mediados del siglo pasado, introdujo algunas especificidades del contrato de empleo, habitual en las relaciones de empleo, frente al contrato de compra-venta, habitual en las relaciones de mercado. Su intento puede entenderse como un acercamiento de los modelos de la economía más académica con los hallazgos de las ciencias de la administración (Simon, 1951).

Se afirma que los contratos de empleo suceden (generalmente) en las organizaciones y los contratos de compra-venta suceden (generalmente) en los mercados, pero más allá de su *locus* usual, lo que aquí importa es cuales son las características específicas de sus relaciones de clase, que las diferencian del conjunto de las relaciones sociales en general y relaciones de intercambio en particular.

La *relación de mercado*, al suponer su locus en el mercado, ha sido un dominio históricamente ligado a la economía, aunque existen ejemplos de eminentes sociólogos que se han preocupado por ella.¹⁷

Analíticamente se asume que en las *relaciones de mercado* se intercambian bienes y servicios entre una multitud de compradores y vendedores con amplias opciones de entrada y salida. En general, las relaciones de mercado pueden tener como relatas a organizaciones (en especial firmas). En este trabajo, dado el tema a tratar, los relatas privilegiados son aquellos individuos que se ganan la vida siendo primariamente vendedores en las *relaciones de mercado*.¹⁸

En otras palabras, se trata de personas de carne y hueso intercambiando voluntariamente, aunque no sin restricciones sociales. Expresado de modo

¹⁷ Se puede afirmar que la relación de la sociología con el término 'mercado' es larga, aunque zigzagueante, ya que no siempre se usa con el mismo significado. Reconocidos sociólogos desde Vilfredo Pareto (Pareto, 1935) hasta James Coleman (Coleman, 1990) han reconocido su importancia y el carácter profundamente relacional de su funcionamiento. Para otros sociólogos el significado del término 'mercado' es sumamente abstracto y no logra captar precisamente otros elementos relacionales usualmente destacados por la sociología (Bourdieu, 2001).

¹⁸ En efecto, es poco viable suponer que alguien, como principal actividad económica, pueda ser clasificado como comprador en una relación de mercado. En este sentido, los dueños de firmas se consideran primariamente como vendedores (en relación con sus clientes o compradores) en una relación de mercado y, secundariamente, como empleadores (en relación con sus empleados) en una relación de empleo.

También es el caso de algunos cuenta propia, como los comerciantes, que se cuentan primariamente como vendedores (en relación con sus clientes o compradores) y, secundariamente, como compradores (en relación con sus proveedores) de distintas relaciones de mercado.

En el caso de los cuenta propia de oficios, se supone que mantienen una relación de mercado en donde, como vendedores, intercambian un servicio laboral con varios (aunque pocos) compradores como hogares o firmas.

alternativo, las relaciones de mercado implican personas (y no sólo productos y servicios) interactuando, pero estas interactúan en un contexto social.

El sólo hecho de recordar que los intercambios implican relaciones sociales entre personas (como lo sugiere en parte el epígrafe de Marx) ya le otorga una serie de particularidades, como el hecho que estas suelen tener alguna norma acerca de que considerar un intercambio justo.

Como más adelante se reparará, estas particularidades son cada vez más importante a medida que el contrato, no necesariamente explícito, se considera cada vez más incompleto. La incompletitud hace que también aumente parte del costo de transacción en el caso de una rotación laboral o de un cambio de proveedor y que por lo tanto sea mayor que si se tratara de un intercambio con contratos completos.¹⁹

Se admite que la mayoría de las *relaciones de mercado* que aquí importan se pueden representar con alguna versión del modelo *Principal y Agente* (ver próxima sección), debido a que los intercambios efectuados suelen tener un marcado componente de incompletitud y suelen tener algún grado de conflicto de intereses.

Si lo que se intercambia es algún servicio, la incompletitud puede darse tanto por la posibilidad de un oportunismo en presencia de información asimétrica o por el problema del monitoreo del esfuerzo en caso de pago por tiempo (jornal, semanal, etc.). Si lo que se intercambia es un bien, la incompletitud pasa por el problema de la calidad del mismo.²⁰

A diferencia de la *relación de mercado*, la *relación de empleo*, al suponer su *locus* dentro de las organizaciones en general y las firmas en particular, ha sido más permeable a la influencia de otras ciencias sociales. Esto propició una reducción en la abstracción de los modelos económicos, que con la incorporación de supuestos más realistas, permitió construir modelos *ligados* del mercado de trabajo introduciendo, paso a paso, algunas banderas mantenidas históricamente por otras disciplinas como la sociología y las ciencias de la administración.²¹

¹⁹ Lo mismo puede afirmarse acerca de la diferencia entre una casa de cambio, que realiza actividades de compra-venta de dinero de forma casi instantánea y una firma financiera que realiza préstamos a cierto plazo con algún interés. El intercambio financiero del primer caso es bastante completo. En cambio, en el segundo, la mayor incompletitud viene dada por la promesa de pago posterior, que hace que el acreedor confíe en el deudor.

²⁰ Se puede pensar en los servicios ofrecidos por un mecánico, un pintor, un albañil, un electricista, o el personal de limpieza. Piense cuando decide si hacer el trabajo uno mismo o contratarlo en el mercado. Piense cuando decide contratar por trabajo terminado o por jornal. Piense cuando decide hacerlo entrar a la casa. Piense cuando duda o confía en los diagnósticos hechos por ellos. Estas preocupaciones demuestran la importancia de la incompletitud del contrato en estos intercambios. Llevado al extremo, puede suponerse, como lo hace la escuela de los costos de transacción para el caso de las firmas con el lema de hacer o comprar (*make or buy*), que en los hogares el problema se traduce a hacerlo uno mismo o contratar.

²¹ Por modelo ligado se entiende una aplicación o especificación de una teoría general a un campo incluido en la clase referencial de la teoría general (Bunge, 1999, p. 168). También se lo

Las *relaciones de empleo* si bien también implican intercambios entre individuos miembros de alguna sociedad, lo que se intercambia en ellas es, algo de una naturaleza diferente e intrínsecamente más incompleto como lo es la fuerza de trabajo. En este tipo de relaciones, los individuos que intercambian se convierten en empleadores y empleados, en donde el último, a cambio de dinero, acuerda subsumirse a la autoridad del primero por un período específico de tiempo (Bowles, 2004).²²

En este sentido, si se asume que en las sociedades capitalistas, dentro del conjunto de las relaciones de clase, las relaciones de empleo son una clara mayoría, se entiende que la propia naturaleza incompleta de lo que se intercambia ayudan a explicar el porqué de la falta de correspondencia entre lo esperado bajo la teoría específica walrasiana y la evidencia acerca del funcionamiento del mercado de trabajo.

Es verdad que se podría dar el caso que, con costos de transacción cercanos a cero, especialmente aquellos relacionados con el (re)diseño de los derechos de propiedad, el resultado de un intercambio competitivo sea un equilibrio cercano a una frontera paretiana. Esto puede suceder aún en presencia de intercambio con contratos incompletos (Coase, 1960).

El problema es que más allá de las mejoras posibles que se pueden realizar definiendo con mayor precisión los derechos de propiedad y facilitando instancias de (re)negociación de los mismos, el inconveniente es que empíricamente las condiciones anteriores suelen estar bastante relacionadas con los intercambios completos, por lo que la aparente extensión del Teorema Fundamental de la Economía del Bienestar, si bien correcta desde el punto de vista conceptual, posee una extensión empírica bastante más reducida de lo esperado (Farrell, 1987).

La importancia de la incompletitud del contrato tanto en las *relaciones de mercado* como en las *relaciones de empleo*, aun con fuertes diferencias en su interior, hace que sea plausible analizar la comunalidad de ellos como género. Para eso se hará un extenso uso del esquema *Principal-Agente*, Este puede entenderse como un modelo de segundo orden que toma como argumentos a modelos de primer orden como son los conceptos de relaciones de mercado y de empleo que son los que representan determinados lazos sociales que se suponen forman parte del mundo social real.

suele llamar denominar como un proceso de abstracción decreciente (Lindenberg, 1992). Ejemplos de esta manera de modelar la realidad social pueden considerarse (Gintis, 2009a)(Gintis, 2009b)(Boudon, 2010).

En este sentido, visto desde la óptica de la teoría de la acción social, los supuestos acerca de las preferencias del *homo economicus* sólo aplican a un rango limitado de sucesos de la realidad social. En efecto, parecen ajustar razonablemente cuando los intercambios considerados se ejecutan bajo contratos completos. Ver al respecto (Gintis, 2009b)(Boudon, 2010).

²² Esta simple definición parece estar de acuerdo tanto con algunas definiciones neoclásicas (Coase, 1937), marxistas (Marx, 2010 [1867]), neo marxistas (Gintis, 1976) y estudios de la organización (Simon, 1951).

2.3.1 Origen de clase III. Principales y Agentes

*En general, el contrato es el símbolo del intercambio
(Durkheim, 1984 [1893], p. 80)*

*En un contrato no todo es contractual
(Durkheim, 1984 [1893], p. 158)*

*De hecho, elementos éticos entran en alguna medida en todos los contratos;
sin ellos, ningún mercado podría funcionar.
Hay un elemento de confianza en cada transacción...
(Arrow, 1984b, p. 150)*

En esta sección se profundizará en las consecuencias que producen los diferentes grados y tipos de incompletitud en una transacción. Esto se hará con la ayuda del esquema *Principal-Agente* y el mismo se aplicará tanto para las relaciones de empleo como para las de mercado.

En la sección anterior, como lo indicaban el contrapunto entre los epígrafes de Walras y Marx, se insistió en la importancia de considerar que aquello que se intercambia suele ser ejecutado por individuos que son miembros de alguna sociedad. En este sentido, se afirmó la diferencia existente al representar un intercambio entre aspectos valiosos atribuido a *cosas*, como una nueva maquinaria o una nueva versión de trigo, y el subconjunto de los aspectos valiosos que se intercambian (sea mediante un contrato de compra-venta o de empleo) entre *individuos*. Se afirmó que las transacciones con estas últimas características (y su gran variedad interna) son más incompletas que las primeras y son mayoría en el mercado de trabajo. Por esta razón, estas diferencias son claves para entender el funcionamiento básico del mercado de trabajo

Desde el punto de vista de un esquema *Principal-Agente*, la forma estándar del problema puede expresarse del siguiente modo:

Cuando una parte, (P) se beneficia de una acción (a) realizada por (A) que es costosa para (A) y no puede ser impuesta a través de un contrato sin costo, se dice que P es el principal y A el agente.

Un aspecto clave del párrafo anterior es que *P* es el reclamante residual de una consecuencia de una acción de *A*, que no puede ser impuesta mediante un contrato completo de las acciones de *A*. Esto significa que *A* afecta el bienestar de *P* después que *P* ha cumplido con buena parte de sus obligaciones contractuales.

Las dos condiciones necesarias y suficientes para que una interacción duradera pueda ser razonablemente representada como una *relación Principal-Agente* son las siguientes:

I) Debe existir un *conflicto de intereses* acerca de algún aspecto del intercambio, aunque no necesariamente tiene que asimilarse a un juego de suma cero y además:

II) Este conflicto no puede ser resuelto mediante la realización de un contrato realizable sin costo de transacción.

¿Cuál es el problema de intercambiar cuando se trata de una transacción que se basa en un contrato bastante incompleto? Básicamente, las personas pueden ser *oportunistas*, en cambio, los bienes o servicios a secas, no. Por ejemplo, en una relación de empleo, un empleado (*agente*) al recibir una capacitación puede comportarse de modo oportunista y en cuanto una segunda firma (principal 2) le ofrezca un salario superior cambiarse de aquella a esta. En esos casos, la inversión realizada por el empleador original (*principal 1*) se ve seriamente afectada en su retorno por la conducta oportunista del empleado.

En la realidad del mercado de trabajo, muchas de estas inversiones se hacen bajo estas condiciones de incertidumbre estratégica y sólo de manera *ex-post* se sabe el retorno cierto de la misma. El resultado es que dada una sociedad en donde exista un mercado (por ejemplo, el de trabajo) con un funcionamiento competitivo se obtienen en él resultados lejanos a una frontera paretiana. En otras palabras, de forma contraria a lo mantenido por la economía de inspiración walrasiana, existen fallas de mercado endémicas que poco tienen que ver con intervenciones estatales que dificulten la competencia (Bowles, 2004, Capítulo 7).

En cambio, si un inversor invierte en una nueva máquina o en una nueva especie de trigo, si bien existen condiciones de incertidumbre, estas ciertamente son de una naturaleza diferente a las citadas en el párrafo anterior. La razón es que las máquinas o una nueva variedad de trigo, no salen al mercado en busca de nuevos compradores. En otras palabras, no son oportunistas.²³

La incorporación del concepto de racionalidad limitada (*bounded rationality*) introdujo una fuerte dosis de realismo a los modelos originales de la acción racional al rescatar el aspecto procesual del proceso de toma de decisiones y suponer que los agentes satisfacen más que maximizan sus utilidades ya que la información cuesta adquirirla y existen limitaciones en su procesamiento (Simon, 1955).²⁴

Sin embargo, aun cuando una abundante porción de la literatura supone una racionalidad limitada de los individuos que participan de una relación de clase,

²³ De todos modos, como se verá más adelante, es discutible la extensión válida acerca del comportamiento oportunista de los individuos, aun dentro del dominio de los mercados y las firmas. Para una defensa de su extensión puede consultarse (Williamson, 1975)(Williamson, 1979)(Williamson, 1981)(Williamson, 1985). Para una crítica conceptual véase (Hodgson, 2004). Para una crítica empírica véase (Gächter & Fehr, 2002).

²⁴ Para la importancia del concepto en las ciencias sociales puede consultarse (Simon, 2000)(Gigerenzer & Selten, 2002). Para distintas modelizaciones de la misma puede consultarse (Rubinstein, 1998).

muchos investigadores mantienen el supuesto de una estructura de preferencias que no incluye a los otros (*self-regarding*), lo que en algunos casos conduce a implicaciones que no ajustan con los datos de la realidad social.

En este sentido, las personas también suelen mostrar en las relaciones de clase lo que en la actualidad se denomina *preferencias sociales* (Bowles & Gintis, 2011). Y estas justamente parecen tener una mayor incidencia en la interacción a medida que el intercambio se vuelve más incompleto (Bowles, 2004, Capítulo 7).

En otras palabras, con una visión más amplia acerca de la racionalidad implicada en las relaciones de clase, puede afirmarse que los individuos, equipados con una racionalidad limitada en lo procesual, son tanto oportunistas como altruistas condicionales en lo tocante a sus preferencias y una de las condiciones que modula el ordenamiento de las preferencias es la incompletitud de los intercambiado.

Las teorías específicas post-walrasianas suponen que los intercambios que se pueden representar como relaciones de clase, la norma (aún con fuertes diferencias en sus grados y tipos) son los contratos incompletos y los completos son la excepción. En estos últimos, la presencia de terceras partes (por ejemplo, las cortes judiciales) que pueden hacer cumplir aquellos contratos sin excesivo costo para las partes involucradas en la transacción, hace más prescindible la preocupación por las preferencias del otro. En los primeros, la ausencia de esta solución a un bajo costo, a tono con el epígrafe de Kenneth Arrow, hace razonable la preocupación por las preferencias de los otros.²⁵

Estas suposiciones tienen un importante efecto en los lazos sociales que pueden ser representados con algún modelo de *Principal-Agente*. Justamente cuanto más incompleto el contrato, más importante para el resultado final serán las preferencias de los individuos.

En las *relaciones de empleo*, la incompletitud viene dada por la facilidad o dificultad por parte del principal de monitorear la tarea ejecutada por el agente. Como caso típico, el principal suele no saber cuál es el esfuerzo y/o la verdadera capacidad del agente.

En las *relaciones de mercado* si lo que se intercambia es un bien, el comprador puede no saber la calidad de lo comprado hasta una vez de consumido el producto. En el caso de un servicio, el vendedor no sabe con un gran nivel de detalle, *ex-ante*, que le pedirá el comprador y este no sabe con gran nivel de detalle, *ex-ante*, que le entregará aquel a su pedido.²⁶

²⁵ En efecto, la emergencia de preferencias sociales, desde una perspectiva evolutiva, fue una ventaja. Esto es así porque permitió cruza e intercambios entre desconocidos, en contextos en donde en su ausencia de aquellas preferencias estos no se darían. Estas diferencias, en contextos biológicos competitivos, hacen que la difusión actual de la predisposición a cooperar, sea, de forma plausible, fruto de una co-evolución del tipo gen-cultura (Bowles & Gintis, 2011).

²⁶ En cambio, ejemplo de relaciones de mercado con intercambios bastantes completos son las relaciones que pueden encontrarse en los mercados de *commodities*. En ellos, al menos en los casos en donde no se duda que el bien intercambiado pertenece a determinada clase de

En ambos tipos de relaciones de clase, los individuos suelen desarrollar mecanismos endógenos de monitoreo y sanciones que producen una *renovación contingente* del intercambio. Supóngase que un *principal A* compra un bien o servicio al *agente B*. Se dice que existe renovación contingente cuando *A* exige ciertas condiciones a *B* con la promesa de renovar el contrato en el futuro si se satisfacen esas condiciones y cierta amenaza de terminación si estas no se cumplen.²⁷

Volviendo al punto central de esta sección, destacando tanto los aspectos de los intercambios incompletos y la presencia de un conflicto de intereses, a mediados de la década de los 80' una serie de investigadores profundizan en las llamadas teorías específicas de los derechos de propiedad (*property rights*). En estas, si bien se reconoce muchos de los avances hechos por las teorías de los costos de transacción (*transaction costs*), se desarrolla una visión de la firma en la cual se distingue entre los aspectos de los derechos de control (*control rights*) y los derechos residuales (*residual claimancy rights*).²⁸

Estas teorías destacan la centralidad del *conflicto de intereses* que sucede debido a la falta de alineación entre los *derechos de control* (disposición sobre el uso del activo y la exclusión de otros de su uso) y los *derechos residuales* (quien se lleva los beneficios), al tiempo que destacan como estos se modifican en presencia de contratos incompletos. Por esta razón, invitan a pensar soluciones que mitiguen aquel conflicto bajo esquemas que puedan ofrecer mutuas mejores respuestas para los involucrados.

En efecto, existen muchas maneras de enfrentar los problemas que surgen en estos intercambios. En los párrafos que siguen se darán ejemplos tanto de relaciones de empleo como de mercado en donde pueden darse intercambios con una gran o escasa incidencia de incompletitud. Cada una de esas situaciones, expresado en términos de la teoría de juegos, puede considerarse un juego con determinadas estrategias típicas de sus jugadores y en donde lo que cada uno se lleva de ese intercambio son los resultados de ese juego.²⁹

commodities, el precio del producto logra condensar mucha de la información necesaria para decidir acerca del intercambio.

²⁷ Obviamente no todos los individuos pueden imponer las mismas condiciones y a la vez ofrecer una sanción creíble de terminación de contrato si esas condiciones no se cumplen. Este punto no sólo depende de la incompletitud del contrato sino también del poder de cada individuo. Este último punto, para no complejizar la exposición, se desarrollará en la siguiente sección.

²⁸ Trabajos ejemplares de esta visión de la firma pueden considerarse (Grossman & Hart, 1986)(Hart, 1989)(Holmstrom & Milgrom, 1994)(Hart, 1995). También se lo suele denominar el enfoque de la política interna de la firma (Milgrom & Roberts, 2005).

²⁹ Para distintas aplicaciones del modelo Principal-Agente puede consultarse (Bowles, 2004, Tabla 7.1)(Ferguson, 2013, Tabla 3.1). En los términos más técnicos de la teoría de juegos, los modelos Principal-Agente, suelen expresarse en juegos extensivos, con jugadores cualitativamente diferentes, que juegan estrategias que implican (algún grado de) conflictos de intereses con mayor o menor información incompleta y selección adversa.

En general, cuantos menos problemas de incompletitud existan, más transparentes podrán ser los contratos establecidos y por lo tanto, menor espacio para la autonomía del agente, las rentas de cualquier tipo y la importancia de las preferencias sociales.³⁰

Ejemplo de esta última situación en las relaciones de mercado puede considerarse un comerciante que intercambia *commodities* de algún tipo. Por definición, las cosas que pueden considerarse *commodities* son intercambiables entre ellas y por lo tanto se supone que el precio informa casi todo lo relevante sobre su calidad.³¹

En esos casos, se supone que es difícil la existencia de rentas. De este modo, se vuelve comprensible el usual consejo de marketing de agregar valor adicionando dosis de incompletitud al contrato entre el comprador y el vendedor y, a través de este mecanismo, fidelizar la relación (Kotler & Armstrong, 2008).

Ejemplo de una situación con escasos problemas de incompletitud en las relaciones de empleo, es el caso de ocupaciones en donde una cadena de producción impone un ritmo de trabajo. En esos casos, *P* logra atenuar los problemas de monitoreo del esfuerzo o la calidad de *A*. En esos contextos, *P* se vuelve relativamente más indiferente a si *A* es perezoso, ya que en cualquier caso luego de un pequeño (y económico) tiempo de prueba, *P* logra conocer a *A* y no renovar el intercambio.³²

De modo similar, en aquellos puestos con atención al público, muchas veces la propia demanda impone un ritmo de trabajo, reduciendo parte de la incompletitud del intercambio laboral. Algunos de estos ejemplos también son compatibles con sistema que pagan por productividad en las ventas o comisiones.³³

³⁰ En algunos casos de intercambios en presencia de desconfianza del Principal hacia el Agente, el primero puede invertir en tecnología que todavía no es rentable, sólo por el hecho de obtener una mejor información sin depender para ello del Agente. En esos contextos, posteriormente es plausible renegociar contratos algo más completos. Ver al respecto, para el caso del transporte de camiones (Baker & Hubbard, 2003).

³¹ En realidad, a menos que se aclare su significado, el término 'commodity' suele ser ambiguo ya que la propia historia académica le ha otorgado una gran polisemia. Para un historia del concepto puede consultarse (Hodgson, 2015, pp. 85-86).

³² Obviamente la renovación o recambio de un Agente tiene un costo para el Principal. Aquí, a modo de estrategia discursiva, se supondrá que si bien este es positivo, no es muy costoso. Más importante aún, si lo que ofrece el Agente se acerca a un *commodity*, (y en ese caso las diferencias entre los Agentes serían despreciables) el problema de buscar otro Agente se reduce drásticamente.

En la próxima sección, este supuesto se relajará, y se afirmará que, aun para los casos de intercambios completos, si un Agente se encuentra del lado corto del mercado (escaso), el costo de su reemplazo será mayor a la media y si se encuentra del lado largo del mercado (sobrante) este será menor a la media.

³³ Aunque en esos casos la calidad del trato también importa y, previsiblemente, en algunos puntos una excesiva cantidad juega en contra de la calidad. De todos modos, lo importante para este punto es que la cantidad de gente atendida puede ser una señal apropiada para resolver el

Esta misma estrategia también es razonable para Principales en relaciones de empleo en donde la tarea es fácilmente monitoreable en un *output* divisible por cantidad o destajo (*piece-rate*). En esos casos es posible instaurar un sistema de pago-variable en función de la productividad del empleado reduciendo fuertemente el problema del riesgo moral (*moral hazard*), como por ejemplo, en las plantaciones de árboles (Shearer, 2004) o en la instalaciones de vidrio (Lazear, 2000).⁵⁴

De forma similar, en tanto efectos sobre el tipo de intercambio laboral, las ocupaciones manuales suelen presentar un menor problema de monitoreo del esfuerzo que las no-manuales y, por lo tanto, suelen estar asociadas a contratos en donde se deja un espacio menor para la autonomía. *Ceteris paribus*, este último tipo de ocupaciones también suelen ofrecer posibilidades de relaciones laborales algo más estables, ya que la implementación de mecanismos de renovación endógenos permite una mejora paretiana, pero estos, por definición necesitan interacciones repetitivas para desplegarse.

En el otro extremo, se pueden imaginar casos en donde la incompletitud de lo contratado o comprado es de tal magnitud que la sola ausencia de una mínima confianza en la otra parte impide la realización del intercambio. En esos casos, algunos Agentes pueden realizar algunas acciones para ganar la confianza del Principal. Por ejemplo, en relaciones de mercado algunos Agentes pueden ofrecer un servicio de garantía en caso de fallas.⁵⁵

Un ejemplo de relaciones de mercado, en donde existan marcados problemas de percibir la calidad de lo intercambiado antes de la compra, puede considerarse el caso de un vendedor de autos usados, lo que en la bibliografía se conoce como un ejemplo de mercados de limones (*lemons*) o cacharros, o, expresado de forma más académica, un problema de información asimétrica con selección adversa (Akerlof, 1970). Esto es especialmente problemático en mercados donde los individuos no vuelven a interactuar, por lo que tampoco existen incentivos para

problema de monitoreo del esfuerzo del Agente aunque no resuelva todo el problema de incompletitud del contrato.

⁵⁴ Por otro lado, si en el mercado existe a) disponibilidad de información sobre qué Principales contratan bajo este sistema y b) bajos costos de transacción, parece plausible suponer con el tiempo esos principales tendrán a los agentes más productivos. Esto sucede, en parte, por la misma preferencia de los agentes más productivos por trabajar bajo ese sistema (Lazear, 2000). Para evidencia acerca del control del esfuerzo por parte de los agentes puede consultarse (Foster & Rosenzweig, 1994)(Laffont & Mataussi, 1995)(Petersen & Snartland, 2004)(K. Jackson & Schneider, 2013).

⁵⁵ Para una defensa de la importancia de la construcción de (la) confianza para la posibilidad de realizar intercambios sea tanto en Mercados, Estados, o Comunidades puede consultarse (Ferguson, 2013, Capítulo 9)(Ostrom & Ahn, 2009) .

La obra de Ostrom, se preocupa por la superación de dilemas sociales que dificultan la coordinación entre los jugadores, en donde los modelos Principal-Agente son sólo un caso especial. En efecto, mucha de la investigación de Ostrom se dirige a investigar cómo surge, se mantiene y se desmantela la acción colectiva en general, aunque ella y su grupo (*Workshop in political theory and public choice*) suelen enfocarse en investigar como en comunidades de pares logran, mediante mecanismos endógenos, favorecer el intercambio.

lograr una buena reputación por parte del vendedor ni posibilidad de castigo real (posterior a la compra) por parte del comprador.³⁶

A diferencia del caso específico del párrafo anterior (que no es representativo de todas las relaciones de mercado), las relaciones de empleo, dado su carácter temporal, sí brindan oportunidades para una renovación endógena de lo acordado. Un ejemplo típico en donde existan serios problemas de monitoreo es en el caso de los viajantes o vendedores. Una solución habitual en estos casos, es convertir la (en principio) relación de suma cero en una (posterior) de suma positiva (*win-win*) alineando los intereses de los Agentes y los Principales bajo algún sistema de comisiones, atenuando los problemas de la información asimétrica (Holmstrom, 1979).

Todos los ejemplos anteriores demuestran la difusión endémica de los distintos problemas de incompletitud. Estos producen, a nivel agregado, que los mercados no se vacíen en equilibrio, por lo que, en equilibrio, existen Agentes que prefieren realizar un intercambio a un precio más bajo, pero no hay Principales dispuestos a contratarlos o comprarlos (Altmann, Falk, Grunewald, & Huffman, 2014). Se dice que los Agentes están restringidos en cantidad. En el mercado de trabajo esto precisamente genera desempleo más que una tendencia a una baja indefinida del salario como si suele el caso bajo contratos completos (Stiglitz, 1987)(Bowles, 2004, Capítulo 8).

A modo de resumen, las interacciones que pueden representarse con los modelos de Principal-Agente, producen, de forma agregada, las siguientes características en sus mercados:

- a) Existen *rentas de calidad* en equilibrio, aun en mercados competitivos.
- b) En parte por 'a', los mercados no se vacían en equilibrio. Algunos no sólo no reciben rentas por su intercambio, sino que tampoco pueden realizar el intercambio. Se dice que sufren racionamiento (Shapiro & Stiglitz, 1984).
- c) Debido a la incompletitud de los contratos aumenta la importancia de las preferencias sociales de los individuos.
- d) Como estas son difíciles de evaluar en forma rápida y económica, con el tiempo se difunden intercambios bilaterales 'parroquiales' estables (Bowles & Gintis, 2004).

³⁶ Una manera de aliviar estos problemas es que se implemente algún sistema de reputación creíble sea tanto implementado forma endógena por pares o por terceros (legalmente) reconocidos. Ambas opciones suelen permitir mejoras paretianas que atenúan las fallas de coordinación.

Ejemplos del primer tipo pueden considerarse los sistemas de reputación en sistemas de compras online. Ejemplos del segundo tipo pueden considerarse la etiquetación oficial de eficiencia energética (A,B,...) por parte de distintos tipos de electrodomésticos. Dejando de lado otros aspectos importantes, el sistema educativo puede entenderse, desde la vista de un Principal de una relación de empleo, como un sistema que reduce la incompletitud del intercambio, disminuyendo los problemas de la selección adversa. Lo mismo puede decirse de otras actividades donde existe la figura del Agente 'matriculado'.

En otras palabras, dependiendo del tipo de conflicto de interés y del grado de incompletitud de lo intercambiado, *ceteris paribus*, serán más probables determinadas mutuas mejores respuestas tanto del *Principal* como del *Agente*, haciendo que se alcancen, típicamente, determinados equilibrios y no otros.

Los problemas analizados en las secciones §2.3 y §2.3.1, cuando se analizan de forma conjunta y dinámica pueden ser entendidos, dentro del *género* de los mercados, como la *diferencia específica* del mercado de trabajo.

En este sentido, la importancia de los contratos incompletos no debe ser subestimada. El punto es que corroe en parte los supuestos básicos del Teorema Fundamental del Bienestar, especialmente los necesarios para el funcionamiento walrasiano (contratos completos) y de modo indirecto los necesarios para mantener el supuesto de diseño eficiente coaseano (ausencia de costo de transacción)(Farrell, 1987).³⁷

De todos modos, si bien la incompletitud condiciona fuertemente los problemas de agencia a resolver por el Principal, es razonable suponer que no todos los Agentes o Principales tienen la misma capacidad de imponer un contrato sobre otro. Entre otras razones, esto se debe, como se verá en la siguiente sección, a que no todos los individuos tienen un mismo *poder* en los intercambios que se realizan en los mercados de trabajo.

³⁷ De todos modos, esto no implica negación alguna de la atenuación de las fallas de coordinación que resultan de:

a) la (posible) reducción de la incompletitud de los intercambios (*'commoditization'* de productos, reducción de las asimetrías de información, mayor precisión en los términos de un contrato, etc.) como de,

b) facilitar instancias de (re)negociación que ajusten los parámetros claves de un intercambio.

La idea de lo expuesto en el cuerpo del texto es sólo precisar algunos de los límites de 'a' y 'b', dado la difusión de adjudicar las fallas de coordinación a ciertas intervenciones estatales.

2.3.2 Origen de clase IV. Poder y Posición de Mercado

*¿En que difiere la relación entre el dueño del almacén y su empleado de aquella que el dueño del almacén tiene con su cliente?
(Alchian & Demsetz, 1972, p. 777)*

*...el empleador puede privar al trabajador para utilizar dichos activos con que éste trabaja y contratar a otro trabajador para utilizar dichos activos, mientras que el cliente solo puede privar al dueño de la tienda de su consumo personal...siendo fácil presumir que al dueño de la tienda no le será difícil conseguir otro cliente
(Hart, 1989, p. 1771)*

*No obstante, corresponde siempre al concepto de clase el hecho de que las probabilidades que se tienen en el mercado constituyen el resorte que condiciona el destino del individuo. La "situación de clase" significa, últimamente, en este sentido la "posición ocupada en el mercado"
(Weber, [1922] 1964, p. 684)*

Como se anticipó en la secciones anteriores (§2.3 y §2.3.1), la teoría específica walrasiana supone que si los intercambios se basan en (lo que ahora se denomina) contratos completos, en un mercado competitivo el sistema converge a un equilibrio cercano a una frontera paretiana. Por su parte, la teoría específica de los costes de transacción, supone que si los derechos de propiedad se pueden (re)negociar sin costos de transacción, este proceso también hace converger al sistema a un equilibrio cercano a una frontera paretiana.

Al menos dentro del contexto particular de las relaciones de clase ambos supuestos poseen una extensión empírica reducida, ya que los intercambios incompletos (a) y los costos positivos de transacción (b) son la norma y no la excepción. Se afirmó que, dada su difusión en el mercado de trabajo, esto presentaba una clara diferencia específica entre el mercado de trabajo y el resto de los mercados. En esta sección, en cambio, se avanzará en un aspecto en común entre el mercado de trabajo y el resto de los mercados, aunque esta comunalidad se exprese de forma diferente en las relaciones de empleo y en las de mercado.

La respuesta que ofrece Oliver Hart en el segundo epígrafe de esta sección parece responder a la pregunta escéptica del primer epígrafe de Armen Alchian y Harold Demsetz. La respuesta de Hart es pertinente y logra aportar una serie de microfundamentos compatibles con el esquema *Principal-Agente* desplegado en la sección §2.3.1. Para el caso de una relación de empleo hace foco en la complementariedad entre los activos (físicos y organizacionales) del empleador (Principal) y los activos humanos del empleado (Agente). Al mismo tiempo, distingue lo anterior de una típica relación de mercado entre un pequeño comprador (Principal) y un gran vendedor (Agente).

Si bien la respuesta de Hart destaca una importante diferencia específica entre ambos tipos de relaciones también es interesante indagar en su comunalidad. Brevemente, explica las desiguales recompensas en función de distintas posiciones en diferentes relaciones sociales.³⁸

Dentro del dominio de las relaciones de clase, se afirmará que no todos los individuos tienen el mismo *poder* en los intercambios. Ese poder es el que condiciona quien propone las líneas generales del contrato. Por ejemplo, en una relación de mercado se trata de quien pone el precio y otras condiciones relacionadas con el bien o servicio a comprar.³⁹

En una relación de empleo, las líneas generales del contrato son que tareas a cambio de qué salario. Lo interesante, es que en ambas relaciones, siguiendo la estela del epígrafe de Max Weber, importa su posición de mercado, derivado de lo que aquí se denominará poder en los mercados (Bowles & Gintis, 2007).

Quizá, ya la sola idea de *poder en* el mercado sea para muchos un oxímoron, o sea, una contradicción en sus propios términos. En efecto, para la teoría específica walrasiana las transacciones que efectúan los individuos en el mercado son productos de acuerdos voluntarios en donde cada uno de ellos elije su mejor opción sin coacciones.⁴⁰

En cambio, la idea de *poder en* las jerarquías actualmente es más compatible con el *mainstream* de la economía. Esto permitió un considerable avance en la comprensión tanto de la administración de las organizaciones como del funcionamiento del mercado de trabajo, especialmente en lo tocante a las relaciones de empleo entre empleadores (Principales) y empleados (Agentes).

De forma derivada, la mayor comprensión de esto último, permitió que la vasta pluralidad de relaciones entre los empleadores y los empleados, pudieran ser conceptualizadas como propuestas de los primeros que son aceptadas por los segundos. En otras palabras, el mismo esquema Principal-Agente pudo ser aplicado para explicar los resultados típicos, pero variables, dentro de las

³⁸ Expresado en el léxico de la teoría de juegos puede afirmarse que se trata de juegos asimétricos en donde los jugadores que interactúan típicamente poseen diferentes conjuntos de estrategias y diferentes ganancias asociadas a cada una de aquellas.

³⁹ Esto es usual en la literatura sobre regulación de las relaciones se dan en monopolios y oligopolios. Allí, si bien los referentes principales suelen ser firmas (y no individuos) el problema es similar. Como las firmas monopólicas o oligopólicas tienen poder de mercado (se encuentran del lado corto del mismo) importa su comportamiento estratégico ya que el mismo permite interpretar como racional, comportamientos que de otro modo no lo serían. Un ejemplo usual, es la posibilidad de vender al límite o por debajo del costo marginal con la intención de desplazar a la competencia para pasar de una situación de algún grado de concentración a otra de mayor.

⁴⁰ Cabe destacar que la admisión de relaciones de poder aun en los mercados competitivos (donde precio \cong costo marginal) corroe profundamente los supuestos mantenidos por escuelas políticas liberales o la escuela austríaca de economía que promueven una versión mínima del Estado. Estas escuelas suponen la ausencia de coerción en los acuerdos voluntarios y de ahí su defensa, desde un punto de vista filosófico, de políticas en donde se maximice la extensión de la esfera privada (Bowles & Gintis, 2005, p. 19). Ver también al respecto (Bowles, Franzini, & Pagano, 2005, p. 5) y la nota al pie n° 36 de este capítulo.

diferentes sub-categorías de los empleadores, pero primordialmente dentro de la gran categoría de los empleados.⁴¹

En este sentido, una *firma* y más en general, una *organización*, se puede describir como un grupo de oferentes de insumos, a través de un proceso productivo común y cuyas actividades son coordinadas de modo interno, no por intercambios de mercado regidos por contratos completos, sino por medio de una estructura de autoridad (Bowles, 2004, p. 338).⁴²

Una alternativa posible para intentar relacionar algunos aspectos del poder en las relaciones de clase, es proponer una definición acerca de aquel que pueda genéricamente aplicarse tanto para las relaciones de mercado como para la de empleo y posteriormente especificarse aún más para cada uno de ellas. Teniendo en mente este objetivo se usará la siguiente:

“Para que B tenga poder sobre A, es suficiente que, por imposición o amenaza de imponer sanciones sobre A, B es capaz de afectar las acciones de A en dirección a los intereses principales de B, mientras que A no tiene esa capacidad con respecto a B” (Bowles & Gintis, 2005, pp. 17-18)(Bowles & Gintis, 2007, p. 4).⁴³

Para ver alguna utilidad de esta definición se puede recordar el epígrafe de Oliver Hart. Allí se imponen sanciones severas sobre el empleado al privarlo de acceder a los activos del dueño de la tienda (empleador). La razón es que, ante la falta de mayor información sobre qué tipo de empleador y qué tipo de empleado se trate, en un mercado de trabajo con exceso de demanda laboral (que, como se vio en la sección anterior, es un equilibrio estable en mercados laborales con contratos incompletos) encontrar no sólo el mismo tipo de trabajo es incierto,

⁴¹ Para un lúcida defensa de este enfoque y su aplicación al análisis de clase puede consultarse (Goldthorpe, 2007f). Ver también (Goldthorpe & McKnight, 2005).

En efecto, Goldthorpe destaca que su utilización no solo produce dividendos teóricos, sino que también empíricos, ya que la división interna de los empleados (Agentes) se trata de un problema clásico en la teoría de clases, al tiempo que se trata de una categoría en donde se suele clasificar al 70-90% de los miembros del mercado de trabajo.

⁴² Esta definición algo imprecisa pero útil para nuestros fines tiene sus fundamentos en los trabajos de distintos autores como (Coase, 1937)(Simon, 1951)(Alchian & Demsetz, 1972)(Williamson, 1985)(Grossman & Hart, 1986)(Hart, 1995). Para teorías alternativas puede consultarse (Hodgson, 1998)(Hodgson, 2004)(Hodgson, 2015, Capítulo 8).

⁴³ Como lo destacan Bowles y Gintis esta definición contiene una serie de condiciones mínimas usuales en algunas definiciones de las ciencias sociales como las aportadas por Roberth Dahl (Dahl, 1957), Harold Laswell y Abraham Kaplan (Lasswell & Kaplan, 1950) y Talcott Parsons (Parsons, 1963).

En especial, aporta un concepto interpersonal, incluye la amenaza y el uso de sanciones, es normativamente indeterminado y, condición pertinente para este tipo de análisis, permite también explicar diferentes situaciones como equilibrios de Nash que reflejen aspectos duraderos de la estructura social. Para una discusión entre la teoría del intercambio y el concepto de poder puede consultarse (Baldwin, 1978). Para otras definiciones de poder emparentadas con la aquí utilizada (Ferguson, 2013, Capítulo 4).

sino que, fundamentalmente, encontrar cualquier otro trabajo puede no ser seguro.

Aplicando el esquema *Principal-Agente*, desde la perspectiva del *Agente* lo anterior se vuelve cada vez más importante a medida que este posee activos humanos menos escasos (o más sobrantes) y no sólo más específicos (menos difundidos). Esta diferencia de lenguaje es pertinente aclararla.

Se mantendrá la convención que *escaso* (o sobrante) es un concepto que tiene como intensión la relación entre (una) oferta y (una) demanda. En cambio, *específico* es un concepto que predica sobre la (poca) cantidad de difusión de determinada característica en una población. Así, el antónimo de un activo *específico* en esta obra será un activo no muy difundido (y no un activo más general).⁴⁴

Ambos conceptos intentan representar una propiedad relacional de los individuos. La diferencia clave es que pueden existir activos humanos *específicos* (o sea, que los poseen pocos individuos) pero sobrantes (se encuentran del lado largo del mercado), dado que no son suficientemente demandados. En cambio, lo *escaso*, siempre es específico en algún grado, porque se encuentra del lado corto del mercado.

En otras palabras, no se trata, *pace* Hart, sólo de no poder acceder a un tipo de activo *específico* similar (como el que era propietario el empleador) sino que existe la posibilidad cierta de no poder acceder a ningún tipo de activo. Dado que en el capitalismo es usual (aunque con una gran variación interna) que la producción y distribución de (muchos) bienes y servicios que satisfacen necesidades básicas se encuentre mercantilizada, es claro que aquellos individuos con exiguos activos humanos se asocien con una reducida posición de retirada (*fallback position*).⁴⁵

En este sentido, puede afirmarse que, en una relación de empleo típica, el empleado (*Agente*) se halla del lado largo del mercado mientras que el supuesto empleador (*Principal*) se halla del lado corto del mismo. La razón de esto, es que justamente existe una mayor cantidad de posibles *Agentes* para reemplazar al empleado del ejemplo, que *Principales* para contratarlo.

Por otra parte, en el momento en que el *Principal* se vuelve consciente de la situación del *Agente*, gracias a un comportamiento estratégico, este puede bajar

⁴⁴ En efecto, el ejemplo usual de un activo humano específico es aquel que los individuos adquieren, *in situ*, a lo largo de su estadía laboral en algún trabajo y más en general, a lo largo de toda su biografía laboral, que no es otra cosa que la suma de todas sus estadías laborales. Se entiende que muchos de esos activos humanos específicos sólo obtienen parte de su valor en su interacción social localizada, por ejemplo, dentro de la organización donde trabajan.

⁴⁵ Como se verá más adelante, puede afirmarse que, en el tipo de escenario arriba descrito, el empleado (*Agente*) se halla del *lado largo* del mercado mientras que el supuesto empleador (*Principal*) se halla del *lado corto* del mismo. La razón de esto, es que justamente existe una mayor cantidad de posibles *Agentes* para reemplazar al empleado del ejemplo, que *Principales* para contratarlo.

aún más la oferta bajo la amenaza del despido, como suele suceder en tiempos de alta desocupación (Green & Weisskopf, 1990).⁴⁶

Al mismo tiempo, ofrecer el acceso a esos activos a otro Agente, suele ser una sanción creíble dado que otros se encuentran, por el mismo exceso de demanda anteriormente mencionado, constreñidos o bien en cantidad en el caso de la relación de empleo (desocupados) o bien en precio en el caso de la relación de mercado (cuenta propia marginales o sobrantes). Dada la existencia social de estos dos últimos tipos de casos, es creíble que otros potenciales Agentes aceptarán ese puesto ya esta opción puede ser preferible a su respectiva segunda mejor opción.

En cambio, siguiendo con lo sugerido por el segundo epígrafe, en el dominio de una relación de mercado, las sanciones impuestas por el consumidor (Principal) al dueño de la tienda (Agente) cuando este le retira su compra son bastante más marginales. Esto es así, porque ante la falta de mayor información sobre qué tipo de comprador y vendedor se trate, en un mercado competitivo en equilibrio, el vendedor maximiza sus beneficios seleccionando un nivel de ventas que iguala su costo marginal contra un precio dado de forma exógena.

En esos casos, la salida del Principal produce una pequeña variación en las ventas que tiene sólo un efecto de segundo orden sobre las ganancias del Agente.⁴⁷

Como se destacó anteriormente (nota al pie n° 44 y 46), una característica en común de quienes detentan *poder* en los casos anteriores es que se encuentran en mercados que no se vacían en equilibrio y están ubicados en el lado del mercado para el cual el número de intercambios deseados es menor. Para abreviar, se dice que están del *lado corto del mercado*.

Véase que tanto individuos que se encuentren en la oferta como en la demanda, sean empleadores o empleados, compradores o vendedores, o más en general, tanto Principales y Agentes pueden posicionarse del lado corto del mercado.

En cambio, aquellos ubicados del *lado largo del mercado* o bien intercambian las cantidades deseadas, pero a un precio menor que aquellos ubicados del lado corto (ajuste por precio) o bien sufren racionamiento y no pueden intercambiar lo deseado (ajuste por cantidad). Los mercados en donde los intercambios son completos suelen ajustar más por precio. En cambio, aquellos en donde se

⁴⁶ La exclusión del Agente de los activos específicos que el Principal es propietario posiblemente también requiera, en el caso de una reinserción, una relocalización con algún impacto en la familia y las amistades, así como en la reputación del Agente, lo que implica un costo subjetivo extra para el mismo. Si a esto se le suma, la mayor aversión absoluta al riesgo de los que menos tienen, se vuelve más razonable la aceptación voluntaria por parte del Agente de lo propuesto por el Principal (Bowles & Gintis, 2000a).

⁴⁷ En este caso se supone que los compradores (Principales) se encuentran del lado largo del mercado. En cambio, los vendedores (Agentes) se encuentran del lado corto del mismo, debido a que existen mayor cantidad de posibles Principales que compren al Agente que Agentes a los cuales comprarles.

encuentran más difundidos los intercambios incompletos (§2.3.1) suelen ajustar por precio, pero también en cantidad.

Véase también que puede existir (alguna cuota de) *poder* aun en ausencias de firmas, o más general, en ausencia de organizaciones como sucede en algunas relaciones de mercado personales. A su turno, la posesión de un activo muy específico no siempre asegura un gran poder de mercado en las relaciones de empleo, dado que puede poseer una demanda menor a su (pequeña) oferta. En ambos casos, lo que importa para determinar quién tiene poder en esas relaciones es quien se encuentra del lado corto del mercado. En otras palabras, quien ofrece algo escaso.

Ambos conceptos, con sus diferentes rangos de generalidad, pueden complementarse para distinguir dos situaciones empíricas dinámicas que, si bien suelen otorgar una marcada prospectiva positiva en términos de recompensas sociales lo hacen a través de mecanismos diferentes.

Se afirma que cuanto más específico sea el activo humano del Agente con relación al activo ofrecido por el Principal, más chances de mantener esta relación a largo plazo. La razón es que, en esos casos, tanto el Agente como el Principal, si bien pueden que no ganen si mantienen la relación pierden mucho si dejan de cooperar.

Desde el punto de vista del Agente, este no podrá hacer valer su experiencia en el mercado porque difícilmente encuentre otro puesto en donde sea tan útil su experiencia específica adquirida en su actual trabajo. Desde la perspectiva del Principal, este difícilmente encuentre en el mercado un Agente con las características tan específicas que fue aprendiendo su actual ocupante.

Expresado en el léxico de la teoría de juegos puede afirmarse que en estas relaciones una pequeña prospección positiva a través del tiempo presenta un equilibrio de Nash. La razón es que ambos jugadores obtienen utilidades bastante superiores a sus próximas segundas opciones por lo que ninguna parte tiene un interés en romper la relación.

Dentro de las relaciones de empleo, un caso distinguible del anterior puede entenderse cuando un Agente se encuentra ubicado del lado corto del mercado. En estos escenarios, cuantos más Principales interesados halla y menos Agentes con ese activo demandado se encuentren disponibles, más del lado corto del mercado se encontrará estos últimos y la propia competencia entre los Principales hará emerger una *renta de ejecución* hasta límites que dejen afuera de ese mercado a otros Principales. Esto suele implicar mayores chances de prospectiva positiva para el Agente, aunque no necesariamente en la misma organización, que en cambio sí sería lo esperado bajo la sola presencia de un activo humano *específico*.⁴⁸

⁴⁸ El ejemplo de la prospectiva positiva del cuerpo del texto, parece no poder ser explicado fácilmente como un ejemplo de especificidad de los activos humanos, aun cuando su dominio se restringa a las relaciones de empleo como defienden algunos autores (Goldthorpe, 2007f).

En efecto, individuos como los ingenieros informáticos suelen tener una gran rotación ya que suelen empezar en firmas pequeñas y luego saltar hacia mejores condiciones generalmente en organizaciones más grandes. Esto es usual en los individuos con un activo humano específico, pero no necesariamente escaso. Esto sucede como fruto de la competencia entre los Principales. En esos casos, puede afirmarse que la prospectiva es bastante positiva, pero no necesariamente estable, en el sentido de una carrera ascendente en una misma firma.

2.3.3 Origen de clase V. Breve síntesis

Antes de pasar a la siguiente sección puede que sea pertinente ofrecer una perspectiva de los aspectos más destacados y algunas relaciones entre las secciones §§ 2.2-2.3.2.

En la sección 2.2 se describieron algunas de las alternativas disponibles para otorgarle un significado al término 'clase' en las ciencias sociales. Se destacó la diferencia entre los conceptos nominales y relativos y se aclaró que en esta investigación se trabajará con un concepto de clase relacional, que permita la representación de (algunas) propiedades de (algunos) lazos sociales.

Como se supuso que el significado de un concepto es la unión de su sentido más su referencia, o lo **que** se dice acerca **de qué**, en la sección §2.3 (y en respectivo anexo §A.2) se destacó el dominio o clase de referencia a la cual se intentará utilizar el concepto. Este puede considerarse como el subconjunto de los individuos (referencia) que poseen una serie de propiedades en sus lazos sociales que pueden ser representadas por los predicados de los conceptos de las relaciones de mercado y relaciones de empleo, o de forma más sintética por el de las relaciones de clase (sentido).

En la sección §2.3, si bien se destacó los logros realizados por la tradición neoclásica de la economía para modelar un sistema social como el mercado, también se afirmó que, en el caso del mercado de trabajo, el mismo no suele comprenderse correctamente si no se considera central el (variable) aspecto incompleto de los intercambios efectuados a través de individuos en su seno.

Luego, en la sección 2.3.1, haciendo uso del esquema *Principal-Agente*, usual en la teoría de juegos, se intentó ofrecer un modo de representar diferentes tipos de interacciones que combinen grados variables de incompletitud. Allí se afirmó que muchos resultados de estas interacciones se alejan de un resultado Pareto óptimo dada las existencias, esperables para este enfoque, de distintos tipos de *rentas*.

Lo anterior sucede porque los individuos evalúan y se comportan de una forma diferente a lo esperado por la teoría walrasiana cuando realizan intercambios con otras personas. En especial, a medida que aumenta la incompletitud de lo intercambiado, comienzan a importar más las preferencias sociales de los individuos en la ejecución de aquellos intercambios.

A su turno, en la sección 2.3.2, se introdujo otro eje, complementario al anterior, en donde se destacó la importancia del *poder* en los mercados y a modo de lenguaje sintético se describieron algunas situaciones típicas que se denominaron situaciones de lado corto y lado largo del mercado.

Retomando unos de los epígrafes de Rousseau del inicio de este capítulo, algunos individuos parecen encontrarse en una situación casi obligada de venderse (o rentarse) y otros en una condición de poder comprarla (o alquilarla) sin excesivo costo personal. Parafraseando el epígrafe de Max Weber, estas diferentes situaciones o posiciones de mercado devienen en diferentes

situaciones o posiciones de clase. La razón es que, dadas esas situaciones, típicamente los resultados de esas interacciones presentan ganancias asimétricas para sus (diferentes) jugadores.⁴⁹

En este sentido, el concepto de clase de origen que se utiliza en esta investigación contiene 2 dimensiones analíticamente diferenciadas. Una, presentada en la sección §2.3.1 que podría describirse como ‘grado de incompletitud’ y otra, presentada en la sección §2.3.2 que podría ser denominada ‘grado de escases’. En las siguientes líneas se ofrecen algunas proposiciones que permitan ejemplificar algunas relaciones entre estas dimensiones.⁵⁰

Dejando de lado las diferencias entre las relaciones de empleo y de mercado y volviendo a las descripciones más formales de la relación *Principal-Agente*, se recuerda que una de sus consecuencias es la difusión de diferentes tipos de *rentas*, las cuales no pueden ser afrontadas por todos los Principales. Esto produce que algunos de estos se quedan fuera de distintos sub-mercados y no pueden intercambiar lo deseado.

Una estrategia posible es que el Principal *P* le ofrezca al Agente *A* una oferta por el intercambio más valiosa que la segunda mejor opción de *A* y luego monitorear, mediante algún indicador indirecto, las acciones de *A*, prometiendo renovar el contrato con *A*, aunque condicionado al nivel de esfuerzo o calidad x revelado por el monitoreo y amenazando con terminar el contrato en otro caso.

En estos caso se dice que *A* recibe una *renta de ejecución* (o de *calidad* según el caso) igual a la diferencia entre la valoración de *A* de ese intercambio y su segunda mejor ejecución. En esos casos, *A* está dispuesto a alinear (parte de) sus intereses con los objetivos de *P* sobre el nivel de esfuerzo o calidad x , sabiendo que de no hacerlo resultará (con alguna probabilidad) en la pérdida de esa renta.

De forma complementaria, se vuelve razonable para *P* ofrecer un esquema de incentivos que atenúe los problemas anteriores, teniendo en cuenta (parte de) los intereses de *A*. Resumiendo, los Agentes que reciben *rentas* suelen cumplir de mejor manera los intereses del Principal que en ausencia de ellas. De esta manera, el Principal suele obtener una mayor utilidad que si ofreciera una menor renta y recibiera un menor esfuerzo o calidad (Gintis, 2009a, Capítulo 7). Lo anterior implica que el Principal ha logrado que el Agente actúe de forma funcional a sus intereses mediante la amenaza creíble de sancionarlo retirándole

⁴⁹ En efecto, cuando se interpretan esas situaciones en función de las utilidades esperadas por cada una de las partes, se entiende la relevancia de las clásicas preguntas acerca de ¿Por qué el capital contrata trabajo en vez del trabajo contratar al capital? o ¿Por qué las firmas no venden trabajo?. Para una revisión sobre este tema puede consultarse (Dow & Putterman, 2000).

⁵⁰ En cierto sentido, este párrafo puede entenderse como una (discutible y provisoria) ampliación de la clase de referencia del trabajo de John Goldthorpe (Goldthorpe, 2007f). Teniendo en mente el dominio de las relaciones de empleo, Goldthorpe utiliza los conceptos complementarios de ‘dificultad de monitoreo’ y ‘especificidad de los activos humanos’.

En esta obra, que también se preocupa por las relaciones de mercado (y no sólo por las relaciones de empleo) que son mantenidas por individuos, se prefirieron los conceptos que tienen una clase de referencia mayor, como los complementarios de ‘incompletitud’ y ‘escases de los activos humanos’.

la *renta* de ejecución o de calidad. En otras palabras, cuanto mayor es la *renta*, mayor el costo de perderla para el Agente.⁵¹

La propia interacción de los Principales y los Agentes parece converger no sólo en la difusión de relaciones bilaterales estables (especialmente en los casos que la incompletitud es importante) sino que también, estas mismas, muchas veces presentan una marcada *segmentación*.⁵²

Especialmente, es usual que los Agentes con mayor poder de mercado se apareen con los Principales con mayor poder. Esto es así, porque aquellos Principales que quieren interactuar con los mejores Agentes, lo hacen marcando el límite superior de las rentas, haciendo que aquellos Principales con menos poder no puedan afrontar las mismas.⁵³

Por ejemplo, en las relaciones de empleo los Principales (empleadores) de pequeñas firmas, difícilmente puedan contratar a los mejores Agentes (por ejemplo, empleados profesionales), ya que estos suelen recibir mejores ofertas de los Principales (empleadores) de las firmas más grandes.

Del mismo modo, en las relaciones de mercado algunos Principales, (especialmente los hogares con menores ingresos), difícilmente puedan comprar los productos de mejor calidad que venden algunos Agentes (comerciantes) o contratar temporariamente a los Agentes con activos humanos escasos (por ejemplo, los individuos profesionales). La razón, es que estos suelen recibir mejores ofertas (y usualmente más continuas o estables en el largo plazo) de otros Principales como, por ejemplo, pueden considerarse a los hogares con mejores ingresos o las firmas más grandes.

Siguiendo con ejemplo de una relación de mercado, aquellos Principales (compradores) que paguen al Agente (vendedor) un precio que exceda su segunda mejor alternativa, disponen de *poder* ya que la amenaza de una sanción

⁵¹ Obviamente, si se realizan intercambios basados en contratos completos en mercados sumamente competitivos, lo afirmado en el cuerpo del texto se vuelve irrelevante.

Véase que aún en casos cuando los contratos sean completos, pero el Agente es de difícil o costoso recambio (por encontrarse del lado corto del mercado o por ser muy específico), el Principal puede interiorizar ese (potencial) costo, imponiendo una *renta* de ejecución.

⁵² La difusión de relaciones bilaterales estables puede darse sin *segmentación*. Por ejemplo, en una población adulta dada, las personas forman parejas entre sí. Estas uniones bilaterales pueden ser más o menos transitorias o más o menos estables en el tiempo. Al mismo tiempo, como lo siguieren los estudios en homogamia, aquellas uniones, se puedan dar en forma azarosa o con algún patrón de *segmentación* entre sus miembros. Por ejemplo, si se aparean según similar nivel educativo se dice que, aquellas relaciones bilaterales, tienen un carácter *segmentado* y no azaroso.

⁵³ Claro que a medida que aumenta la *renta*, se supone que esta no sólo indica el poder del Principal, sino también puede considerarse como un indicador del poder del Agente. En el extremo, si el Agente posee un activo humano no sólo específico sino exclusivo, que es demandado por más de un Principal, nadie en el mercado lo puede reemplazar. Es un caso de monopolio puro y se dice que el Agente se encuentra del lado corto del mercado.

es creíble y la efectivización de esta genera costos al Agente, ya que el Principal puede comprarle a otro Agente alternativo y retirarle la *renta* al original.⁵⁴

Otra ejemplificación típica es la que se obtiene cuando se conjugan un activo humano específico del lado corto del mercado con altas dosis de incompletitud que dificultan su monitoreo. Allí se dan las condiciones para una relación basada en un contrato de servicio que suele otorgar una prospectiva positiva al Agente. Esto es lo que John Goldthorpe asimila al término ‘clase de servicio’ (Goldthorpe, 1981)(Goldthorpe, 2007f).

Es de especial importancia remarcar un supuesto que ha quedado algo latente en las secciones anteriores. Los problemas analizados hacen plausible una conjunción entre dos individuos con marcadas diferencias de *poder* y en presencia de escasos problemas de *incompletitud* contractual (por ejemplo, escasos problemas de monitoreo en una relación de empleo). En esos casos, la parte del lado largo del mercado obtendrá una ganancia mucho menor que la parte que se encuentra del lado corto. La clave está en que esa ganancia es algo mejor que su (disminuida) segunda mejor opción como ser desocupado. En este sentido, las explicaciones de este capítulo cumplen el requisito de explicar situaciones a priori indeseables sin introducir el supuesto caro de la dominación, al menos a un nivel macro-macro (Coleman, 1990). En otras palabras, a nivel micro-micro se asumen acuerdos voluntarios.

Por otro lado, se puede asegurar que si bien la relación anterior puede ser estable en el tiempo no hay nada en sus propias condiciones que impliquen una relación robusta o un equilibrio de Nash. En otras palabras, estas relaciones son débiles en términos de apareamientos estables y de ese modo se vuelven más sensibles y condicionales a cambios exógenos, especialmente a mejoras en las opciones de los Agentes que se encuentran del lado largo del mercado.

Los últimos dos párrafos suelen ser condiciones asociadas a lo que en distintas orientaciones teóricas a veces se denominan ‘cuenta propia marginales’ para el caso de las relaciones de mercado y ‘clase trabajadora’ para el caso de las relaciones de empleo.

Dentro del dominio de las relaciones de empleo, las situaciones de los individuos que participan en interacciones con grandes diferenciales de poder y pocos problemas de incompletitud, convierten en razonables y viable que aquellos del lado corto del mercado propongan estrategias de tipo *garrote* y que las mismas sean aceptadas por aquello que se encuentran lado largo. En el otro extremo, cuando ambas partes se encuentran del lado corto y existen fuertes problemas de incompletitud, se vuelve razonable que el Principal proponga estrategias de tipo *zanahoria* que son aceptadas por el Agente. Justamente estas estrategias se vuelven equilibrios puntuados en función de las relaciones de

⁵⁴ Para un detalle de casos en donde el comprador tiene poder sobre el vendedor puede consultarse (Gintis, 1989).

poder entre el Principal y el Agente y el tipo y extensión de la incompletitud de lo intercambiado (Bowles, 2004, p. 294).⁵⁵

Por último, antes de pasar a la siguiente sección, son pertinentes algunos comentarios que luego serán desarrollados con alguna extensión en otros capítulos. En primer lugar, es notoria la escasa atención prestada a los diferentes arreglos institucionales macro que regulan los intercambios antes analizados. En contraposición, se ha prestado una gran atención a los detalles institucionales presentes en una interacción a escala micro.

Complementariamente, algunos de aquellos arreglos institucionales se analizarán con alguna extensión en el capítulo 3. Aquí, de modo informal, sólo se dirá que existen diversos diseños institucionales que o bien mitigan o bien desarticulan los mecanismos aquí analizados.

En este sentido, una política de reducción de la escala salarial fomentada por un Estado mediante negociaciones colectivas puede mitigar parte de los efectos distributivos, pero difícilmente sea viable que en las relaciones de empleo la mayoría de los Agentes ganen más que los Principales.

Asimismo, el funcionamiento de los mecanismos descritos en esta sección, suponen algunas instituciones básicas que también serán analizadas en el capítulo 3, y que genéricamente se encuentran incluidas dentro de la definición de sociedad capitalista. En otras palabras, muchos de estos mecanismos funcionan en presencia de instituciones capitalistas y se pueden desarticular sólo en ausencia de ellas.

Desde un punto de vista metodológico, que se desarrollará con mayor extensión en el capítulo 4, es un supuesto de esta investigación que cada ocupación junto con su respectiva categoría ocupacional (empleador, empleado, cuenta propia) ofrece una serie de condiciones o situaciones típicas para cada uno de los relatos de las relaciones de clase que se vinculan con el grado de *incompletitud* de lo intercambiado y el *poder* de cada uno de los individuos.

⁵⁵ En el caso de la clase de servicio la zanahoria no es sólo la renta monetaria junta con alguna dosis de autonomía, sino la posible mayor renta futura a cambio de productividad y lealtad (Wright, 2000b, p. 17).

2.4 Destinos Sociales I. Signalling y Screening

Si una se hiciera una encuesta preguntando a la gente su opinión, la respuesta más frecuente probablemente sería que el crecimiento educacional, a saber, el incremento del logro educativo general de una población sólo puede tener efectos positivos en lo que respecta a la equidad económica
(Boudon, 1974, p. 1)

En un mercado de trabajo basado en una competencia de empleos la función de la educación no es conferir habilidad y, por tanto, un aumento de la productividad y salarios más altos sobre el trabajador; es más bien para certificar su "capacidad de entrenamiento" y para conferirle un cierto estatus
(Thurow, 1972, p. 68)

Siguiendo el léxico usual de los estudios de la movilidad social, las secciones anteriores de este capítulo tratan sobre nuestro 'origen'. En cambio, en esta sección se despliega una serie de conceptos que tienen el objetivo de representar algunas características genéricas de nuestro 'destino'. Los más importantes son el de *bien posicional*, *screening* y *signalling*. Se comienza, por cuestiones de orden discursivo, con los dos últimos, ya que su respectiva y complementaria dilucidación permiten una mejor comprensión del primero.

Manteniendo el léxico de la sección §2.2, lo aprendido en la trayectoria educativa como en la trayectoria laboral, si bien son producto de un proceso social, son propiedades que poseen los individuos de forma intrínseca. La cuestión es que esos aprendizajes, como destaca el epígrafe de Rousseau al inicio del capítulo, son valorados de forma diferencial por el resto de los individuos que participan de la interacción. En esos casos, la posición en el ordenamiento resultante en función de algún/os criterio/s socialmente establecido/s puede considerar una propiedad (relacional) de cada uno de los individuos. Sin interacción no hay ordenamiento, sin ordenamiento no hay posiciones y sin posiciones no hay propiedades relacionales como los bienes posicionales.

Los eventos estudiados (salir del sistema educativo y entrar en el mercado de trabajo) suelen ser indicadores usados, en las relaciones de empleo, por los Principales para seleccionar a los Agentes a lo largo de su trayectoria laboral. En este sentido, los *outputs* estudiados más que considerarse 'destinos' sociales, podrían considerarse como estaciones intermedias en el sendero más largo de la estratificación social o como se lo denominó en el capítulo 1, mojones en el camino de la *asignación*.

La conceptualización de esos procesos como eventos en donde están en juego la obtención de propiedades relacionales, que, a su turno, pueden conceptualizarse como *bienes con aspectos posicionales* posee una importante consecuencia para la arquitectura teórica de esta tesis.

Permite de una manera legítima, a la vez que parsimoniosa ya que se usa un concepto genérico para interpretar dos eventos específicos, focalizarse en los *efectos* del origen de clase sobre una serie de *outputs*, aún en contextos en donde haya buenas razones para suponer fuertes cambios internos de estos últimos.⁵⁶

Esto es así porque esos atributos toman parte de su valor, con excepción de las sociedades fuertemente centralizadas, en función de un sistema de interdependencia en donde funcionan dos mecanismos complementarios como el *signaling* y el *screening*.

En el primero los Agentes se interesan por mandar señales a los Principales y en el segundo los Principales tienen en cuenta esos atributos a la hora de ordenar a sus potenciales agentes (Stiglitz, 1975).⁵⁷

En el caso del sistema educativo, esta interdependencia hace que usualmente se produzca, como resultado agregado, una sobreinversión educativa por parte de los Agentes, traccionada por los individuos de mayores recursos interesados en que no se devalúe su señal. Este proceso suele denominarse *signalling* (Spence, 1973)(Spence, 2001).⁵⁸

Por otro lado, los Principales suelen adaptarse al proceso de sobre inversión anteriormente citado, actualizando su punto de corte del proceso de *screening*. En general, a modo de simplificación, en este trabajo se supondrá que los principales actualizan su *screening* de forma jerárquica (Stiglitz, 1975, p. 286).⁵⁹

⁵⁶ En el capítulo 5, que trata sobre los efectos del origen de clase en la salida del sistema educativo, se detallan algunas particularidades de los cambios del sistema educativo y del diferencial impacto de los mismos según el tratamiento realizado a las variables y según el tipo de interpretación teórica de las mismas.

⁵⁷ La diferencia en este punto con el estructural-funcionalismo es notable. Más que valoraciones diferenciales compartidas subjetivamente en función de la capacidad de satisfacer necesidades para la sociedad, las valoraciones provienen de individuos particulares, con intereses y poderes diferentes, que intentan, siguiendo reglas simples y efectivas, cumplir lo que se proponen. Para una defensa de este enfoque (Boudon, 1981, Capítulo 4).

⁵⁸ Algunas investigaciones parecen indicar que en los casos en que los Principales tomen como señal un indicador igualmente caro para el Agente, pero pobremente relacionado con lo que realmente quiere indicar, los individuos que sepan de su mejor calidad, productividad, etc. mandan como contraseñal que no les interesa ser el mejor de una carrera que no tiene mucho sentido. En esos casos, mucha de la tracción proviene de aquellos de calidad o productividad media que ansían (y tienen recursos para costear) la comentada señal (Feltovich, Harbaugh, Harbaugh, & To, 2002).

⁵⁹ Algunos comentarios sobre este supuesto. Desde un punto de vista conceptual, quizá sea mejor estipular que las sociedades suelen poseer algún sistema de socialización secundaria que prepara a los individuos para su vida adulta y que la actualización jerárquica del *screening* se realiza principalmente sobre los atributos obtenidos en ese proceso. Por ejemplo, el tipo de información que un Principal obtenía de un primario completo, debido a su actual falta de discriminación, en la actualidad puede ser actualizado a un secundario completo.

Si en cambio, se prefiere una perspectiva menos parsimoniosa y más realista, se puede admitir que la educación puede competir con otros criterios en el proceso del *screening*. En esos casos, es posible que la actualización no sea sobre un punto de corte de un mismo criterio, sino que implique un cambio de ponderación de los criterios. Por ejemplo, que comiencen a pesar más las redes informales que las calificaciones formales.

Es posible que los Principales que contratan a un Agente sin experiencia laboral adopten la creencia que la educación les reduzca su incertidumbre sobre las características del potencial trabajador.

Véase lo útil de la desigualdad educativa *per se* (no de la desigualdad educativa por clase, sexo, raza, etc.) para el proceso de selección desde el punto de vista del Principal, más allá de lo deseable que sea desde un punto de vista normativo. En otras palabras, si todo el mundo puede ser alguien, nadie puede ser alguien (Pagano, 2007b, p. 30) y esto es un problema para los Principales aunque quizá sea (parcialmente) deseable para la sociedad debido a razones normativas.

Obviamente, siempre que exista desigualdad educativa, el nivel educativo del Agente aporta información sobre el mismo. Lo que muchas veces se discute es que tipo de información aporta.

En este sentido, es razonable suponer que en algunas ocupaciones la educación obtenida puede informar de un modo más transparente acerca de los perfiles específicos requeridos para la ocupación (abogados, doctores, ingenieros, etc.). En cambio, en otras ocupaciones actúa como un vector informativo sumamente general y menos preciso (vendedores) (M. Jackson, Goldthorpe, & Mills, 2005).

También es razonable que en otras ocupaciones se prefiera contratar a alguien con alguna experiencia laboral. En esos casos los Principales suelen utilizar, para cada ocupación, una combinación variable de educación formal (obtenida a través de la trayectoria educativa) y educación informal (obtenida a través de la trayectoria laboral).

En otras palabras, la salida del sistema educativo y la entrada al mercado de trabajo son señales que, aparte de informar sobre los posibles beneficios intrínsecos obtenidos por el Agente, como el conocimiento y el know-how, aporta información pertinente a los posteriores Principales que se crucen en la carrera del ahora novicio Agente.⁶⁰

La sobreinversión educativa de algunos Agentes a la hora de enviar señales a los Principales, conjugado con el problema de *selección adversa* de estos últimos a la hora de seleccionar a los Agentes acarrea evidentes *fallos de mercado*.

Es posible que una férrea centralización pueda mitigar algunas de estas fallas, pero difícilmente estas sean compatibles con ideales emancipadores que (también) ponderen la libertad. En efecto, estas soluciones seguramente también tengan sus propios *fallos de Estado* como, por ejemplo, la menor motivación de

Ambos procesos de actualización pueden modelarse tanto como complejos cálculos bayesianos (Jaynes, 2003) o razonables y simples heurísticas (Gigerenzer & Selten, 2002)(Gigerenzer, Hertwig, & Pachur, 2011).

⁶⁰ La información obviamente no es sólo de los (supuestos) conocimientos y habilidades adquiridas. También, especialmente si los puestos laborales anteriores son reconocidos (por ejemplo, firmas grandes) se crea una cadena transitiva de confianza entre los Principales. La razón es que los futuros Principales, confían en los procedimientos de selección de los anteriores Principales. Lo mismo puede afirmarse en el caso de los colegios de mayor prestigio.

los Agentes para transitar las trayectorias propuestas de modo centralizado, en tanto estas no se encuentren alineadas con sus preferencias.

Dicho de modo diferente, dadas la configuración de las relaciones sociales analizadas sólo se puede esperar diseños institucionales que mitiguen algunos de aquellos *fallos de coordinación*, como los fallos de mercado o de estado.⁶¹

⁶¹ A lo largo de toda la obra se utilizará el término más amplio fallo de coordinación (en vez de fallos del mercado) para llamar la atención al hecho que todas las estructuras institucionales (mercados, estados, comunidades, etc.) comparten con los mercados la tendencia a implementar resultados Pareto ineficientes (Bowles, 2012, pp. 15-19).

2.5 Destinos Sociales II. Bienes Posicionales

*Su habilidad para disfrutar una playa con poca gente puede depender de su conocimiento sobre esa playa cuando otros lo no tienen, entonces la **ventaja absoluta** que el disfruta -estar en una playa con poca gente- puede depender de su posición **relativa** - saber algo que los otros no... entonces su logro absoluto— no meramente su logro relativo-, podría depender sobre su relativa posición en algún otro espacio (Sen, 1983a, p. 155)*

Hecho este preámbulo, nos introducimos en que se entiende positivamente por *bien posicional*. Al igual que la sección anterior y como se indicó en la introducción del capítulo, la exposición se inclinará por un enfoque que recupere algunas conceptualizaciones originales de la economía que privilegian la transparencia de los mecanismos que suceden en las interacciones, al tiempo que se introducirán supuestos algo más realistas provenientes de otras disciplinas sociales.

La paulatina introducción de supuestos más realistas, con un origen usual en el resto de las ciencias sociales, en los antiguos modelos económicos es sólo un primer paso, como afirma John Goldthorpe, para comenzar a reducir el *apartheid* interdisciplinario de las ciencias sociales (Goldthorpe, 2007).⁶²

En economía suele reservarse el término ‘bien’ (*good*) para hacer referencia a algo tangible o intangible que satisface deseos humanos (Alfred Marshall, 1895, p. 124). En este sentido, el concepto de *bien posicional* es un tipo específico de aquel, que, compartiendo la comunalidad de todos los bienes, se diferencia de una forma específica de los *bienes privados*, los *bienes públicos*, los *bienes privativos* y la *propiedad común*.⁶³

El término ‘bien posicional’ (*positional good*) designa un concepto relativamente nuevo dentro del repertorio conceptual de la tradición de la estratificación social, aunque posee algunos años más de antigüedad dentro de la economía. Aage Sørensen fue uno de los primeros importadores de este concepto al defender la utilidad del mismo para estudiar cuestiones que usualmente caen bajo la órbita de aquella tradición (Aage Sørensen, 1983, pag. 5)(Sørensen, 2005a).⁶⁴

⁶² La frase original es “para cualquier persona que encuentra poca satisfacción en el *apartheid* interdisciplinario y está, además, comprometido con la idea de una ciencia social cada vez más unificada, tal situación sólo puede aparecer como desafortunada y, en efecto, como directamente desafiante” (Goldthorpe, 2007h, p. 75). Un ejemplo explícito en este sentido puede considerarse (Gintis, 2009b).

⁶³ Para una taxonomía de los diferentes bienes puede consultarse (Bowles, 2004, p. 129). Para un historia del concepto *bien* puede consultarse (Murray, 2008).

⁶⁴ El concepto original parece haber sido introducido por Fred Hirsch en el contexto de los nuevos límites sociales que encuentran las sociedades para seguir creciendo económicamente y reducir algunas desigualdades a medida que aumenta aquel crecimiento (Hirsch, 2005 [1977]).

También se ha resaltado la utilidad del mismo en conexión con la problemática investigada en la tradición del análisis de clase, y en los diferentes y variados estudios de desigualdad social en general (Unterhalter & Brighouse, 2003)(Brighouse & Swift, 2006).

En esta investigación se utilizará el concepto de *bien posicional* con el objetivo de hacer visible una importante propiedad en común de procesos como la salida del sistema educativo y la entrada al mercado de trabajo. La comunalidad en cuestión es que ambos pueden considerarse como eventos de procesos que, en su devenir, por un lado asignan o modifican propiedades de los individuos y, por otro, estas son valoradas de modo diferencial por el resto de los individuos.

En este sentido, el significado que se esconde detrás del concepto de *bien posicional* se puede relacionar parcialmente con el significado del concepto de *escasez social*. Esto lo hace poseedor de unas características distintivas frente al resto de los bienes, especialmente frente a los públicos y los privados (Pagano, 2005).⁶⁵

Un *bien posicional* puro (Z) puede conceptualizarse como un resultado de una interacción en donde al menos 2 individuos (a y b) compiten por un mismo bien en donde su cantidad se encuentra fijada de modo social. Esto trae como consecuencia, que, si bien pueden existir múltiples implicancias distributivas, el stock fijo de la cantidad del bien hace idónea su representación como un juego de suma cero.

En este sentido, si a consume una cantidad positiva de ese bien ($+z_a$), dado que la cantidad del bien es fija, b no sólo debe dejar de consumir (aún sin quererlo o aún si hacer ninguna acción de su parte), sino que debería consumir una igual cantidad pero de sentido negativo ($-z_b$). En otras palabras, y dada la definición de Marshall recordada anteriormente, el Agente b no sólo deja de satisfacer algún deseo, sino que claramente experimenta un displacer en comparación a su situación anterior.

Lo anterior permite dividir a los individuos en dos grandes clases: Aquellos que consumen en forma positiva y aquellos que consumen en forma negativa

Puede también observarse una temprana aplicación del concepto en parte de la obra de Amartya Sen (Sen, 1983b).

Para un recorrido sobre los distintos usos del concepto puede consultarse (Schneider, 2007). Para una testeo empírico sobre la importancia de las preferencias relativas y absolutas de los individuos a la hora de evaluar su posición en distintas dimensiones sociales puede consultarse (Solnick & Hemenway, 1998).

⁶⁵ El concepto de *escases social* se diferencia del de *escases natural*, utilizado históricamente por los economistas. El sentido de esta último proviene de un desajuste entre la oferta y la demanda, en donde la oferta se encuentra fuertemente constreñida por condiciones naturales. Quizá el ejemplo más arquetípico sea el de la escases de la tierra y el surgimiento de una *renta*, situación que es destacada tanto en la definición de Hirsch como por el mismo Sørensen (Sørensen, 2005a).

En efecto, es plausible suponer que el uso del concepto de *renta* que hace Sørensen se relacione con la obra de Ricardo y el problema de la tierra (Ricardo, 1817,[2001]). De ahí que su visión sea actualmente denominada Neo-ricardiana.

(Pagano, 2005, p. 65). Esta atribución de consumos positivos y negativos cobra su racionalidad gracias al concepto de *escasez social*. De modo similar que con el *poder* en la sección anterior (§2.3.2), quienes se encuentran del lado corto de la interacción obtienen consumos positivos y aquellos que se encuentran del lado largo obtienen consumos negativos.

Desde un punto de vista epistemológico puede afirmarse que se trata de una propiedad emergente de las sociedades que surge de un tipo de interacción particular como es la sugerida por el tercer epígrafe de Rousseau al comienzo de este capítulo. En este sentido, los hechos y procesos sociales que intentan ser representados con los conceptos de *poder* o *prestigio* pueden considerarse otros ejemplos de *bienes posicionales* que emergen en las sociedades gracias a la existencia de una *escases social* (Pagano, 2005).

Especificando el problema al presente dominio de estudio, aquí la *escases social* surge de la interacción, para el dominio específico de las relaciones de empleo, entre:

- a) el *screening* de los (minoritarios) Principales hacia los (mayoritarios) Agentes y,
- b) el *signalling* de los (mayoritarios) Agentes hacia los (minoritarios) Principales.

Tanto a) y b) se basan en indicadores como la salida del sistema educativo y la entrada al mercado de trabajo ya que comunican de modo indirecto propiedades intrínsecas de estos, como los conocimientos formales y el *know how* informal adquirido.

La idea anteriormente anticipada de consumo *negativo* puede que sea poca intuitiva, por lo que para captar su funcionamiento se darán dos ejemplos arquetípicos en donde también se conjugan con la interacción de Principales y Agentes.⁶⁶

Se puede pensar en la decisión de un empleador (Principal) al momento de contratar a algún empleado (Agente). Supóngase que se acercan 2 Agentes (*a* y *b*) interesados en el puesto laboral. En este caso, el Principal debe seleccionar a sólo uno de ellos y dadas las condiciones del puesto, el Principal opta por seguir la estrategia de privilegiar dentro de los candidatos, al Agente con mayor nivel educativo finalizado.

De los 2 candidatos el Agente *a* posee una tecnicatura desde hace 3 años y el Agente *b* posee una licenciatura, sin título intermedio, desde hace 3 meses. Si la búsqueda hubiera sido hace 6 meses, el Agente *a* se hubiese quedado con el puesto. Sin embargo, debido a la mejora educativa del Agente *b* en los últimos meses, al día de realizar el *screening*, el puesto se le asignaría al Agente *b*.

⁶⁶ También es razonable la asimilación del concepto de *consumo negativo* al de *utilidad negativa*. En ese caso se asume que la utilidad está positivamente relacionada con el nivel del consumo del bien (Vatiero, 2011, p. 7).

Efectivamente, cuando el Agente *b* mejoró su nivel educativo, el nivel del Agente *a* se mantuvo tal como se sugiere si uno interpreta a la educación como un *bien privado*.

También puede decirse que la mejora del Agente *b*, con sus posibles costos particulares, aportó su granito de arena al beneficio agregado de una sociedad más educada. Si el resto de la población que disfrutará de aquel beneficio, lo hace sin asumir costos personales, la educación puede correctamente también considerarse como un *bien público*.

Reconociendo las virtudes de interpretar el ascenso del Agente *b* tanto como una mejora intrínseca suya así como la posibilidad que ella también aporte a la mejora del sistema social debe señalarse un punto ausente en estas perspectivas.

Para el problema de la equidad de los procesos de *asignación* (§1.2.1), es importante destacar que la mejora particular del Agente *b* también impacta negativamente, no ya en el *nivel* educativo del Agente *a*, pero sí en el *orden* del Agente *a* en comparación al resto de los Agentes ante el *screening* del Principal.

Para fijar las ideas con otro ejemplo, supóngase que los individuos anteriores ahora son 2 aspirantes (*a* y *b*) a un concurso docente. Las reglas del mismo otorgan una serie de puntuaciones en función de una serie de indicadores como el nivel educativo y la experiencia laboral.

Al momento de anotarse en el mismo, el Agente *a* poseía un título de maestría y una escasa experiencia laboral en trabajos que no parecen aportar un *know how* de los más útiles para el puesto docente. Por su lado, el Agente *b* poseía un título de licenciado aunque se encontraba cursando un doctorado. Dadas las reglas del concurso el Agente *a* queda mejor posicionado que el Agente *b*.

El *ordenamiento* es una propiedad emergente del sistema social y la *posición* de cada Agente en el concurso es una propiedad relacional de ellos ya que emerge a través de la interacción de los individuos en un ambiente social. Finalmente, el conocimiento obtenido (del cual el título es su indicador) puede considerarse como una propiedad intrínseca, aun cuando para su obtención se tuvo que recurrir a interacciones sociales.

Si cualquier Agente renuncia al concurso cesa la oportunidad de seleccionarlo por lo que cesa su valor, a saber, su posición en esa propiedad relacional. En cambio, para que se extinga la propiedad emergente del sistema social, esto es la educación como bien posicional, debe extinguirse el ordenamiento.

Volviendo al ejemplo, el Agente *b* durante el tiempo transcurrido entre el momento de la inscripción y el momento de la oposición pudo mejorar sus conocimientos (propiedad intrínseca) terminando su doctorado (indicador de su nuevo conocimiento) al tiempo que ganó otro concurso docente en donde la competencia era menor, por lo que, en el momento de la oposición *actualiza* sus antecedentes tanto educativos como laborales.

En ese mismo momento, también se *actualiza* el orden del concurso mediante el *screening* de los jurados, y aunque el Agente *a* no tuvo cambios en el *signalling* ofrecido como indicador de conocimientos, sí tuvo cambios negativos en su

posición (propiedad relacional) ya que ahora el Agente b pasó al frente en el orden de selección del concurso.

Los 2 ejemplos anteriores logran mostrar de manera cristalina cómo, debido al carácter posicional que adquiere la educación y la experiencia laboral en la interacción del concurso, el cambio positivo en el nivel del bien por parte del Agente b se ve complementado por un descenso por parte del Agente a .

Para explicitar las definiciones informales anteriores se comenzará con una situación entre 2 agentes que luego se generalizará a n casos. En las líneas que siguen se destacarán algunas propiedades formales de los conceptos y se seguirá principalmente las aportaciones analíticas de Ugo Pagano y Massimiliano Vatiere (Pagano, 2002)(Pagano, 2005)(Pagano, 2007b)(Vatiere, 2009)(Vatiere, 2011)(Vatiere, 2012).

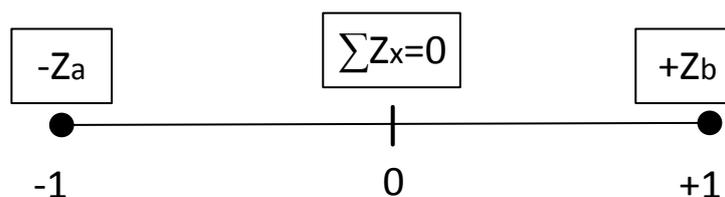
Como se aclaró anteriormente, una parte esencial del proceso de valoración de este tipo de bienes se puede representar como juegos de suma cero. En este sentido, si sólo tenemos 2 agentes y mantenemos la convención anterior de representar al bien en cuestión como Z , tenemos la siguiente igualdad:

2.1

$$z_a + z_b = 0$$

En donde la suma de los consumos de ambos agentes (z_a y z_b) se cancela en cero haciendo que el consumo total del bien Z sea un juego de suma cero. Si se prefiere, al estandarizar la utilidad de ambos agentes en una unidad, la expresión 2.1 se puede representar de modo alternativo como lo indica la Figura 2.1.

Figura 2.1. Consumos individuales y totales de un bien posicional para 2 personas (Adaptación de (Pagano, 2005, p. 54))



Por otro lado, en el caso de los *bienes privados* (P), se asume que existe una relación de rivalidad y de exclusión entre los consumos de cada agente aunque cada consumo representa cantidades positivas. Esto implica que al sumarse los consumos de los agentes se obtengan un valor de P mayor o igual al consumo individual de cada agente.

2.2

$$P_a + P_b = P \text{ donde } P > 0$$

En donde P_a representa el consumo del bien privado P del agente a y P_b el consumo del bien privado P del agente b y P el consumo total de ese bien privado.

A diferencia de los bienes posicionales en donde la suma, por definición, era 0, en los bienes privados el consumo total es la suma de los consumos individuales siendo, en caso que haya consumo efectivo, este mayor a 0.

Por último, es útil la comparación con los *bienes públicos* (E), en donde ambos agentes (a y b) consumen la misma cantidad positiva del bien, debido a que el consumo de una parte implica la posibilidad de consumo de la otra parte ya que en principio los agentes no son ni rivales ni existe posibilidad práctica de exclusión del consumo del bien (Samuelson, 1954).

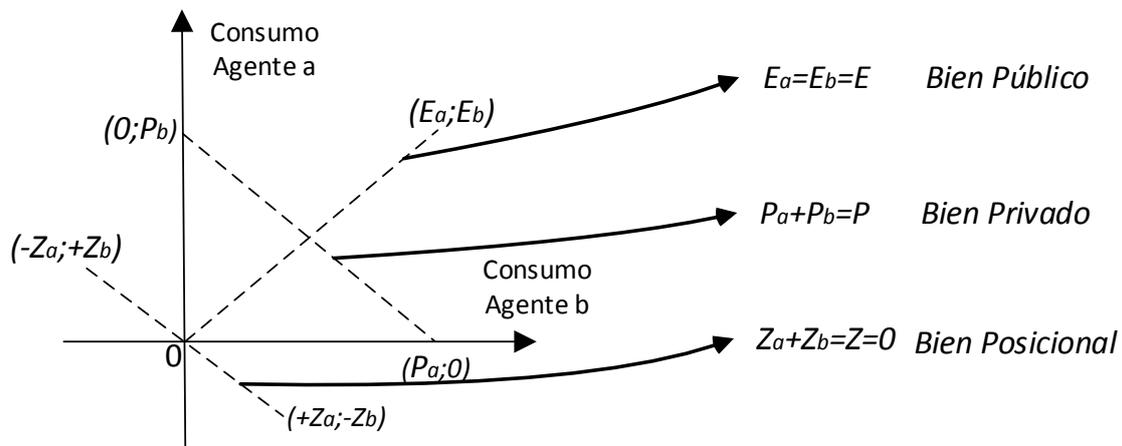
Por lo tanto, el consumo total de un bien público puede entenderse del siguiente modo:

2.3

$$E_a = E_b = E \text{ donde } E > 0$$

Las expresiones 2.1, 2.2 y 2.3 se pueden representar de forma gráfica como lo indica la Figura 2.2 en donde se observan las posibles relaciones entre ambos agentes para cada tipo de bien.

Figura 2.2. Intensidad y sentido del consumo de Bienes Privados, Públicos y Posicionales en el caso simplificado de 2 agentes (a y b). (Adaptado de (Vatiero, 2011, p. 6)).



En la figura 2.2, si bien a nivel de sólo 2 agentes, puede captarse una dimensión fundamental de la diferencia entre los distintos tipos de bienes. Lo más importante para nuestro punto es que el consumo positivo de un *bien posicional* para un agente implica, dado el carácter de la relación social establecida, un mismo consumo negativo para su contraparte.

En cambio, en el caso de un *bien público* el consumo positivo de un agente implica el mismo consumo positivo para su contraparte y esto posibilita que un aumento del consumo individual de algún agente aumente la cantidad total del bien consumido.

Estas características otorgan a cada tipo de bien una serie de particulares *fallas de coordinación*. En general, esto tiene que ver con que los juegos que implican *bienes públicos* usualmente obtengan como resultado de la interacción de los

agentes, un *equilibrio de estrategia dominante* con una menor inversión al óptimo Pareto.⁶⁷

En cambio, cuando aquellos implican *bienes posicionales*, es usual encontrar un *equilibrio de estrategia dominante* con sobreinversión del mismo con el agravante, al menos en los casos puros, en que su mayor sobreinversión no representa un mayor beneficio para los individuos, aunque quizá, dependiendo de cuanto el *signalling* y el *screening* se basen en buenos indicadores, sí para la sociedad en su conjunto.

Extendiendo el análisis para n agentes, en el caso de los bienes públicos esto suele suceder porque ningún individuo puede ser excluido de disfrutar los beneficios de esos bienes mientras que cada uno sí puede decidir no cooperar (invertir, producir, trabajar con esfuerzo, etc.) esperando que otros sí lo hagan. Esta es una arista del conocido problema del *free rider* (Fischbacher & Gächter, 2010).

En el caso de los bienes posicionales, los agentes no sólo compiten para conseguir un beneficio privado exclusivo del bien, sino también para evitar pérdidas relacionadas con el correspondiente consumo negativo (Vatiero, 2012, p. 161). Desde la perspectiva de los agentes se trata de una carrera armamentística y de ahí la vinculación con los bienes relativos como el consumo conspicuo (Fiorito & Vatiero, 2011).

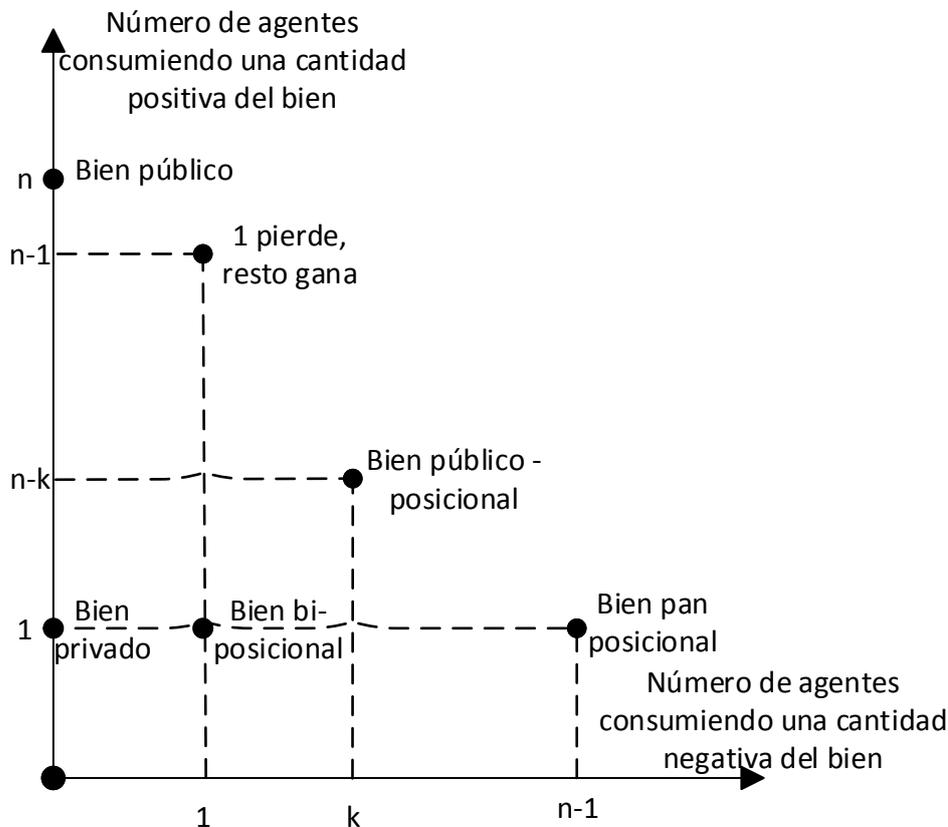
En efecto, como en el caso de un *bien privado*, el consumo de un *bien posicional* implica que los agentes son *rivales* en el consumo positivo de ese bien y sus hipotéticos beneficios, pero dado su contricción en cantidad, y al contrario de lo que ocurre con los primeros, los agentes que consumen bienes posicionales son *también* rivales en el consumo negativo. Esta última característica es la que hace que el resultado de la interacción por este tipo de bienes produzca un *equilibrio de estrategia dominante* en donde se encuentre una sobreinversión por sobre el óptimo Pareto.

En la figura 2.4 se complejiza la visión esquemática anteriormente descrita en donde sólo existían bienes puros. Allí se incorpora una nueva dimensión que permita discernir, para la interacción de n agentes, entre diferentes tipo de bienes posicionales.⁶⁸

⁶⁷ Si existe una *estrategia dominante* para cada jugador entonces el *perfil de estrategias* en la cual todos los jugadores adoptan la estrategia dominante produce un *equilibrio de estrategia dominante* del juego (Bowles, 2004, p. 17).

⁶⁸ Claramente con otros objetivos teóricos se puede profundizar tanto en los diferentes tipos de bienes privados, públicos y comunes. El caso típico de los *bienes comunes* (*common pool resource*), no comentados anteriormente, es usualmente conocido gracias al artículo seminal de Garrett Hardin 'La tragedia de los comunes' (Hardin, 1968). Ver también (Ostrom, 1990).

Figura 2.3. Cantidad de agentes que consumen unidades positivas y negativas de bienes privados, públicos y su vinculación con diferentes especies de bienes posicionales. (Adaptado de (Vatiero, 2009, p. 10)).



Como en los bienes públicos y los bienes privados no admiten consumos negativos, ambos tipos de bienes se ubican a lo largo de la ordenada o eje vertical de la Figura 2.4. En ella se indican la *cantidad de agentes* que consumen de forma positiva el bien en cuestión.

En cambio, todos los tipos de bienes posicionales, necesariamente, se encuentran en alguna zona comprendida entre los valores positivos de la ordenada y los valores positivos de la abscisa o eje horizontal. En otras palabras, las distintas especies de bienes posicionales se encuentran, necesariamente, a la derecha de la ordenada.

Quizá el caso que más se asemeje a la situación descrita anteriormente, de sólo 2 agentes, sea la especie de bien posicional que ahora se designa con el término de *bien bi-posicional*. En él, el consumo positivo de *un* (y sólo *un*) agente es compensado por el consumo negativo de *un* (y sólo *un*) agente. A veces este concepto se utiliza para representar la situación de derechos y obligaciones en una relación legal entre dos individuos (Vatiero, 2012, p. 162).

En un segundo caso, ya entrando en el dominio de n agentes, se encuentran los bienes *públicos-posicionales* en donde *cada uno* de los agentes de una multiplicidad de agentes ($n - k$) consume al menos un nivel positivo del bien y

complementariamente otra multiplicidad de agentes k (para $n > k > 1$) consume *cada uno*, al menos un nivel negativo del bien.⁶⁹

Claramente la salida del sistema educativo y la entrada al mercado de trabajo pueden representarse como ejemplos de este tipo de bienes, al menos cuando interesa la desigualdad del proceso de asignación desde el enfoque de la tradición de la estratificación social.

En el caso de un bien *pan-posicional un* (y solo un) agente consume la parte positiva del bien y el resto ($n-1$) consume la parte negativa. Difícilmente sea el caso de la educación o del primer trabajo aunque si puede ayudar a formalizar el concepto de poder absoluto (Pagano, 2005, p. 55).

El caso opuesto, nominado por, a falta de un término mejor como *1 pierde, resto gana*, sucede cuando cada uno del conjunto de los agentes menos 1 ($n-1$) consume en forma positiva el bien mientras 1 consume todo el consumo negativo. Este tipo de bien son algo extraños de encontrar en la realidad social, pero sirven como alternativa hacia dónde dirigir las políticas públicas, ya que, a falta de mayor información, puede afirmarse que un bien como *1 pierde, resto gana* representa una mejora paretiana frente a un bien *público-posicional* puro.

En otras palabras, la implementación de mejoras paretianas con respecto a los bienes *público-posicionales* implica, entre opciones, otorgarle mayores características de un bien público y en el caso que se acepte que necesariamente existen consumidores negativos, regular, idealmente a través de un debate público, quienes deberían ser ellos y cómo se reparten las cargas.

Por ejemplo, algunas prestigiosas universidades internacionales suben y comparten clases magistrales de sus mejores docentes en YouTube u alguna otra plataforma virtual. De esta manera aumentan las características de un bien público que antes era un bien más privado o más posicional según el caso. La razón es que al ofrecerse libremente en internet el contenido se vuelve no rival (mi consumo no afecta el consumo de otros) y virtualmente no excluible (muchos más individuos tienen acceso al consumo del bien).

Otra alternativa para atenuar los fallos de coordinación de los bienes posicionales que surgen de un *signalling* y un *screening* es ofrecer condiciones para que exista un *signalling* honesto (por ejemplo, regulando los indicadores de educación (títulos) y otorgando certificados centralizados de historia laboral). Complementariamente, para favorecer un *screening* eficaz se puede, con mayor facilidad en los tiempos que corren, centralizar información digital y estandarizada que permita búsquedas personalizadas como actualmente implementó el ministerio de Ciencia en Argentina con el sistema “buscacy.ar”. Allí los mismos datos que son usados para evaluar a los miembros del sistema de

⁶⁹ Véase que no es necesario que cada uno de los agentes que consume de forma positiva o negativa el bien lo consume en igual intensidad. La Figura 2.4 refiere a la cantidad de agentes que consume y no a la intensidad de cada uno. Sólo a modo de simplicidad conceptual podremos suponer que todos los agentes que consumen positiva o negativamente el bien en cuestión lo hacen con igual intensidad.

ciencia y técnica, son utilizados de forma georreferenciada para localizar a investigadores por cercanía geográfica con una gran cantidad de filtros como edad, temática y nivel de instrucción.

Por último, una importancia no menor de la potencialidad del concepto para la tradición de la estratificación social, especialmente cuando este se acerca a los estudios sobre la desigualdad del proceso de *asignación* intergeneracional, es su capacidad para iluminar no sólo el carácter *relacional* de muchos de los escalones intermedios del proceso de la estratificación, sino también para mostrar (y orientar) como muchas veces ese proceso también conlleva algunas *fallas de coordinación* difíciles, pero no imposibles de mitigar (Frank, 2005).

2.6 Resumen del capítulo

A lo largo de este capítulo se ha intentado, desde una perspectiva que recupera la importancia de las relaciones sociales, explicitar el funcionamiento de una serie de mecanismos que, al combinarse, hacen algo menos opaco el *modus operandi* de la desigualdad intergeneracional tanto en lo tocante al modo en que funciona el origen de clase como al proceso de asignación intergeneracional en destino.

Con este objetivo en mente, luego de detallar el tipo de concepto de *clase* a utilizar, se pasó a exponer una serie de consideraciones que suceden en las relaciones de clase del mercado de trabajo que generan, como resultado de determinadas interacciones sociales, una desigualdad nuclear al proceso de estratificación en las sociedades capitalistas.

Se afirmó que esa desigualdad es un resultado esperado de la interacción de individuos que intercambian bienes y servicios en presencias de diferentes posiciones sociales (Principales y Agentes) con variados grados y tipos de incompletitud de lo intercambiado, así como con diferentes poderes de mercado.

Luego con la introducción de los conceptos de *signalling*, *screening* y *bienes posicionales* se intentó aportar una serie de mecanismos que, también basados en las interacciones de los individuos, logren representar cómo algunos individuos obtienen lo que obtienen, al tiempo que también se puedan hacer inteligibles las consecuencias no deseadas de algunas de sus acciones a un nivel social.

Desde una perspectiva sistémica (ver también §A2) puede afirmarse que en este capítulo se privilegiaron tanto las (principales) relaciones internas entre los componentes del sistema estudiado, esto es, su endo-estructura y los mecanismos que hacen funcionar al mismo de modo típico (Wan, 2011).⁷⁰

También puede afirmarse que se privilegió un análisis micro institucional. En este sentido, se reserva para el capítulo 3 el detalle del entorno o ambiente del sistema analizado, especialmente los cambios de política económico a lo largo del período analizado. De este modo, en el capítulo siguiente se estudiará las relaciones entre el entorno y los componentes del sistema, esto es, su exo-estructura o si se prefiere, un análisis que privilegie un enfoque macro-institucional.⁷¹

⁷⁰ Las explicaciones que incluyen mecanismos cumplen una serie de desideratas estimados por distintas escuelas de epistemologías. En especial, al develar el funcionamiento del mecanismo convierten una caja negra de variables con *inputs* y *outputs*, en caja algo más translúcida. Ver al respecto (Boudon, 1998)(Bunge, 2004b)(Elster, 2007)(Hedström & Ylikoski, 2010).

⁷¹ Para un detalle de estos conceptos puede analizarse el anexo 'Estructura, estructura social y estructura de clase', que como se dijo anteriormente, puede considerar un complemento de todo este capítulo.