

Revisión de los fundamentos del desarrollo económico según Alfred Marshall: rendimientos crecientes a escala, competencia y demanda efectiva*

Joan Severo Chumbita**

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Argentina

<https://doi.org/10.15446/ede.v34n64.90830>

Resumen

A fin de explorar la consistencia teórica del concepto de desarrollo económico de Alfred Marshall, se revista aquí el estado del arte sobre categorías centrales para su fundamentación. En este sentido, se presentan discusiones sobre tres nociones principales: los rendimientos crecientes a escala, las condiciones competitivas y el principio de la demanda efectiva. Ello implica considerar, primero, la perspectiva microeconómica sobre la teoría del valor bajo el equilibrio estático en condiciones competitivas con rendimientos crecientes a escala; segundo, la perspectiva macroeconómica, sustentada en el principio de la demanda efectiva, así como la vinculación entre ambas dimensiones de análisis con la temática central de la distribución del ingreso. Estas nociones teóricas fundamentan la concepción del desarrollo económico del autor, así como, más precisamente, la política económica de estímulo a la inserción industrial en el comercio exterior, a fin de proveer empleo estable en un contexto de acelerados cambios en la técnica y la demanda, y la mejora del salario real asociada al incremento de la productividad y la distribución progresiva del ingreso.

Palabras clave: desarrollo económico; Alfred Marshall; rendimientos crecientes a escala; demanda efectiva; condiciones competitivas; distribución.

JEL: B13; B21; B22; B31; D30; D43; E24; F13.

* **Artículo recibido:** 16 de junio de 2023 / **Aceptado:** 28 de agosto de 2024 / **Modificado:** 12 de septiembre de 2024. El artículo es resultado de una investigación personal. El artículo se inscribe en el proyecto de investigación dirigido por el autor: "Fundamentación y vigencia de las políticas de desarrollo económico de Alfred Marshall" (Nro. 80020230600002LA), vigente (2024-2025) y financiado por la UNLa.

** Investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y Profesor Asociado de Economía Internacional de la Universidad Nacional de Lanús (Provincia de Buenos Aires, Argentina). Correo electrónico: joanchumbita@gmail.com.  <https://orcid.org/0000-0002-8598-2255>

Cómo citar/ How to cite this item:

Chumbita, J. S. (2024). Desarrollo humano e innovación: un análisis comparativo en el contexto mundial. *Ensayos de Economía*, 34(64), 60-80. <https://doi.org/10.15446/ede.v34n64.90830>

Review of the foundations of economic development according to Alfred Marshall: increasing returns to scale, competition and effective demand

Abstract

In order to explore the theoretical consistency of Alfred Marshall's concept of economic development, this article reviews the state of the art concerning the principal categories underlying its foundations. From this perspective, it presents debates about three principal concepts: increasing returns to scale, competitive conditions, and the principle of effective demand. This involves considering: first, the microeconomic dimension of the theory of value under static equilibrium in conditions of competition with increasing returns to scale; second, the macroeconomic dimension, based on the principle of effective demand; as well as the link between these two dimensions and the central problematic of income distribution. These theoretical notions support Marshall's understanding of the development and, more precisely, the policies of stimulating industrial insertion into foreign trade oriented to providing stable employment in a context of accelerated changes in technique and demand, and improvements in real wages associated with increased productivity, as well with the progressive distribution of income.

Keywords: economic development; Alfred Marshall; increasing returns to scale; effective demand; competitive conditions; distribution.

Introducción

El presente artículo consta de tres apartados destinados a revisar debates sobre tres categorías fundamentales para la noción de desarrollo económico de Alfred Marshall: los rendimientos crecientes a escala (IRS¹), las condiciones competitivas (CC²) y el principio de la demanda efectiva (ED³). En estos debates existen tres líneas interpretativas que ocupan un lugar preponderante: la sraffiana, la schumpeteriana y la marginalista.

En primer lugar, se estudian las posiciones respecto al alcance y las implicancias de la crítica de la tradición sraffiana al equilibrio parcial marshalliano referidos a la interdependencia entre las curvas de oferta y de demanda en CC bajo IRS. En segundo lugar, se abordan los debates sobre la noción de CC de Marshall, con especial énfasis en la crítica de Sraffa a la consistencia entre la competencia perfecta y las economías internas. Resultan nodales, a su vez, los argumentos de Roy Harrod, según los cuales el equilibrio parcial se alcanza, en el caso de IRS bajo CC, con una curva de oferta inicialmente decreciente y luego ascendente. En tercer lugar, se analizan las discusiones concernientes al principio de la ED en la obra de Marshall, donde se discute la interpretación schumpeteriana que identifica la concepción de Marshall con la de Knut Wicksell. En este sentido, se destacan los debates en torno a las objeciones de Marshall a la teoría de la distribución marginalista y el reconocimiento de la posibilidad de equilibrio con desempleo involuntario.

1 Por increasing returns to scale.

2 Por competitive conditions.

3 Por effective demand.

Por último, cabe introducir aquí la noción marshalliana de desarrollo económico. El desarrollo económico para Marshall se sustenta tanto en el cambio técnico y los IRS que genera el sector industrial —en virtud de los cuales es posible una reducción de costos y una mejora en la competitividad internacional—, como en la mejora del poder adquisitivo del salario, basado, a su vez, en el crecimiento del producto y la productividad, y en las políticas orientadas a mejorar la distribución del ingreso (Marshall, 1919, pp. 3-4, vii-viii). En este sentido, Marshall discute la especialización internacional sustentada en las ventajas comparativas estáticas con referencias explícitas a la obra de Friedrich List (Marshall, 1919, p. 33, véase también pp. 17-18, 22; List, 1841/1944, pp. 125-129, 63-71, 250). Según Marshall, los países luchan por el liderazgo industrial en el comercio exterior, considerando los cambios en la técnica y la demanda (Marshall, 1919, pp. 26-27, 32-162, 251). De aquí la preferencia por la especialización en bienes industriales de consumo masivo, en cuanto permiten el desarrollo de economías de escala y una oferta de bienes que responden a la demanda cambiante, a diferencia de lo que ocurre en la producción de bienes de lujo (List, 1841/1944, pp. 223-224, 227-230, 267, 271; Marshall, 1919, pp. 26-27). Marshall identifica la validez de la educación industrial (*industrial education*) de las industrias nacientes (*nascent industries*) orientadas a la demanda externa a través de la promoción mediante subsidios estatales, junto con un sistema tributario progresivo orientado a generar empleo estable y una persistente mejora en el salario real (Marshall, 1890/2011, pp. 187, 273-274, 290; Marshall, 1919, pp. 18, 383, 758-762, 779-780, 783, 826; Marshall, 1923/1929, pp. 218-224; véase también List, 1841/1944, pp. 245, 129-130, 243-244, 227, 232-233). Precisamente, en virtud del reconocimiento del principio de la ED, resulta central para Marshall la distribución del ingreso y la mejora en el poder adquisitivo del salario como dinamizador del crecimiento y la generación de IRS (Marshall, 1919, p. 650)⁴. De este modo, el énfasis en el carácter estable del empleo a través de una competencia de la industria nacional en el comercio exterior y la mejora del salario real pone de manifiesto la importancia del principio de la ED en la propuesta marshalliana de desarrollo económico.⁵

Rendimientos crecientes a escala: el equilibrio parcial, las economías externas y la curva de demanda

La noción de IRS es ampliamente discutida a partir de la controversia sobre *The Empty Economic Boxes* concerniente a los rendimientos variables a escala, en el contexto de un debate más amplio sobre la teoría del valor. La controversia comienza con el trabajo de John Harold Clapham de 1922 en el que cuestiona la aplicabilidad de la noción de rendimientos variables, en virtud de su grado de abstracción y la falta de estudios empíricos sectoriales que den cuenta de ella (Clapham, 1922, 306, pp. 310-312). Clapham también considera problemática la distinción de Marshall entre innovaciones técnicas e IRS, como lo harán luego Sraffa, Allyn Abbott Young y Joseph Alois Schumpeter

4 Para la cuestión de la formación de los trabajadores, revisar Marshall (1919, pp. 95-98, 131, 376, 765, 828).

5 Cabe destacar que para Marshall el progreso se sustenta en nuevas actividades y no en nuevas necesidades (Marshall, 1890/2011, p. 396).

(Clapham, 1922, pp. 310, 314; Marshall, 1890/2011, pp. 265-267; Schumpeter, 1928, pp. 378, 380; Sraffa, 1925, pp. 305-306; Young, 1928, p. 535;⁶ La falta de estudios empíricos sectoriales lleva a Clapham a cuestionar la implementación de impuestos y subsidios basados en las leyes de rendimientos variables (Clapham, 1922, pp. 312, 314). Señala, a su vez, dificultades, cuando existen rendimientos variables a escala, para sostener el *ceteris paribus* –‘other things being equal’– del equilibrio parcial marshalliano, lo cual constituye un antecedente fundamental para la crítica de Sraffa a las economías externas (Clapham, 1922, pp. 312-313; Sraffa, 1925).

En efecto, como bien destaca Carlo Panico, la crítica central de Piero Sraffa al equilibrio parcial marshalliano, es a la interdependencia entre las curvas de oferta y de demanda bajo condiciones de rendimientos variables a escala (Panico, 1991, pp. 561-562; Martins, 2013, pp. 448-454; Sraffa, 1925, p. 209; Sraffa, 1926, p. 184). Para establecer el valor de un bien, el equilibrio parcial necesita determinar el costo y las cantidades simultáneamente –en virtud de que la variación en las cantidades producida supone una variación del coste–. La determinación simultánea de cantidades y costos exige un *ceteris paribus*, esto es, la invariancia de la curva de demanda ante la variación de la curva de oferta –y viceversa–. Esto es lo que se ha dado en llamar la independencia entre las curvas de oferta y de demanda, la cual requiere que al modificarse la escala no deben variar las preferencias de los consumidores ni las condiciones de producción del resto de los bienes de la economía.⁷ Sin embargo, la existencia de economías externas implica un cambio del coste con el incremento de la cantidad producida, por lo que resulta imposible sostener el *ceteris paribus* en la medida en que ocurre un desplazamiento en la curva de demanda y de oferta del resto de los bienes de la economía (Contreras Herrada et al., 2012, p. 93; Panico, 1991, pp. 562-565; Sraffa, 1926, p. 541; Sraffa, 1925, p. 312).

Sin embargo, Arthur Pigou considera que la interdependencia entre las curvas de oferta y de demanda, en el caso de IRS y economías externas, posee una magnitud despreciable. En el mismo sentido, el desarrollo gradual de los IRS socava la importancia de la interdependencia (Hague, 1958, pp. 689-690; Levine, 1980, pp. 267-271; Loasby, 1978, pp. 7-9; Martins, 2013, pp. 447-448; Pigou, 1927, pp. 192-196; Pigou, 1928, pp. 251-252).⁸ A pesar de ello, Pigou introduce en su análisis la restricción según la cual el valor relativo de los factores permanece constante, dado que, de otro modo, entiende que no es posible construir una función de costos. Se trata de una asunción del *ceteris paribus* restringido al valor de los factores; pero podría interpretarse como una concesión a la crítica a la interdependencia (Harrod, 1930, pp. 233-234, 240-241; Pigou, 1927, pp. 190-192; Pigou, 1928, pp. 250-251). En efecto, en su

6 Contra la interpretación de Clapham, véase Pigou (1928, pp. 238-238), Chamberlin (1948, pp. 234-244), Loasby (1978, pp. 7-8), Levine (1980, pp. 261-263, 266, 271-273).

7 Nuno Ornelas Martins describe la concepción marshalliana del principio matemático de continuidad para explicar el *ceteris paribus* del equilibrio parcial. Los efectos indirectos infinitesimales pueden tener gran significación acumulativa en el largo plazo, pero no los efectos directos en el corto plazo. El *ceteris paribus* del equilibrio parcial considera despreciables o constantes a los segundos (Martins, 2013, pp., 448, 453, 460).

8 Panico critica a Pigou por interpretar las economías externas como aquellas que ocurre en una industria al exterior de la firma, y no su impacto general fuera de la industria en cuestión (Panico, 1991, pp. 562-563).

artículo de 1928, Pigou sigue una línea introducida por Sraffa, que distingue la cuestión de la remuneración de los factores del cambio en el coste por rendimientos variables a escala, apelando a la hipótesis de que se emplea una pequeña proporción de la cantidad total del factor en consideración (Harrod, 1930, p. 240; Pigou, 1928, pp. 251-253; Sraffa, 1925, p. 310). Esta perspectiva —luego revisada por Sraffa—, pasa por alto que la remuneración de los factores es la distribución, y los costes no pueden tratarse de manera independiente de ella, ya que el coste supone intrínsecamente una determinada remuneración factorial (Garegnani, 1984; Sraffa, 1960; Trezzini, 2020, pp. 6, 16). Por otra parte, Pigou descarta del análisis parcial las “externalidades espontáneas”, las innovaciones técnicas, sosteniendo la distinción de Marshall entre innovaciones y economías de escala (Chamberlin, 1948, pp. 234-244; Levine, 1980, pp. 261-263, 266, 271-273; Loasby, 1978, pp. 7-8; Marshall, 1890/2011, pp. 266-267; Pigou, 1927, p. 189; Pigou, 1928, pp. 238-239). Aun así, Pigou reconoce las dificultades señaladas por Clapham para medir y cuantificar tal diferenciación (Pigou, 1927, p. 189). Al igual que Young y Harrod, Pigou distingue el costo marginal y el costo promedio para considerar los rendimientos variables a escala, entendiendo que sus curvas de oferta pueden tener un segmento descendente y otro ascendente, con puntos de ruptura disímiles entre sí (Harrod, 1930, pp. 233, 237-238, 240-241; Harrod, 1931, pp. 575-576; Pigou, 1927, p. 193; Shove en Robertson et al., 1930, p. 102; Young, 1928, p. 541).⁹

Por su parte, Jacob Viner y Richard George Lipsey coinciden con Pigou en que la magnitud del efecto de interdependencia puede considerarse despreciable, por lo que no es necesario abandonar el equilibrio parcial marshalliano en virtud de la crítica sraffiana (Lipsey, 1980, pp. 419-420; Viner, 1932, pp. 23-25). En la tradición subsiguiente, como bien destaca Panico, el problema de la interdependencia es mayormente ignorado (Hague, 1958; Hart, 2003, pp. 1149-1150; Levine, 1980, pp. 268-270; Loasby, 1978, p. 9; Panico, 1991, p. 566; Prendergast, 1992; Raffaelli, 2004; Shove, 1942, pp. 302-303).

Young se apropia de la noción de IRS, recuperando los desarrollos de Adam Smith sobre la división del trabajo y la idea marshalliana de diseminación de las economías internas en las economías externas (Prendergast, 1992, p. 448; Raffaelli, 2001, p. 221; Robertson en Robertson et al., 1930, p. 86; Shove en Robertson et al., 1930, pp. 102-103; Young 1928, 527, pp. 529, 531). Omite, sin embargo, la distinción entre el cambio técnico y los IRS, y la discusión sobre el equilibrio parcial (Young, 1928, pp. 532-533). Sostiene la idea —presente ya en los trabajos mencionados de Pigou— según la cual las economías externas, al igual que la división del trabajo, no requieren necesariamente de un incremento del tamaño de la firma individual sino del tamaño de la industria (Marshall, 1919, pp. 246-249, 325-326, 397-398; Young, 1928, pp. 538-539). Destaca que no es preciso suponer una demanda constante en casos de IRS, sino que los IRS pueden responder a un incremento de la demanda —sin por ello asumir que la demanda resulta perfectamente elástica a incrementos de la oferta— (Harrod, 1931, pp. 567-568, 572;

9 Sin embargo, Pigou sostiene que la forma común de la curva de IRS tiene un segmento descendente que da lugar a otro horizontal (Contreras Herrada et al., 2012, pp. 94-95; Pigou, 1927, p. 195).

Young, 1928, pp. 533-535). Para establecer el carácter finalmente ascendente de la curva de oferta —que resulta esencial en la determinación de un punto de equilibrio estático bajo CC—, luego de su segmento descendente basado en la existencia de IRS, Young considera que deben contemplarse nuevos costos, como los de comercialización (Young, 1928, pp. 541).

Como es bien sabido, Schumpeter rechaza la noción de equilibrio en virtud de su naturaleza estática. La objeción central consiste en que los cambios irreversibles y discontinuos derivados de la existencia de los IRS, resultan irreductibles a un equilibrio estático, incluyendo las formas de estado estacionario (Hart, 2003, pp. 1144, 1153-1154; Levine, 1980, pp. 260-262; Schumpeter, 1928, pp. 373-375, 378; Shove, 1942, pp. 324-325; Young, 1928, p. 533). Enfatiza que resulta distorsivo tomar a los factores como dotaciones (*endowments*), en cuanto existen como consecuencia de procesos de innovación que generan nuevos productos y procesos, y permiten la reducción de costos y la expansión de la demanda (Schumpeter, 1928, pp. 376-378). Como se verá en el cuarto apartado de este artículo, la interpretación de Schumpeter tiene el problema de atribuir a Marshall la misma concepción del equilibrio que a Wicksell, pasando por alto la adopción de Marshall del principio de la ED y su crítica a la distribución marginalista (Schumpeter, 1943/2003a, pp. 77-78, 95, 100-101; Schumpeter, 1928, pp. 363-364, 368). Esta cuestión puede y debe separarse de los problemas derivados de la naturaleza estática del modelo marshalliano, los cuales han sido reconocidos por el propio Marshall (Hague, 1958, p. 678; Hart, 2003, pp. 1144-1146, 1153-1154; Loasby, 1978, pp. 6-7; Marshall, 1890/2011, pp. 286, 478, 624; Martins, 2013, p. 458; McWilliams Tullberg, 1992, p. 262; Newman, 1960, p. 593; Prendergast, 1992, pp. 557-558; Shove, 1942, pp. 324-325; Winch, 2008, p. 128). Schumpeter acierta, por lo tanto, al señalar que, a pesar de la crítica de Marshall al estado estacionario —en lo que respecta a la determinación de los precios del equilibrio parcial—, incorpora los elementos dinámicos en un modelo de equilibrio que es, en última instancia, estático (Levine, 1980, pp. 262-265; Schumpeter, 1952/2003b, pp. 100-101; Schumpeter, 1928, p. 375; Shove, 1942, pp. 311-312).

Al igual que Young, Harrod cuestiona que el *ceteris paribus* del análisis parcial requiera que la demanda permanezca constante. Destaca que solo requiere que la curva de oferta sea considerada de manera independiente a la curva de la demanda (Harrod, 1931, p. 568). El incremento de la demanda del bien permite que diferentes firmas incrementen la producción y reduzcan sus costes por IRS sin necesidad de incrementar sus costos de comercialización y sin modificar sus porciones relativas del mercado, conservando, por tanto, las CC (Harrod, 1931, pp. 568-572; Loasby, 1978, pp. 7-9; Shove en Robertson et al., 1930, pp. 102-108). Los desarrollos de Harrod, omitidos por la tradición sraffiana en general, resultan fundamentales para este trabajo porque, como se verá en el próximo apartado, vinculan los IRS con el principio de la ED (Garegnani, 2005; Mongiovi, 1996; Panico, 1991; Panico & Salvadori, 1994; Trezzini, 2020).

En contraposición a Sraffa y Schumpeter, Nicholas Kaldor diferencia la posición de Marshall de la visión marginalista (Kaldor, 1972, pp. 1241, 1246-1247, 1249). Se basa en los desarrollos de Young para señalar que es la extensión del mercado antes que el precio de los factores lo

que determina el uso de maquinaria en relación con el trabajo (Kaldor, 1972, p. 1242). Los IRS surgen de cambios técnicos endógenos que no pueden determinarse a partir de condiciones iniciales dadas y suponen desplazamientos incompatibles con el modelo de equilibrio estático (Kaldor, 1972, pp. 1244-1245). Cuando existen IRS, el equilibrio resulta indeterminado en la medida en que el punto alcanzado depende de la trayectoria previa; la posición de equilibrio no puede determinarse por las preferencias subjetivas y las *dotaciones factoriales* de las condiciones iniciales. Por lo tanto, no niega la posibilidad de una tendencia al equilibrio cuando existen IRS, sino que el equilibrio sea independiente de la trayectoria que permite alcanzarlo (Kaldor, 1980, pp. 26-27). Siguiendo a Young, su análisis contempla variaciones pequeñas en la demanda seguidos de incrementos de la oferta con IRS. A su vez, acepta la distinción marshalliana entre IRS y nuevos descubrimientos, y entiende que no hay límite al crecimiento mientras la demanda sea elástica (Kaldor, 1972, p. 1246; Kaldor, 1980, pp. 25-26). Advierte, como lo hace Marshall, que la industria —el sector que generan los IRS— se desarrolla en condiciones de competencia imperfecta (Kaldor, 1972, pp. 1249-1250). Diferencia, por lo tanto, como se ha anticipado, la concepción marshalliana de la walrasiana, según la cual los IRS y la competencia son excluyentes (Kaldor, 1972, p. 1251; Garegnani, 1983). Al igual que Marshall, Kaldor entiende que el sistema de precios puede persistir en equilibrio estático una vez que se ha alcanzado, pero la existencia de equilibrio *per se* no determina un sistema de precios único, tal como proponen los modelos marginalistas (Kaldor, 1980, pp. 16, 23, 27; Marshall, 1890/2011, pp. 289, 478, 624).

Levine destaca, en oposición a la interpretación de Sraffa, que los IRS conllevan un cambio en los coeficientes técnicos, en la proporción de los factores, aun cuando no incluya innovación tecnológica (Chamberlin, 1948, pp. 238, 242-244; Kaldor, 1972, p. 1246; Levine, 1980, pp. 261-263; Mongiovi, 1996, p. 213; Young, 1928, p. 536). Concede, sin embargo, que el equilibrio estático tiene problemas para representar los IRS, lo cual se refleja en la ambigüedad adoptada por Marshall en el uso, por un lado, de metáforas biológicas y evolutivas, y, por el otro, de un modelo basado en el equilibrio estático (Caldari, 2015, pp. 1072-1075; Hart, 2004; Levine, 1980, pp. 262-265; Marshall, 1890/2011, pp. 289, 478, 624; Marshall, 1919, p. 185; Marshall, 1925c, p. 318; Shove, 1942, pp. 311-312).

Por su parte, Renee Prendergast, Neil Hart y Tiziano Raffaelli interpretan la noción de equilibrio marshalliana en clave evolucionista, con especial énfasis en los IRS y el desarrollo industrial, discutiendo la reducción al modelo estático de Sraffa y Schumpeter (Caldari, 2015, p. 1073; Hart, 2003, pp. 1143-1144, 1153-1154; Prendergast, 1992, pp. 449-450, 456-458; Raffaelli, 2004, pp. 210, 214). En este sentido Raffaelli, al igual que Hague, incorpora los desarrollos de *Industry and Trade*, omitidos por la tradición sraffiana, con la salvedad del trabajo de Martins (Garegnani, 1983, 1984; Martins, 2013, p. 447; Mongiovi, 1996; Panico, 1991; Panico & Salvadori, 1994; Raffaelli, 2004, pp. 210-211; Rosselli, 2005; Sraffa, 1925, 1926; Trezzini, 2020). Coincide, por último, con Harrod en analizar los desarrollos sobre los IRS en relación con el principio de la ED (Raffaelli, 2004, p. 219).

Condiciones competitivas: las economías internas, las imperfecciones de mercado y la distinción entre oligopolio y monopolio absoluto

Las CC en la obra de Marshall pueden estudiarse a partir del debate sobre su consistencia teórica con los efectos dinámicos de las economías internas. Robertson, en el artículo de discusión compartido con Sraffa y Shove de 1930, sostiene que las economías internas no conducen necesariamente a eliminar las CC (Harrod, 1930; Harrod 1931). Su posición se diferencia de la de Pigou —quien sólo sostiene la consistencia entre las CC y las economías externas—, y la de Sraffa y Schumpeter —quienes rechazan las nociones de equilibrio (en el caso de Sraffa solo el equilibrio *parcial*)— y de competencia perfecta, a partir de la inconsistencia entre las economías internas y las CC¹⁰) (Pigou, 1927, p. 194; Prendergast, 1992, p. 449; Robertson en Robertson et al., 1930, pp. 84-85). A fin de cuestionar esta inconsistencia, Robertson enfatiza que asumirla implica que el equilibrio competitivo desaparece cuando, bajo condiciones de IRS, no existen economías externas (Robertson en Robertson et al., 1930, p. 87). Robertson recupera, a su vez, el argumento marshalliano del ciclo vital de la firma individual, para sostener que ésta no tiene el poder ni el estímulo para desarrollar economías internas *ilimitadas* (Loasby, pp. 8-9; Newman, 1980, pp. 269-272; Prendergast, 1992, p. 448; Robertson en Robertson et al., 1930, pp. 87-88).¹¹ Una de las debilidades de la posición de Robertson en la discusión con Sraffa, radica en atribuirle a este autor una crítica a los IRS.

Sraffa critica la consistencia entre las economías internas y las CC, atribuyendo a Marshall una noción de CC que es de competencia perfecta. En este sentido, entiende que el desarrollo progresivo de las economías internas de una firma, conduce a la monopolización de todo el mercado por parte de ella (Panico, 1991, pp. 558, 560, 564-565; Robinson, 1934, p. 118; Samuelson, 1987, p. 458; Sraffa, 1926, p. 540; Sraffa, 1925, pp. 306-307). Sraffa, a su vez, responde a Robertson que nunca afirmó que, en desequilibrio, resulten incompatibles las economías internas y las CC: su crítica es al equilibrio parcial marshalliano y no a los IRS *per se* (Sraffa en Robertson et al., 1930, pp. 90-93). En contraparte, Robertson replica que, al asumir una curva de demanda con pendiente negativa, ésta puede encontrar un punto de equilibrio (Robertson en Robertson et al., 1930, p. 92). Luego, Sraffa señala, a este respecto, el error de Robertson al atribuir a la firma individual —puesto que se trata de economías internas— una curva de demanda con pendiente negativa, cuando en condiciones de competencia perfecta la curva es horizontal (Sraffa en Robertson et al., 1930, p. 93). Quizás a causa de estas debilidades argumentativas, la posición de Robertson sobre la compatibilidad entre la competencia y las economías internas ha sido en general desestimada.

10 Como se ha presentado en el primer apartado, Sraffa critica también las economías externas para rechazar el equilibrio parcial en las dos formas de IRS.

11 Se volverá sobre esta cuestión al final del apartado.

Por su parte, Gerald Shove participa en el debate señalando que el equilibrio de una industria no requiere que la firma individual se halle en equilibrio, restándole importancia a la figura de la firma representativa, y reconociendo diferentes tasas de retorno efectivas (Newman, 1960, p. 597; Robbins, 1928; Robertson en Robertson et al., 1930, p. 80; Shove en Robertson et al., 1930, pp. 96-100). El equilibrio no supone un óptimo en términos absolutos sino relativo al punto de partida, reconociendo el principio de la ED —el no vaciamiento de los mercados para obtener el equilibrio— (Shove en Robertson et al., 1930, pp. 97-98). La expansión de la demanda opera como fuerza equilibrante, antes que las economías externas (según Pigou), o el ciclo vital de la firma —enfaticado por Robertson—. El crecimiento de la demanda hace que la expansión de la firma no implique necesariamente una mayor participación relativa en el mercado (Prendergast, 1992, p. 450; Shove en Robertson et al., 1930, pp. 106-107). De este modo, el equilibrio competitivo es compatible con las economías internas en virtud del cambio de sentido de la curva de oferta: los costos de comercialización y las imperfecciones de mercado dificultan el proceso de centralización de la firma individual (Shove en Robertson et al., 1930, pp. 106-108). Al igual que Robertson, destaca la representatividad del análisis de las CC de Marshall, basado en una noción de competencia imperfecta (Shove en Robertson et al., 1930, p. 109; Shove, 1942, p. 321). En su trabajo de 1942 recupera la importancia de la competencia monopolista y oligopólica en los *Principles*, discutiendo la interpretación de Sraffa y Schumpeter de competencia perfecta (Hart, 2003, p. 1150; Shove, 1942, pp. 319-322). Por último, resalta un aspecto generalmente subvalorado, como es la presencia en la obra de Marshall de un análisis integrado de la teoría del valor y la distribución (Shove, 1942, p. 327; Trezzini, 2020).

Schumpeter coincide con Sraffa en atribuir a Marshall la asunción de condiciones de competencia perfecta, e incluso la preferencia de estas condiciones a las de monopolio (Mongiovi, 1996, p. 208; Pasinetti, 1978; Schumpeter, 1928, pp. 363-364, 368; Schumpeter, 1943/2003a, pp. 77-78, 95, 100-101)¹². Sin embargo, destaca que la teoría contemporánea de la competencia imperfecta puede rastrearse a su obra (Hague, 1958, p. 673; Schumpeter, 1943/2003a, p. 78). La primera afirmación resulta inadecuada, dado que Marshall señala que incluso en CC, existe un *mark up* basado en la colusión entre los productores (Marshall, 1890/2011, p. 219).¹³ A su vez, explícitamente destaca que el producto puede ser mayor y el precio menor en condiciones de monopolio que en las de competencia perfecta, si en el primer caso se desarrollan IRS mayores que el *mark up* del monopolista (Keynes, 1924, pp. 331-332; Loasby, 1978, p. 7; Marshall, 1890/2011, pp. 273, 278-279; McWilliams Tullberg, 1992, p. 261; Newman, 1960, pp. 588-589; Schumpeter, 1943/2003a, pp. 100-106, 74-75; Sraffa, 1925, p. 245).

12 Contra esta interpretación, véase Hart (2003, pp. 1150-1151), Rafaelli (2004, p. 210) y Donzelli (2008, pp. 1-2, 15).

13 Para Marshall la producción no comienza realizándose en el margen, aprovechando la oferta limitada en relación con la demanda; a medida que se incrementa la producción, la generación de los IRS permite obtener un *mark up* respecto a los costos de producción bajo condiciones perfectamente competitivas (Chumbita, 2020; Loasby, 1978, 5; Marshall, 1890/2011, pp. 217-218).

Por su parte, Harrod considera que los IRS de una firma individual resultan compatibles con las CC. Esto se debe a que la curva de oferta de la firma individual tiene inicialmente una pendiente negativa por los IRS, pero a causa del incremento de los costos de comercialización –así como los derivados de un aumento de precio de los factores cuando su uso es extenso–, a partir de determinado punto de inflexión adopta una forma ascendente, lo cual le impide acaparar la totalidad del mercado (Harrod, 1930, pp. 233, 237-238, 240-241; Harrod, 1931, pp. 567-568, 572, 575-576; Levine, 1980, p. 272; Marshall, 1919, pp. 246-249, 325-326, 397-398; Shove en Robertson et al., 1930, pp. 105-108).¹⁴ Por otra parte, al igual que Shove, Harrod entiende que el análisis parcial no exige que la curva de demanda permanezca invariante, sino que resulte independiente de la curva de oferta. Aun en condiciones perfectamente competitivas, el incremento de la demanda del bien puede dar lugar a que diferentes firmas reduzcan sus costes sin necesidad de incrementar sus costos de comercialización y sin modificar sus porciones relativas del mercado, por lo tanto, sin introducir una tendencia a eliminar las CC (Harrod, 1931, pp. 568-572; Loasby, 1978, pp. 7-9; Shove en Robertson et al., 1930, pp. 102-108). Al igual que Marshall, Harrod tiene el mérito de vincular los IRS y el principio de la ED, en cuanto contempla la posibilidad de que, en condiciones de competencia imperfecta, exista capacidad ociosa, lo cual permite realizar una ganancia extraordinaria con IRS (Harrod, 1930, pp. 235-237; Marshall, 1890/2011, pp. 273, 278-279; Shove, 1942, p. 325). Por lo tanto, bajo condiciones de competencia imperfecta, y en virtud de los IRS, la ED influye sobre la determinación de los precios en un análisis no restringido al corto plazo.

Por otro lado, Douglas Chalmers Hague destaca la importancia de los desarrollos de *Industry and Trade* para considerar la relación entre las economías internas y las CC (Hague, 1958, pp. 687-690). Esta obra enfatiza el rol del comercio exterior, la demanda externa y la competencia internacional y permite discutir la atribución a la obra de Marshall, por parte de Schumpeter y Sraffa, del supuesto de competencia perfecta (Hague, 1958, pp. 673-676). Hague destaca que Marshall es consciente de que los efectos de los IRS pueden resultar incompatibles con las CC, a partir del tratamiento que realiza de la obra de Cournot (Hague, 1958, p. 675). La consideración de *Industry and Trade* permite destacar que el sector industrial –que desarrolla los IRS–, se caracteriza por la diversificación, lo cual da lugar a cierto grado de monopolio; ello no permite, sin embargo, explotar una curva de demanda a voluntad ni elimina las CC (Hague, 1958, pp. 677-679, 684-685). Hague recupera los desarrollos de Robertson y Shove para abogar en favor de la persistencia de las CC: retoma el argumento marshalliano del ciclo vital de la firma, aplicado incluso a la empresa por acciones, y el de la gradualidad del desarrollo de los IRS y del incremento de los costos que supone la expansión de la firma individual (Hague, 1958, pp. 685-687, 689).

Respecto a lo concerniente a la competencia imperfecta u oligopólica, Peter Newman considera las críticas y revisiones de Sraffa, Shove, Harrod, Robinson y Chamberlin. Al igual que Hague y Shove, interpreta que la argumentación de Marshall en favor del equilibrio competitivo no implica negar la formación de oligopolios y de las imperfecciones del mercado (Newman, 1960, p. 589). En correspondencia con los desarrollos de Hague, entiende que la crítica de Sraffa

14 Sin embargo, en su trabajo de 1930, asume que el valor de los factores permanece constante (Harrod, 1930, p. 232).

(1925, 1926), reintroduce los argumentos de Cournot sobre la relación entre baja en el costo de la firma individual y las CC, discutidos por el propio Marshall (Marshall, 1890/2011, 266, 571, véase también 230-231; Newman, 1960, pp. 595-597; Prendergast, 1992, pp. 447-449).

Como se ha anticipado en el apartado anterior, Levine considera que el equilibrio estático presenta problemas de compatibilidad con los IRS. Enfatiza que Marshall considera a la noción de equilibrio estático como una herramienta de aproximación al problema de la determinación del valor. Entiende que Marshall intenta *reconciliar* los IRS con el equilibrio competitivo, no con la naturaleza estática del equilibrio. Al igual que Pigou, atribuye un rol destacado a las economías externas para reconciliar IRS y CC (Levine, 1980, pp. 267-268). Discute, por tanto, la interpretación de Robertson, Hague y Loasby en cuanto otorgan un rol central a los argumentos del ciclo vital de la firma individual para evitar la centralización por el desarrollo de economías internas (Levine, 1980, pp. 269-270). Refiere a los argumentos ya destacados de la tradición para reconciliar IRS y CC: el incremento de los costes de comercialización y el encarecimiento de los factores en su uso extenso para explicar el segmento ascendente de la curva de oferta, el carácter gradual de los IRS y los problemas técnicos y organizativos fácticos que dificultan el proceso expansivo de la firma individual (Levine, 1980, pp. 271-274).

En contraposición a esta lectura, Prendergast considera que el argumento de Marshall para reconciliar las economías internas y el equilibrio competitivo se basa en el ciclo vital de la firma individual, aun cuando destaca la importancia de las economías externas para evitar la concentración. La pérdida de vitalidad de las viejas firmas, así como el fortalecimiento relativo de las nuevas, evita la centralización (Prendergast, 1992, pp. 449-450, 456-458; Raffaelli, 2001, p. 222). Al igual que Harrod y Young, recurre al efecto expansivo que genera el incremento de la demanda para argumentar en favor de la conservación de las CC bajo condiciones de IRS (Prendergast, 1992, pp. 458-459).

Hart, por su parte, considera que los IRS y el equilibrio competitivo resultan consistentes entre sí (Hart, 2003, pp. 1140, 1145-1146). En consonancia con los desarrollos de Loasby, Newman y Prendergast, considera que el problema radica en el equilibrio estático, que no puede representar los cambios irreversibles de los IRS (Hart, 2003, pp. 1143-1144, 1153-1154; Shove, 1942, pp. 324-325; Young, 1928, p. 533). Hart enfatiza que la dimensión evolutiva de los IRS no es comprendida por el equilibrio parcial, como el propio Marshall reconoce (Caldari, 2015, p. 1072; Hart, 2003, p. 1146; Marshall, 1890/2011, pp. 478, 624). La firma representativa pretende dar cuenta del equilibrio de la industria, a partir de una hipotética firma de productividad *media* (Hart, 2003, pp. 1140-1143; Loasby, 1978, pp. 8-10; Newman, 1960, p. 591; Prendergast, 1992, pp. 455-459). La firma representativa busca preservar la continuidad de la curva de oferta a pesar de los cambios contingentes de la trayectoria de la industria y derivar el precio de equilibrio general (Hart, 2003, pp. 1152-1153). Según Hart, ello no implica, como entiende Robertson, que la noción de firma representativa pretenda explicar la trayectoria hacia el equilibrio, ya que solo aspira a caracterizarlo una vez alcanzado (Hart, 2003, pp. 1153-1154; Kaldor, 1972; Young, 1928, p. 533).

En correspondencia con la interpretación de Hart, en la medida en que Sraffa no objeta la compatibilidad entre competencia imperfecta y las economías internas, puede considerarse que la contradicción entre los IRS y el equilibrio competitivo es un falso problema (Hart, 2003, pp. 1140, 1145-1146). Como bien destaca Mongiovi, Sraffa considera que la teoría del monopolio permitiría extender la teoría del valor más allá del caso especial de costos constantes a escala (Mongiovi, 1996, p. 215). De este modo, incluso en el caso de que las economías internas condujeran a un monopolio absoluto, esto no significaría una objeción para el equilibrio parcial, sino solamente para el caso de condiciones de competencia perfecta. Sin embargo, al igual que Sraffa, Mongiovi atribuye a Marshall una concepción de “perfect competition” con base a lo que Marshall llama “free competition” (Mongiovi, 1996, p. 212; Sraffa, 1925, pp. 306-307). Esta interpretación omite las numerosas descripciones de Marshall de condiciones de competencia imperfecta, tanto en *Principles* como en *Industry and Trade* (Donzelli, 2008, p. 15; Hart, 2003, pp. 1141-1142, 1150-1151; Levine, 1980, pp. 266-268; Loasby, 1978, pp. 9-10; Marshall, 1890/2011, pp. 26, 199, 204, 230-231, 266, 571; Marshall 1919, pp. 397-398, 400-401; Rafaelli, 2004, p. 211; Shove, 1942, pp. 304, 320-322); y pasa por alto las reiteradas ocasiones en las que Marshall señala que la existencia de monopolios, parciales u oligopólicos, no invalida las condiciones de equilibrio competitivo (Marshall, 1890/2011, p. 217; Marshall, 1919, pp. 178-179, 194 -195, 246-249; Young, 2918, pp. 527, 532-533).

Sraffa define al monopolio —el cual, al igual que en la obra de Marshall, resulta absoluto e incompatible con la competencia—, por explotar a voluntad una curva de demanda sobre una gran porción del mercado (Sraffa, 1926, p. 545; Sraffa in Robertson, Sraffa and Shove, 1930, p. 90). Reconoce que solo en circunstancias particulares se desarrolla tal monopolio: diferenciación de productos, acceso a un recurso único, privilegios legales o control de gran parte de un mercado con posibilidad de establecer barreras de ingreso a los competidores (Sraffa, 1926, pp. 544-546). Ninguno de estos elementos se vincula directamente a las economías internas, tal como las define Marshall (1890/2011, pp. 161-167). Las condiciones perfectamente competitivas requieren, según Sraffa, productores tomadores de precios, con costos individuales crecientes (Rosselli, 2005, pp. 410, 417; Sraffa, 1926, pp. 542-543). Sin embargo, Marshall entiende que los productores no son tomadores de precios, incluso en CC (Marshall, 1890/2011, 217-219). Del mismo modo, al considerar la posición de Young y Harrod se ha señalado que es posible que la curva de oferta de la firma individual tenga una forma finalmente ascendente, por lo que es posible cumplir con este requisito, sin que ello implique una contradicción entre las economías internas y las CC.

Otro aspecto relevante es que la crítica de Sraffa a la compatibilidad entre economías internas y competencia perfecta refiere a economías internas *ilimitadas* (Sraffa, 1925, pp. 303-304). En este sentido, resulta interesante la salvedad del propio Panico, quien aclarara, como lo hiciera también Pigou, que “The occurrence *beyond certain limits*¹⁵ of economies of scale internal to the

15 Énfasis añadido.

firm makes the maintenance of perfect competition impossible” (Panico, 1991, pp. 564-565; véase Pigou, 1927, p. 194; Robinson, 1934, p. 118). Mongiovi, reconoce que la teoría sobre una oferta no competitiva no se hallaba correctamente definida por Sraffa en su crítica de 1926, especialmente en lo que se refiere a barreras no impenetrables al ingreso de capital (Mongiovi, 1996, pp. 218-219). La importancia de esta afirmación radica en que, si las barreras de ingreso son permeables, deberíamos hablar de competencia imperfecta antes que de monopolio o ausencia de competencia, en el sentido de explotar a voluntad una curva de demanda (Levine, 1980, p. 267; Mongiovi, 1996, p. 214; Rosselli, 2005, pp. 410-412).¹⁶

El principio de la demanda efectiva: equilibrio con desempleo involuntario y distribución del ingreso

En cuanto al principio de la ED, no se registra un debate explícito en torno a la obra de Marshall como el que puede encontrarse sobre los IRS y las CC. Por la negativa, puede decirse que autores destacados de diversas tradiciones, principalmente Paul Samuelson, Schumpeter y Sraffa, coinciden en descartar la obra de Marshall omitiendo su perspectiva sobre el principio de la ED. Adscribiendo a la fundamentación marginalista, Samuelson señala que el trabajo de 1920 a 1933 en la teoría económica consistió en quitar a Marshall del camino (Hart, 2003, p. 1139; Samuelson, 1967, p. 418). No ahonda en la vinculación esencial entre el principio de la ED, la distribución y los IRS. Señala simplemente que la controversia sobre los costos carece de sentido y que la curva de oferta tiene *generalmente* una pendiente positiva. De aquí que toda la política orientada a estimular los IRS y la ED a través de subsidios y mejorar el poder adquisitivo del salario por esta vía, se deba a “an extended moment of confusion” que debe ser ignorado (Samuelson, 1991, p. 573).

Schumpeter, como se ha anticipado, atribuye a Marshall un modelo de equilibrio idéntico al de Wicksell, quien, sin embargo, a diferencia de Marshall, adopta fundamentos marginalistas de vaciamiento de los mercados, considerando la totalidad del *stock* y las *dotaciones factoriales disponibles* (Wicksell, 1934/1977, pp. 65-65, 68-69, 140-143, 53-54, 98, 134-135; Wicksell, 1935/1978, p. 20; véase también De Vroey, 1999, pp. 162-163; Mongiovi, 1996, p. 208; Pasinetti, 1978; Schumpeter, 1943/2003a, pp. 77-78, 95, 100-101; Schumpeter, 1928, pp. 363-364, 368). Boundi Chraki reproduce la tesis de que el neoclasicismo niega la posibilidad de una crisis de sobreproducción, adscribiendo a Marshall a esta tradición junto con el marginalismo (Boundi Chraki, 2014, pp. 90-91; Boundi Chraki, 2018, p. 104; Martins, 2013, pp.

16 En la medida en que las barreras de ingreso son penetrables, incluso en el caso de economías internas ilimitadas que no enfrenten costos crecientes por los costos de comercialización y los problemas técnicos y organizativos de la expansión de la firma individual, señalados por Harrod y Newman, solo conducen a monopolio absoluto si los competidores resultan incompetentes. En este sentido, cabe aclarar que las economías internas no deben considerarse como relativas al resto de las firmas, sino que pueden ser replicadas por cualquier otra (Marshall, 1890/2011, pp. 26, 204; Sraffa, 1925, pp. 278, 321).

443-444¹⁷). Mongiovi, por su parte, en un trabajo destinado a analizar los diferentes sentidos de la Ley de Say, distingue —entre otras— dos acepciones: una como postulado de cantidades dadas para la determinación de los precios en Ricardo —su dimensión microeconómica— y otra concerniente al rol de la ED, en cuanto supone pleno uso del capital —su dimensión macroeconómica—, que es la relevante aquí (Mongiovi, 1990). Sin embargo, Mongiovi también identifica la perspectiva de Marshall con la marginalista (Mongiovi, 1996, p. 208).

Frente a esta interpretación, Loasby destaca que Marshall critica la Ley de Say y reconoce el déficit de la ED, esto es, la posibilidad de un ajuste generalizado de cantidades (Loasby, 1978, pp. 5, 11; Marshall, 1890/2011, pp. 407-408; Shove, 1942, p. 326). Como destaca Pierangelo Garegnani, el enfoque marginalista se caracteriza por suponer pleno uso de todos los factores, razón por la cual la demanda determina los precios a partir de la distribución, es decir, en base a la escasez relativa de los factores (Garegnani, 1983, p. 309). Sin embargo, Marshall rechaza explícitamente la distribución marginalista basada en la productividad marginal de los factores (Donzelli, 2008, p. 3; Kaldor, 1972, pp. 1242, 1244-1244; Marshall, 1890/2011, pp. 296-298, 308-310, 602-603; Shove, 1942, p. 301). Marshall identifica la posibilidad de equilibrio con desempleo involuntario, lo cual implica rechazar que el punto de equilibrio sea aquel de vaciamiento del mercado de bienes y factores, como lo asume la tradición marginalista (Chumbita, 2020; Donzelli, 2008, pp. 1-2, 15; Marshall, 1890/2011, pp. 409-410; Marshall, 1892, p. 377; Marshall, 1919, pp. 383-384; Rafaelli, 2004, p. 210). De hecho, Garegnani, representante eminente de la tradición *sraffiana*, reconoce en una nota marginal la presencia del principio de la ED en la obra de Marshall, y, por lo tanto, su diferenciación de la tradición marginalista (Garegnani, 1984, p. 297; Kaldor, 1972, p. 1241).

Pigou, Loasby y Joanna Dzionek-Kozłowska, destacan que el principio de la ED y la distribución progresiva del ingreso se vinculan con el incremento del nivel de producto a través de la noción de IRS. El estímulo al crecimiento a partir de la distribución progresiva, en virtud de la existencia de déficit de la ED y capacidad ociosa, permite el desarrollo de economías de escala que dan persistencia al crecimiento a partir de la baja de precios y la competitividad en el comercio internacional (Dzionek-Kozłowska, 2015; Kaldor, 1972, pp. 1246-1250; Loasby, 1978, pp. 8-9; Marshall, 1890/2011, pp. 273-274, 413-414; Marshall, 1925b, pp. 216-218;

17 Según Martins, Marshall entiende la historia del pensamiento en clave de continuidad (Martins, 2013, p. 444). Esta interpretación parece sugerir que Marshall no comprendería las diferencias esenciales entre la perspectiva marginalista y la clásica, como sí lo haría Sraffa. Parece asumir que la comprensión de estas diferencias requiere considerar que no es posible construir un modelo teórico sin asumir una u otra concepción —clásica o marginalista— (Martins, 2013, p. 449). La adopción *marshalliana* de elementos clásicos —teoría de los costos para la curva de oferta de largo plazo— y marginalistas —la existencia de una curva de demanda independiente de la de oferta y relevante para la determinación del valor— resultaría inconsistente en virtud de asumir la continuidad conceptual (Martins, 2013, pp. 444-445). Sin embargo, Martins recupera que a Marshall lo “irrita” que interpreten su obra como “«compromise between» or «reconcile» divergent schools of thought” (Marshall, citado en Shove, 1942, p. 295; Martins, 2013, p. 446). Puede discutirse esta interpretación en la medida en que rechazar los fundamentos marginalistas permite buscar una solución alternativa —no necesariamente la clásica—, la cual consiste en apropiarse de elementos de ambas concepciones antes que pretender reconciliarlas.

Pigou, 1953/1969, pp. 57-58). Precisamente porque Marshall reconoce la posibilidad de equilibrio con desempleo persistente de los trabajadores, es que propone políticas económicas para estimular los IRS en el comercio exterior para generar empleo estable en una perspectiva de largo plazo (Marshall, 1890/2011, pp. 33, 187, 273-274, 290; Marshall, 1919, pp. 18, 383, 758-762, 779-780, 783, 826; Marshall, 1923/1929, 218-224). Estas políticas no tienen sentido en un modelo basado en la equivalencia ricardiana, en el cual el gasto público es neutral respecto al nivel de producto porque sustituye la inversión, o en un modelo marginalista que supone el pleno empleo de los factores como centro de gravitación del equilibrio, o en una concepción donde el desempleo constituye un desequilibrio transitorio (Chumbita, 2020; Keynes, 1936/2012, pp. 37, 59; Marshall, 1919, pp. 383-384; Pasinetti, 1978, pp. 49-50; Schumpeter, 1943/2003a, pp. 103-104).¹⁸

Los trabajos de Giovanni Caravale, Prendergast, Rhead Bowman y Donald Winch, y los precedentes de Young, Shove, Hague, Levine, destacan que el desarrollo económico, basado en la competencia internacional, supone para Marshall adaptarse a cambios en la demanda y en los procesos productivos, que conllevan la destrucción de capital físico por el proceso de innovación, lo cual estimula, a su vez, la demanda de bienes de capital (Bowman, 2006, pp. 199, 202; Caravale, 1991, pp. 180-181; Hague, 1958, pp. 677-681; Levine, 1980, pp. 264-265; Marshall, 1890/2011, pp. 127-128, 161-166, 183-185, 212, 232, 266-267, 289, 399; Marshall, 1919, p. 650; Marshall, 1925b, p. 216; Prendergast, 1992, pp. 448, 456; Shove, 1942, p. 297; Winch, 2008, p. 128; Young, 1928, pp. 528-529, 535-538). Marshall asume que la innovación surge de la actividad privada descentralizada y no de una economía socialista (Marshall, 1890/2011, pp. 408-409; Shove, 1942, pp. 316-318). Propone, por lo tanto, la cooperación entre capital y trabajo sobre la base de la objeción a la tesis de explotación de Marx (Marshall, 1890/2011, pp. 338-339, 408-409; Marshall, 1925a, pp. 109-110; Marshall, 1925c, p. 338; Pigou, 1953/1969, pp. 64-66) y considera al capital como factor productivo, que planifica y organiza la producción (Caldari, 2015, pp. 1078, 1081-1083; Dzionek-Kozłowska, 2015, pp. 5-9; Marshall, 1890/2011, pp. 84-85; Martins, 2013, p. 456).

Como se advierte en el trabajo de Bowman, la aptitud para innovar del capitalismo y su ineptitud para mejorar la distribución, se sintetizan en una propuesta de intervención estatal (Bowman, 2006, pp. 209-211). Esta intervención se basada en la cooperación entre capital y trabajo, para volver progresiva la distribución en base a aumentos en la productividad (Marshall, 1890/2011, pp. 398-400, 409-410, 413). La mejora del salario real estimula la ED, en la medida en que estimula la inversión sustitutiva por maquinaria, la cual estimula mejoras en

18 La crítica marshalliana a la Ley de Say debe interpretarse a la luz de los instrumentos de política económica orientados al estímulo de la ED y la distribución progresiva del ingreso (Marshall, 1890/2011, p. 413). Marshall critica, contra la interpretación marginalista, que el equilibrio implique, por sí mismo, el mayor grado de satisfacción (Marshall, 1890/2011, pp. 66-69, 131-132, 272-274, 382-383).

la productividad (Marshall, 1890/2011, pp. 380-382)^{19,20}. De este modo, el incremento del salario real y la distribución progresiva tienen para Marshall efectos sobre el crecimiento de largo plazo, estimulando la demanda de bienes de capital no menos que de consumo, incrementando el nivel de empleo y la productividad (Loasby, 1978, pp. 8-9; Marshall, 1890/2011, pp. 401-402, 405-406; Marshall, 1925b, pp. 216-218). De aquí surge la propuesta de una serie de medidas orientadas a distribuir el excedente que generan las mejoras en la productividad, evitando déficits de la ED y la generación de capacidad ociosa: primero, un sistema tributario progresivo; segundo, la reducción de la jornada laboral, tercero, la institución de un salario mínimo y, cuarto, mesas de negociación colectivas de capital y trabajo para determinar el salario y las condiciones de trabajo (Caldari, 2015, pp. 1079-1082; Chumbita, 2020).

Conclusiones

Los debates sobre los IRS, las CC y el principio de la ED en relación con las interpretaciones sraffiana, schumpeteriana y marginalista, permiten, en primer lugar, identificar problemas del equilibrio parcial estático marshalliano para representar los cambios irreversibles de los IRS advertidos por Sraffa —y recuperados por Schumpeter en términos más generales—; en segundo lugar, no implica asumir una relación necesaria entre economías internas y monopolio absoluto ni, en tercer lugar, aceptar la identificación entre el modelo marshalliano y el marginalista.

En efecto, las consideraciones de Harrod permiten dar cuenta de un equilibrio parcial que se alcanza, en el caso de IRS bajo CC, con una curva de oferta inicialmente decreciente y luego ascendente, impidiendo la monopolización del mercado por parte de una firma. En este sentido, también la ampliación de la demanda cumple un rol respecto a la consistencia de los IRS, dado que incluso en condiciones perfectamente competitivas permite sostener las participaciones relativas de las diferentes firmas, sin necesidad de introducir costos crecientes. Si se introduce, a su vez, el principio de la ED es posible, bajo condiciones de competencia imperfecta, que exista capacidad ociosa, lo cual permite que exista una ganancia extraordinaria con IRS. De este modo, y en virtud de los IRS, la ED influye sobre la determinación de los precios en un análisis no restringido al corto plazo.

Al mismo tiempo, el principio de la ED, manifiesto en la crítica a la Ley de Say, el reconocimiento del equilibrio con desempleo involuntario y en la propuesta de políticas de distribución progresiva y estímulo de la industria —por las mejoras en la productividad que genera a través

19 El argumento, al igual que en Ricardo (1973), no implica el vaciamiento del mercado que asume en el marginalismo.

20 Contrariamente a la interpretación de Sraffa, Marshall no asume una sustitución factorial como tendencia al vaciamiento del mercado, como ocurre en el marginalismo (Sraffa en Martins, 2013, p. 449). En este punto se diferencia de Keynes, quien asume el denominado primer postulado de la "Economía Política clásica" —el cual representa en realidad la posición marginalista—, según el cual la remuneración de los factores se rige por su productividad marginal (Keynes, 1936/2012, pp. 39, 44-45, 47). Esta determinación de la distribución solo tiene sentido en base al supuesto de sustitución factorial, que Marshall rechaza explícitamente al proponer el aumento del salario real a través de políticas orientadas a este fin (Chumbita, 2020; Marshall, 1890/2011, pp. 296-298, 308-310, 383).

de las economías de escala—, permiten distinguir la posición de Marshall de la de Wicksell, contrariamente a la interpretación schumpeteriana. Este rol de la ED no tiene sentido en el modelo de equilibrio general marginalista, sustentado en el vaciamiento de todos los mercados y la sustitución factorial. En la medida en que se asume el principio de la ED, condiciones de competencia imperfecta e IRS, puede sostenerse consistentemente la importancia de las políticas distributivas orientadas a fomentar el crecimiento y el desarrollo económico. Como destaca Kaldor, la distinción binaria entre situaciones de pleno empleo, donde el ingreso real se halla restringido por las *dotaciones factoriales* y las situaciones de desempleo limitadas por la ED, se altera ante la presencia de IRS, en la medida en que, en el largo plazo, remueven ambas restricciones (Kaldor, 1972, p. 1251; Kaldor, 1980, pp. 18-27).

En conclusión, aun reconociendo el problema de interdependencia entre las curvas de oferta y de demanda que presenta el equilibrio parcial marshalliano, un análisis integrado de los IRS, las CC y el principio de la ED, como el que propone Marshall a partir de su noción de desarrollo económico, ofrece una fundamentación basada en la articulación consistente de estas nociones y conserva relevancia para comprender los procesos de crecimiento económico en el largo plazo.

Referencias

- [1] Boundi Chraki, F. (2014). Relaciones de producción y conflicto capital-trabajo en la economía política. *Barataria. Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales*, 18, 81-96. <https://doi.org/10.20932/rbcs.v0i18.45>
- [2] Boundi Chraki, F. (2018). Valor y dinero en Marx. *Revista de Economía Institucional*, 20(38), 97-127. <https://doi.org/10.18601/01245996.v20n38.05>.
- [3] Bowman, R. S. (2006). Population and Policy in Marshall's Economics. *Journal of the History of Economic Thought*, 28(2), 199-219. <https://doi.org/10.1080/10427710600676504>
- [4] Caldari, K. (2015). Marshall and Complexity: A Necessary Balance between Process and Order. *Cambridge Journal of Economics*, 39(4), 1071-1085. <https://doi.org/10.1093/cje/bev032>
- [5] Caravale, G. A. (1991). On the Role of Demand in Ricardo and Marshall. *Journal of the History of Economic Thought*, 13(2), 175-183. <https://doi.org/10.1017/S1053837200003552>
- [6] Chamberlin, E. H. (1948). Proportionality, Divisibility and Economies of Scale. *The Quarterly Journal of Economics*, 62(2), 229-262. <https://doi.org/10.2307/1883221>
- [7] Chumbita, J. S. (2020). Alfred Marshall, autor del siglo XX: desempleo involuntario, monopolio, amortización acelerada, competencia por nuevos productos e intervención estatal orientada a alcanzar el producto máximo. *Ensayos de Economía*, 30(57), 14-37. <https://doi.org/10.15446/ede.v30n57.91306>
- [8] Clapham, J. H. (1922). Of Empty Economic Boxes. *The Economic Journal*, 32(127), 305-314. <https://doi.org/10.2307/2222943>

- [9] Contreras Herrada, T., Mendieta Muñoz, I., & Huerta Quintanilla, R. (2012). Equilibrio parcial y general: dos problemas inquietantes. *Ensayos de Economía*, 22(41), 89-107. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ede/article/view/35872>
- [10] De Vroey, M. (1999). Equilibrium and Disequilibrium in Economic Theory. A Confrontation of the Classical, Marshallian and Walras-Hicksian Conceptions. *Economics and Philosophy*, 15, 161-185. <https://doi.org/10.1017/S0266267100003965>
- [11] Donzelli, F. (2008). Marshall vs. Walras on Equilibrium and Disequilibrium. *History of Economics Review*, 48(1), 1-38. <https://doi.org/10.1080/18386318.2008.11682129>
- [12] Dzionek-Kozłowska, J. (2015). Alfred Marshall's Puzzles. Between Economics as a Positive Science and Economic Chivalry [Lodz Economics Working Papers No. 5]. University of Lodz <http://hdl.handle.net/11089/11759>
- [13] Garegnani, P. (1983). The Classical Theory of Wages and the Role of Demand Schedules in the Determination of Relative Prices. *American Economic Review*, 73(2), 309-313. <https://www.jstor.org/stable/1816860>
- [14] Garegnani, P. (1984). Value and Distribution in the Classical Economists and Marx. *Oxford Economic Papers*, 36(2), 291-325. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.oep.a041640>
- [15] Hague, D. (1958). Alfred Marshall and the Competitive Firm. *The Economic Journal*, 68(272), 673-690. <https://doi.org/10.2307/2227279>
- [16] Harrod, R. (1930). Notes on Supply. *The Economic Journal*, 40(158), 232-241. <https://doi.org/10.2307/2223934>
- [17] Harrod, R. (1931). The Law of Decreasing Costs. *The Economic Journal*, 41(164), 566-576. <https://doi.org/10.2307/2223981>
- [18] Hart, N. (2003). Marshall's Dilemma: Equilibrium versus Evolution. *Journal of Economic Issues*, 37(4), 1139-1160. <https://doi.org/10.1080/00213624.2003.11506646>
- [19] Kaldor, N. (1972). The Irrelevance of Equilibrium Economics. *Economic Journal*, 82(328), 1237-1255. <https://doi.org/10.2307/2231304>
- [20] Kaldor, N. (1980). The Determinateness of Static Equilibrium. En N. Kaldor (comp.), *Essays on Value and Distribution* (pp. 13-33). Duckworth.
- [21] Keynes, J. M. (1924). Alfred Marshall, 1842-1924. *Economic Journal*, 34(135), 311-372. <https://doi.org/10.2307/2222645>
- [22] Keynes, J. M. (2012). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* Fondo de Cultura Económica (original publicado en 1936).
- [23] Levine, A. L. (1980). Increasing Returns, the Competitive Model and the Enigma That Was Alfred Marshall. *Scottish Journal of Political Economy* 27(3), 260-275. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9485.1980.tb00931.x>
- [24] Lipsey, R. (1980). *An Introduction to Positive Economics*. Weidenfeld & Nicolson.
- [25] List, F. (1944). *Sistema nacional de economía política*. Aguilar: Madrid (original publicado en 1841).
- [26] Loasby, B. J. (1978). Whatever Happened to Marshall's Theory of Value. *Scottish Journal of Political Economy*, 25(1), 1-12. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9485.1978.tb01181.x>

- [27] Marshall, A. (1892). Poor-Law Reform. *The Economic Journal*, 2(6), 371-379. <https://doi.org/10.2307/2956173>
- [28] Marshall, A. (1919). *Industry and Trade. A Study of Industrial Technique and Business and Organization; and of Their Influences on the Condition of Various Classes and Nations*. Macmillan.
- [29] Marshall, A. (1925a). The Future of Working Classes. En A. C. Pigou (ed.), *Memorials of Alfred Marshall* (pp. 101-118). Macmillan.
- [30] Marshall, A. (1925b). A Fair Rate of Wages. En A. C. Pigou (ed.), *Memorials of Alfred Marshall* (pp. 212-226). Macmillan.
- [31] Marshall, A. (1925c). Mechanical and Biological Analogies. En A. C. Pigou (ed.), *Economics*. in *Memorials of Alfred Marshall* (pp. 312-318). Macmillan.
- [32] Marshall, A. (1929). *Money, Credit & Commerce*. Macmillan (original publicado en 1923).
- [33] Marshall, A. (2011). *Principles of Economics*, 8th Edition. Liberty Fund (original publicado en 1890).
- [34] Martins, N. O. (2013). Sraffa, Marshall and the Principle of Continuity. *Cambridge Journal of Economics*, 37(2), 443-462. <https://doi.org/10.1093/cje/bes070>
- [35] McWilliams Tullberg, R. (1992). Alfred Marshall's Attitude toward the Economics of Industry. *Journal of the History of Economic Thought*, 14 (2), 257-270. <https://doi.org/10.1017/S1053837200005034>
- [36] Mongioli, G. (1990). Notes on Say's Law, Classical Economics and the Theory of Effective Demand. *Contributions to Political Economy*, 9(1), 69-82. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cpe.a035755>
- [37] Mongioli, G. (1996). Sraffa's Critique of Marshall: A Reassessment. *Cambridge Journal of Economics*, 20(2), 207-224. DOI: 10.1093/oxfordjournals.cje.a013613
- [38] Newman, P. (1960). The Erosion of Marshall's Theory of Value. *The Quarterly Journal of Economics*, 74(4), 587-599. <https://doi.org/10.2307/1884353>
- [39] Panico, C., & Salvadori, N. (1994). Sraffa, Marshall and the Problem of Returns. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 1(2), 323-343. <https://doi.org/10.1080/10427719400000005>
- [40] Panico, C. (1991). Some Notes on Marshallian Supply Functions. *The Economic Journal*, 101(406), 557-569. <https://doi.org/10.2307/2233559>
- [41] Pasinetti, L. (1978). *Crecimiento económico y distribución de la renta. Ensayos de teoría económica*. Alianza Editorial.
- [42] Pigou, A. C. (1927). The Laws of Diminishing and Increasing Cost. *The Economic Journal*, 37(146), 188-197. <https://doi.org/10.2307/2224353>
- [43] Pigou, A. C. (1928). An Analysis of Supply. *The Economic Journal*, 38(150), 238-257. <https://doi.org/10.2307/2223864>
- [44] Pigou, A. C. (1969). *Alfred Marshall y el pensamiento actual* (Trad. Martín A. Fuchs). Buenos Aires: Juárez editor (original publicado en 1953).
- [45] Prendergast, R. (1992). Increasing Returns and Competitive Equilibrium -the Content and Development of Marshall's Theory. *Cambridge Journal of Economics*, 16(4), 447-462. <https://www.jstor.org/stable/23599626>
- [46] Raffaelli, T. (2001). Marshall on Mind and Society: Neurophysiological Models Applied to Industrial and Business Organization. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 8(2), 208-229. <https://doi.org/10.1080/09672560110039290>

- [47] Raffaelli, T. (2004). Whatever Happened to Marshall's Industrial Economics? *The European Journal of the History of Economic Thought*, 11(2), 209-229. <https://doi.org/10.1080/0967256042000209251>
- [48] Raffaelli, T., Beccattini, G., & Dardi, M. (2006). *The Elgar Companion to Alfred Marshall*. Edward Elgar.
- [49] Robbins, L. (1928). The Representative Firm. *The Economic Journal*, 38(151), 387-404. <https://doi.org/10.2307/2224316>
- [50] Robertson, D. H., Sraffa, P. & Shove, F. (1930). Increasing Returns and the Representative Firm. *The Economic Journal*, 40(157), 79-116. <https://doi.org/10.2307/2223643>
- [51] Robinson, J. (1934). What is Perfect Competition? *The Quarterly Journal of Economics*, 49(1), 104-120. <https://doi.org/10.2307/1883878>
- [52] Rosselli, A. (2005). Sraffa and the Marshallian tradition. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 12(3), 403-423. <https://doi.org/10.1080/09672560500239976>
- [53] Samuelson, P. (1967). The Monopolist Competition Revolution. En R. E. Kuenne (ed.), *Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact – Essays in Honor of E. H. Chamberlin* (pp. 412-445). Wiley and Sons.
- [54] Samuelson, P. (1987). Sraffian Economics. *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Macmillan.
- [55] Samuelson, P. (1991). Sraffa's Other Leg. *The Economic Journal*, 101(406), 570-574. <https://doi.org/10.2307/2233560>
- [56] Schumpeter, J. A. (1928). The Instability of Capitalism. *The Economic Journal*, 38(151), 361-386. <https://doi.org/10.2307/2224315>
- [57] Schumpeter, J. A. (2003a). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Routledge (original publicado en 1943).
- [58] Schumpeter, J. A. (2003b). *Ten Great Economists: From Marx to Keynes*. Routledge (original publicado en 1952).
- [59] Shove, G. F. (1942). The Place of Marshall's Principles in the Development of Economic Theory. *The Economic Journal*, 52(208), 294-329. <https://doi.org/10.2307/2226235>
- [60] Souter, R. W. (1933). The Nature and Significance of Economic Science. *Quarterly Journal of Economics*, 47(3), 377-413. <https://doi.org/10.2307/1883978>
- [61] Sraffa, P. (1925). Sulle relazioni fra costo e quantità prodotta. *Annali di Economia*, 2(1), 277-328. https://scholar.google.com/ec/citations?view_op=view_citation&hl=es&user=qYpd7LAAAAAJ&start=100&pagesize=100&sortBy=pubdate&citation_for_view=qYpd7LAAAAAJ:9yKSN-GCB0IC
- [62] Sraffa, P. (1926). The Laws of Returns under Competitive Conditions. *The Economic Journal*, 36(144), 535-550. <https://doi.org/10.2307/2959866>
- [63] Sraffa, P. (1930). An Alleged Correction of Riccardo. *The Quarterly Journal of Economics*, 44(3), 539-544.
- [64] Sraffa, P. (1960). *Production of Commodities by Means of Commodities*. Cambridge University Press.
- [65] Trezzini, A. (2020). Sraffa on Marshall's Theory of Value in the Cambridge Lectures: Achievements in an Unfinished Criticism. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 1-23. <https://doi.org/10.1080/09672567.2020.1776356>
- [66] Viner, J. (1931). Cost Curves and Supply Curves. *Zeitschrift für National-ökonomie*, 3, 23-46. <https://doi.org/10.1007/BF01316299>
- [67] Wicksell, K. (1977). *Lectures on Political Economy. Volume 1: General Theory*. A. M. Kelley (original publicado en 1934).

- [68] Wicksell, K. (1978). *Lectures on Political Economy. Volume 2: Money*. A. M. Kelley (original publicado en 1935).
- [69] Winch, D. (2008). Review Essay: Marshall Revived. *Journal of the History of Economic Thought*, 30(1), 127-134. <https://doi.org/10.1017/S1042771608000112>
- [70] Young, A. (1928). Increasing Returns and Economic Progress. *The Economic Journal*, 38(152), 527-542. <https://doi.org/10.2307/2224097>