

Alfred Marshall, autor del siglo XX: desempleo involuntario, monopolio, amortización acelerada, competencia por nuevos productos e intervención estatal orientada a alcanzar el producto máximo*

Joan-Severo Chumbita**

CONICET, Universidad Nacional de Lanús y Universidad de Buenos Aires, Argentina

<https://doi.org/10.15446/ede.v30n57.91306>

Resumen

El presente artículo analiza la cuestión del producto máximo en la obra de Alfred Marshall, rastreando en ella afirmaciones comúnmente atribuida a autores del siglo XX, como John Maynard Keynes —sobre el empleo, la demanda agregada y la distribución— y Joseph Schumpeter —sobre las virtudes del monopolio, la innovación tecnológica y la distribución—. El estudio se realiza a partir de dos ejes fundamentales para una perspectiva dinámica sobre el crecimiento: 1) el uso de los factores productivos —la existencia o no de capacidad ociosa de capital anclado y de mano de obra— y 2) el nivel de la acumulación, su calidad y las implicancias distributivas de la destrucción de capital físico. De este modo, se estudian comprensivamente los efectos inter-temporales acumulativos del pleno uso de los factores, de la inversión, la innovación tecnológica y el aumento de la productividad del trabajo. Se mostrará que Marshall identifica la existencia del desempleo involuntario, y la necesidad de una intervención estatal orientada a remediarlo. Al mismo tiempo, se presentará la formulación marshalliana de la destrucción de capital físico por innovación tecnológica, así como de la posibilidad de que el producto en condiciones de competencia perfecta sea menor al de condiciones monopolísticas.

Palabras clave: Alfred Marshall; Joseph Schumpeter; pleno empleo; innovación; John Maynard Keynes; demanda agregada.

JEL: B13; B14; B22; B31; D42.

* **Artículo recibido:** 18 de febrero de 2020/ **Aceptado:** 14 de mayo de 2020/ **Modificado:** 18 de junio de 2020. El artículo es producto del proyecto de investigación *Fundamentos ético-políticos y económicos del pleno desarrollo de las fuerzas productivas* radicado en el Instituto de Producción, Economía y Trabajo de la Universidad Nacional de Lanús, financiado por dicha institución, y dirigido por el autor.

** Doctor en Filosofía por la Universidad de Buenos Aires (Buenos Aires, Argentina). Investigador del CONICET y de la Universidad Nacional de Lanús (Remedios de Escalada, Argentina) y profesor adjunto regular a cargo de la materia Economía Internacional por la misma Universidad. Jefe de Trabajos Prácticos de la Cátedra de Ética en la Universidad de Buenos Aires (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. (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>

Alfred Marshall, Twentieth Century Author: Involuntary Unemployment, Monopoly, Accelerated Amortization, Competition for New Products and State Intervention Aimed at Achieving Maximum Product

Abstract

This article analyzes the question of maximum product in Alfred Marshall's work, tracing back to its statements commonly attributed to twentieth century authors, such as John Maynard Keynes –on employment, aggregate demand and distribution– and Joseph Schumpeter –on the virtues of monopoly, technological innovation and distribution–. The study is undertaken on the basis of two fundamental axes for a dynamic perspective on growth: 1) the utilization of the production factors –the existence or not of unused capacity in both fixed capital and labor capacity– and 2) the level of accumulation, its quality and the implications for distribution of the destruction of physical capital. In this way, the accumulative inter-temporal effects of the full use of the factors of production, investment, technological innovation and increased labor productivity are comprehensively studied. It will be shown that Marshall identifies the existence of involuntary unemployment, and the need for state intervention to remedy it. Additionally, the Marshallian formulation of the destruction of physical capital by technological innovation will be presented, as well as the possibility that the product under conditions of perfect competition could be smaller than that resulting from monopolistic conditions.

Keywords: Alfred Marshall; Joseph Schumpeter; full employment; innovation; John Maynard Keynes; aggregate demand.

JEL: B13; B14; B22; B31; D42.

Introducción

La obra de Alfred Marshall anticipa desarrollos que comúnmente se atribuyen a Keynes¹ sobre el desempleo involuntario y la crítica al equilibrio clásico por no contemplar la posibilidad de déficit de la demanda efectiva agregada. Del mismo modo, antecede a la discusión sobre la amortización acelerada, la oferta diversificada –es decir, la competencia por nuevos productos–, y la posibilidad de mayor crecimiento del producto bajo condiciones monopólicas que suele asociarse al nombre de Schumpeter². En efecto, Marshall critica a la concepción clásica de Smith y Ricardo por no advertir la posibilidad de que, en virtud de los rendimientos crecientes a escala –RCE–, sea posible un producto mayor en condiciones monopólicas que en condiciones de competencia perfecta, aun sin alcanzar la producción en el margen –esto es, a los costes de producción–. Al mismo tiempo, propone una intervención estatal destinada a favorecer la cooperación entre capital y trabajo con vistas a eludir el problema de realización que advertía Marx, sin necesidad de socializar los medios de producción, lo cual para él interferiría con la capacidad, propia de la actividad privada, de generar aumentos de productividad.

Marshall rechaza la posibilidad de que el producto máximo sea el resultado espontáneo de la libre actividad privada bajo el capitalismo, pero tiene en cuenta que la actividad privada

1 Comenzando por el propio Keynes.

2 Quien desconoce sus deudas con Marshall.

contribuye al incremento de la productividad como no puede hacerlo el socialismo. Por ello, en sintonía con los desarrollos de List, reconoce la racionalidad de instrumentos de promoción de la actividad industrial por el incremento de la utilidad total que conlleva el pleno empleo y los RCE. De esta forma, lo que pretende, al igual que en su teoría del valor, es una *síntesis* entre capitalismo *innovativo* y regulación estatal para alcanzar el producto máximo.

El tratamiento de la posición de Marshall sobre el producto máximo seguirá el siguiente orden distribuido en tres apartados: el reconocimiento del desempleo involuntario; es decir, del uso no pleno de los factores productivos; la posibilidad de una crisis de sobreproducción por interrupción de la inversión, esto es, por déficit de la demanda agregada de los capitalistas; que no se alcanza la producción en el margen —según los costes de producción— ni aún en condiciones competitivas y pleno uso de los factores; el concepto de amortización acelerada y diversificación productiva, esencial para la idea de destrucción creativa; la posibilidad de que la producción en condiciones monopólicas sea mayor que la de condiciones de competencia perfecta en virtud del principio de RCE; la necesidad de una intervención estatal basada en la cooperación entre capital y trabajo orientada a promover el pleno empleo y los RCE que permiten alcanzar el producto máximo.

Desempleo involuntario, el uso no pleno de los factores y la crítica de la Ley de Say: Marshall antecesor de Keynes

En primer lugar, cabe destacar que Marshall reconoce la existencia de desempleo involuntario: “la posibilidad de que un hombre, para quien es difícil encontrar trabajo, sea despedido, pasando así a engrosar las filas de los parados”³ (Marshall, 1963, p. 581)⁴. En este sentido, determinadas regulaciones y el incremento de los salarios puede llevar al desempleo: “los altos salarios, obtenidos por medios que obstaculizan la producción en cualquier rama de la industria, aumentan necesariamente el paro en otras” (Marshall, 1963, p. 583)⁵. En el marco de esta formulación *neoclásica*, este considera que las inflaciones del crédito constituyen la causa principal del desempleo, en la medida que generan un ciclo artificial de crecimiento, seguido de una caída en la demanda: “las inflaciones de crédito —que son la principal causa de todo malestar económico—” (Marshall, 1963, p. 583).

Marshall advierte, por otra parte, la posibilidad de una crisis generalizada de sobreproducción, contra la interpretación de la Ley de Say que rechaza esta posibilidad. Si la inversión se interrumpe, habrá entonces un déficit de demanda efectiva agregada, lo cual conlleva desempleo y capacidad ociosa a partir de un espiral recesivo.

-
- 3 De hecho, también rechaza que la participación de los factores deba estar dado por las productividades marginales de cada uno (Marshall, 1963, pp. 425-426, 442-443, 548; véase Shove, 1942, p. 301). Por estas dos razones, Marshall debería ser excluido del conjunto de autores a los que refiere la categorización de “economía clásica” de Keynes (2012, pp. 44-45, 47), especialmente en lo que respecta a identificar su teoría de la distribución con la marginalista
 - 4 Véase Marshall (1892, p. 377); Marshall (1963, p. 586); Loasby (1978, p. 5).
 - 5 Véase Marshall (1963, pp. 572-573).

“Mill observó, con razón, que ‘lo que constituye los medios para pagar las mercancías son sencillamente las mercancías mismas [...]’. Pero es posible que algunos hombres que tienen facultad para comprar no hagan uso de ella, puesto que cuando la confianza [ha sido estremecida por fallas], el capital no se decide a iniciar nuevas empresas o a ampliar las ya existentes. Los proyectos de nuevos ferrocarriles no se consideran favorables, las naves permanecen ociosas y no hay nuevos pedidos de peones y cargadores, y muy escaso de obreros pertenecientes a las industrias de construcción de edificios y de maquinaria; en una palabra, hay muy poca ocupación en las industrias dedicadas a la fabricación de capital fijo. Aquellos cuyo trabajo y capital se han especializado en éstas ganan poco y, por tanto, compran pocos productos fabricados por otros. [...] De ese modo, se extiende la desorganización comercial: la de una industria desorganiza a otra, y así sucesivamente”. (Marshall, 1963, p. 583)⁶

En este pasaje, Marshall, al igual que Marx, critica la formulación de Mill de la Ley de Say en la medida en que las ganancias de los capitalistas —ventas— no se traducen necesariamente en nuevas inversiones —compras—, dando lugar al referido espiral recesivo por déficit de la demanda agregada⁷ (Marshall, 1963, p. 583)⁸. La crisis comienza en la producción de bienes de capital y se extiende a todos los sectores. Los *animal spirits* suspenden la inversión por *falta de confianza*, la cual, de ser restaurada, permitiría recuperar la demanda agregada:

“La causa principal de este mal es la falta de confianza; la mayor parte del daño causado desaparecería en un instante si retornase la confianza, y tocando a todas las industrias con su varita mágica, hiciera que siguiesen produciendo y consumiendo. Si todas las industrias que fabrican bienes para el consumo directo conviniesen en seguir trabajando y comprarse mutuamente sus productos como en tiempos normales, se proporcionarían las unas a las otras los medios de obtener un tipo moderado de beneficios y de salarios. Las fábricas de capital fijo tendrían tal vez que esperar un poco más, pero ellas también encontrarían trabajo

6 Véase Loasby, (1978, p. 6); Mill (2011, pp. 398-402); Posada (1980, pp. 57, 60-71); Robinson (1956, p. 68); Rallo (2012, p. 36).

7 La idea de Marx, según la cual la inversión es la variable independiente, supone que la demanda agregada puede ser menor a la oferta agregada, dando lugar a crisis de sobre producción: las ventas de los capitalistas no se traducen necesariamente en nuevas inversiones (Marx, 1999, pp. 73, 523); véase Kalecki (1956, p. 47); Posada (1980, pp. 57, 61, 62-63). Esta idea es desarrollada por Keynes (2012, pp. 50-53) con referencias claras a Marx y explícitas a Marshall, con relación en el supuesto de economía de trueque de la Ley de Say referido por Marx, y citando exactamente el mismo pasaje de la obra de Mill. En efecto, Keynes reconoce abiertamente que Marshall no acepta la Ley de Say en *Principles of Economics*: “es verdad que no sería fácil citar párrafos semejantes en los trabajos posteriores de Marshall o de Edgeworth o del profesor Pigou” (Keynes, 2012, p. 51). No obstante, Keynes resulta ambiguo frente al cuestionamiento explícito de Marshall de la Ley de Say en el pasaje citado (Marshall, 1963, p. 583): “el Marshall de los *Principios* se había hecho lo bastante desconfiado para ser cauto y evasivo; pero las viejas ideas nunca fueron repudiadas o extirpadas de los supuestos básicos de su pensamiento” (Keynes, 2012, p. 51). Para Keynes, el déficit de la demanda agregada, debido a la falta de inversión de los capitalistas, constituye la razón por la cual, al igual que para Marx y Marshall, es posible el desempleo involuntario —siendo N el nivel de ocupación—: “por consiguiente, el sistema económico puede encontrar en sí mismo un equilibrio estable con N a un nivel inferior a la ocupación completa; es decir, al nivel dado por la intersección de la función de demanda agregada y la función de oferta agregada” (Keynes, 2012, p. 59). Sobre el principio de demanda efectiva en Marshall, véase Caravale (1991).

8 Véase Betz (2018, p. 240); Keynes (2012, pp. 50-53, 59); Marshall (1963, pp. 568-569); Marx (1999a, p. 73); Shove (1942, p. 326-327); Simonde de Sismondi (2016, pp. 180, 191, 196, 202, 205-206, 219).

cuando la confianza se hubiese restablecido hasta el punto [en el] que los poseedores de capital se decidiesen a invertirlo⁹. (Marshall, 1963, pp. 583-584)¹⁰

Más interesante aun, para los desarrollos del siglo XX, resulta la afirmación de Marshall de que, en ausencia de una intervención estatal adecuada, en ningún momento se alcanza el pleno uso de los factores productivos en forma espontánea. Los productores independientes, incluso en condiciones competitivas, evitan que el precio baje al coste de producción *normal*:

“Si los productores aceptan tales pedidos en su ansiedad por evitar que su instalación permanezca ociosa, inundan el mercado y tienden a evitar que los precios vuelvan a su nivel normal. De hecho, rara vez siguen esa línea de conducta de un modo constante y sin moderación”. (Marshall, 1963, p. 310)¹¹

El uso no pleno de los factores productivos permite obtener mayores ganancias, aun en condiciones competitivas, en la medida en que el equilibrio al que da lugar se sustenta en un precio de oferta más alto al del margen, precisamente en virtud de la ganancia mayor que la correspondiente al nivel de producto de plena ocupación (Marshall, 1963, p. 310). Sobre esta premisa, Marshall presenta su crítica al equilibrio estático, comúnmente atribuida a Keynes y Schumpeter¹². Este evidencia que no hay un solo equilibrio posible entre oferta y demanda agregadas, sino que en todo caso hay uno particularmente relevante, aquel en el que el pleno uso de los factores, en condiciones de competencia, lleva a la producción en el margen, a los costes de producción: “a veces, se dice y, a menudo, se quiere significar que la posición de equilibrio de la demanda y oferta es la de máxima satisfacción total en el sentido lato de esta expresión” (Marshall, 1963, p. 388)¹³. La existencia de equilibrio, por esa razón, no garantiza el pleno uso de los factores ni la máxima utilidad total.

Marshall define el equilibrio del estado estacionario como aquel donde se produce un crecimiento continuo con pleno empleo y sin desequilibrios entre la inversión y el ahorro, dándose la estabilidad en las participaciones relativas de las clases sociales, de modo tal que la determinación del valor en el largo plazo esté dada por el coste de producción (Marshall, 1963, p. 304). En estas condiciones, la oferta y la demanda son perfectamente elásticas, garantizando que los precios normales son los de los costes de producción, tanto en el corto como en el largo plazo (Marshall, 1963, pp. 408, 304; Shove, 1942, pp. 306-307)¹⁴. Sin embargo, Marshall entiende que:

9 Minsky atribuye a Keynes la idea de que el espiral recesivo comienza por la caída de la demanda de bienes de capital sin referencia a estos pasajes de Marshall (Minsky, 1984, p. 208).

10 Véase Keynes (2012, pp. 75-76, 113-114); Loasby (1978, p. 6).

11 Véase Marshall (1963, pp. 308-309).

12 Véase Keynes (2012, pp. 37, 59); Schumpeter (1996, pp. 145-146); Pasinetti (1978, pp. 49-50).

13 Véase Marshall (1963, pp. 147, pp. 281-285, 288, 290, 304, 327, 410, 417); Pasinetti (1978, pp. 54, 84, 143-144).

14 Resulta fundamental resaltar la expresión *en estas condiciones*, dado que el concepto de normalidad en Marshall se basa en condiciones dadas persistentes en el largo plazo. Además, rechaza explícitamente la reducción del precio normal a condiciones competitivas (Marshall, 1963, pp. 30-31; véase Hague, 1958, p. 673-674; Loasby, 1978, p. 5-6, 9, 11; McWilliams-Tullberg, 1992, pp. 264-265; Caravale, 1991, pp. 180-181).

“Nada de esto es cierto en el mundo en que vivimos. En este la acción de cada una de las fuerzas económicas varía constantemente, bajo la influencia de las otras fuerzas que actúan a su alrededor. Los cambios en el volumen de la producción, en sus métodos y en su coste, se modifican mutuamente; siendo, a su vez afectados por esta”. (Marshall, 1963, pp. 304-305)¹⁵

Contrariamente a lo que indica la crítica de Schumpeter a la *síntesis neoclásica* de Marshall, este desestima la idea de un equilibrio del estado estacionario: “en la vida real tales oscilaciones son rara vez tan rítmicas como las de una piedra que cuelga libremente de una cuerda”¹⁶ (Marshall, 1963, p. 287)¹⁷. El equilibrio general, en el largo plazo, requiere de un estado estacionario que Marshall explícitamente define como ficcional. Y esto es así, por razones comúnmente atribuidas a Schumpeter: los efectos dinámicos de los RCE no contemplados por el análisis en el tiempo lógico ricardiano. “La teoría estática del equilibrio no es, por tanto, aplicable completamente a los artículos que obedecen a la ley del rendimiento creciente”. (Marshall, 1963, p. 412)¹⁸.

El estado estacionario no solo constituye una ficción de largo plazo. Como se anticipó previamente, Marshall *desestima a su vez que en cada momento particular sea posible alcanzar el pleno uso de los factores productivos* incluso en condiciones competitivas. Tal extremo no se obtiene en un comienzo porque es fácil aprovechar precios altos de una oferta limitada; tampoco se alcanza a medida que aumenta la producción, dado que los RCE permiten generar un excedente con respecto a los costes de producción:

“Sea grande o pequeña la nueva producción para la cual parezca haber mercado, la regla general será la siguiente: a no ser que se espere que el precio sea muy bajo, se producirá aquella cantidad de oferta que pueda obtenerse más fácilmente, con pequeños costes primarios; no es probable que esa cantidad esté en el margen de producción. A medida que el precio esperado sea mayor, una parte más grande de la producción causará un beneficio importante sobre los costes primarios, y el margen de la producción estará más alejado”. (Marshall, 1963, pp. 308-309)¹⁹

De este modo, se advierte que resulta equívoco señalar, como lo hace Schumpeter, que Marshall sostiene que el producto máximo se alcanza en condiciones de competencia perfecta:

“Alfred Marshall y Knut Wicksell. Su construcción teórica tiene pocos puntos comunes con la de los clásicos —aunque Marshall hizo cuanto pudo por ocultar este hecho—, pero mantiene la tesis clásica de que el interés del productor por el beneficio tiende, en el caso de una concurrencia perfecta, a lograr una producción máxima”. (Schumpeter, 1996, p. 113)²⁰

15 Véase Caldari (2004, p. 520); Endres & Donoghue (2009, pp. 547, 553-554, 558-559, 561-564); Loasby (1978, p. 2); Marshall (1925b, pp. 216-217); Marshall (1963, p. 375); Raffaelli, Becattini & Dardi (2006); Schumpeter (1996, pp. 145-146).

16 En trabajos recientes, Boundi Chraki reproduce la tesis recurrente de que el neoclasicismo supone el estado estacionario y niega la posibilidad de crisis de sobre producción. No es el primero en hacerlo, como el autor se ocupa de referirlo (Boundi-Chraki, 2014, pp. 90-91; Boundi-Chraki, 2018, p. 104).

17 Véase Schumpeter (1996, pp. 113-114, 116-117, 120, 122, 125, 134-135, 145-147).

18 Véase Loasby (1978, p. 1); Levine (1980, pp. 264-265); Marshall (1963, pp. 97, XXIV-XXV); McWilliams-Tullberg (1992, p. 262); Prendergast (1992, pp. 448, 456); Winch (2008, p. 128).

19 Véase Hague (1958, p. 677-681); Loasby (1978, p. 5); Young (1928, p. 538).

20 Esto resulta especialmente distorsivo en la medida en que Schumpeter pretende que los efectos positivos del monopolio, los RCE y los efectos competitivos de la destrucción creativa por innovación tecnológica habrían pasado inadvertidos por Marshall (Schumpeter, 1996, pp. 115, 116, 125).

Por otra parte, en relación con la función que cumple el estímulo al ahorro en el largo plazo, Marshall afirma con total claridad que, si bien una baja en la tasa de interés, como observara Smith, incita el consumo y la inversión en el corto plazo, puede desestimular el ahorro y, en consecuencia, la inversión en el largo plazo (Marshall, 1963, pp. 196-198; véase Smith, 1997, p. 269)²¹. Esta es la afirmación dominante en los *Principios*. Si bien destaca que esta proposición no resulta válida en todos los casos y la baja en la tasa de interés tiene un *efecto positivo sobre el producto en el corto plazo*, dado que: “dará lugar a que la gente consuma un poco más en el presente y haga menos provisiones para el futuro” (Marshall, 1963, p. 197), aclara que no pueden sobrestimarse los efectos agregados de un estímulo a la inversión en el corto plazo:

“Debe recordarse, sin embargo, que la inversión anual de riqueza es sólo una pequeña parte del *stock* ya existente, y que, por tanto, este no quedaría aumentado de una manera sensible en un año, aunque se produjera un incremento considerable del ahorro durante el mismo”. (Marshall, 1963, p. 199)²²

Como bien destaca Schumpeter, el centro de la cuestión radica en establecer el efecto de largo plazo de la falta de pleno uso de los factores en el punto cero y los momentos sucesivos (Schumpeter, 1996, p. 133). En este sentido, Marshall enuncia las virtudes de una baja tasa de interés y su estabilidad, a los fines de fomentar la inversión, no solo por sus efectos en el corto plazo sino también por sus efectos acumulativos en el largo plazo:

“Sir Josiah Child observó hace más de dos siglos que en los países en que el tipo de interés es muy elevado, los comerciantes, ‘cuando han adquirido una gran fortuna, abandonan el comercio y prestan su dinero a interés, consiguiendo así un beneficio fácil, seguro y elevado, mientras que en otros países, donde el tipo de interés es menor, siguen dedicándose al comercio de padres a hijos, enriqueciéndose a sí mismos y enriqueciendo al Estado’”. (Marshall, 1963, pp. 197-198)²³ “Un alza en el tipo de interés disminuiría el empleo de la maquinaria [...]. Y una baja del tipo de interés les induciría a pedir la ayuda de un capital mayor y a introducir maquinaria”. (Marshall, 1963, p. 428)

Sin modificar, por tanto, su posición general acerca de que la tasa de interés alta es el estímulo al ahorro y por tanto a la inversión en el largo plazo, reconoce que la baja en la tasa de interés puede estimular la acumulación y el aumento de la productividad que acompaña a la incorporación de maquinaria costosa, incrementando el producto no solo en el corto plazo por el pleno uso de los factores productivos en un momento dado, sino por el incremento de la productividad del trabajo en el largo plazo.

Ello conduce a la cuestión en la siguiente parte de este trabajo, referida ya no al pleno uso de los factores en cada uno de los momentos de una serie y sus consecuencias acumulativas, sino a los efectos de la innovación tecnológica sobre la acumulación, los precios y la distribución.

21 Véase Simonde de Sismondi (2016, pp. 212-215); Smith (1997, pp. 270-272).

22 Véase Marshall (1963, p. 192).

23 Véase Chumbita (2014).

RCE, amortización acelerada, competencia por nuevos productos y la posibilidad de un mayor producto bajo condiciones monopólicas sin pleno uso de los factores: Marshall antecesor de Schumpeter

“La línea divisoria entre las dos clases es indistinta: ellas se funden una en otra a través de grados imperceptibles. Y, en adelante, ‘competencia’ y ‘monopolio’ no cubren todo el campo de la industria y el comercio. Un buen trabajo es hecho y uno mejor puede quizás ser realizado con gran ventaja a través de asociaciones cuyo objetivo es la actuación conjunta —de la competencia y el monopolio— en tareas especiales”. (Marshall, 1920, p. 123)²⁴

“Las guerras industriales, como otras guerras, conllevan tanto desperdicio, que la ganancia neta que traen a los ganadores, si la hay, es mucho menor que la pérdida neta de los perdedores. Y, por lo tanto, el bando que adopta medidas de guerra en oposición a los cambios que son irresistibles, generalmente está actuando no solo poco sabiamente²⁵ sino también injustamente. Sin embargo, a menudo es difícil saber hasta qué punto cualquier conjunto de tendencias es irresistible; en qué medida las causas que ahora actúan en una dirección tienen probabilidad de ser superadas en poco tiempo por otras que actúen en el sentido opuesto. La presunción de que es parte del negocio del empleador asumir los riesgos del mismo²⁶, hace muy difícil saber qué tan pronto y hasta qué punto es justo conceder a sus hombres la ventaja total de cualquier mejora en los términos del comercio²⁷, que pueden, después de todo, durar poco tiempo”. (Marshall, 1925b, p. 216)²⁸

Frente a las proyecciones pesimistas de los clásicos, ya sea con base en la ley de rendimientos decrecientes a escala —RDE— o en la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, Marshall recupera los desarrollos de List en función de la idea de RCE.

“A pesar de la ley de rendimientos decrecientes, la presión de la población sobre los medios de subsistencia puede ser restringida, por largo tiempo a causa de la apertura de nuevos campos de abastecimiento, por el abaratamiento de las comunicaciones ferroviarias y marítimas, y por un mayor grado de organización y crecimiento de los conocimientos”. (Marshall, 1963, p. 142)²⁹

24 Traducción del autor.

25 En el original *unwisely*.

26 En el original *trade*, en su connotación general, no restringida a la circulación.

27 Nuevamente, el término es *trade* en su sentido comprensivo.

28 Traducción del autor a partir del original en inglés. Véase Schumpeter (1996, p. 130); Simonde de Sismondi (2016, pp. 191-193, 195, 215, 222).

29 Véase Ricardo (1973, pp. 71-76); List, 1944, pp. 65, 119-120, 129-130, 229; Bowman (2006, p. 199, 202); Caravale (1991, p. 181); Loasby, 1978, p. 7; Marshall (1963, pp.198-199); Shove (1942, p. 297); Young (1928, pp. 528-529, 535-536). “No es cierto que la población crezca con más rapidez que la producción de subsistencias [...]. Hay que tener miras muy cortas para tomar la potencia actual de las fuerzas productivas como medida del número de hombres que pueden encontrar subsistencia en determinado espacio” (List, 1944, pp. 65, 119-120). Marshall coincide con esta objeción; sin embargo, considera razonable la preocupación de Malthus sobre el problema del crecimiento poblacional y sus efectos sobre el confort europeo contemporáneo a su época (Marshall, 1963, p. 153-154; véase Caldari, 2004, pp. 528, 530-531; Bowman, 2006, pp. 199, 206-207).

Especialmente en el caso de las manufacturas de consumo masivo pueden desarrollarse RCE y todas las clases se ven beneficiadas —incluidos los trabajadores por la reducción de costes de su canasta de consumo—³⁰ (Marshall, 1963, p. 570)³¹. La producción ampliada de estos bienes permite: 1) una mayor capacidad de acumulación —por poseer mayor capital invertido y mayores ganancias proporcionales—, 2) ventajas para contratar a los empleados más productivos, 3) inversiones de riesgo en innovación como no puede hacerlo una pequeña empresa, 4) compras monopsonías, 5) mayores ventas en virtud de inversión en publicidad —que pueden licuarse en virtud de la escala—³², 6) la ventaja de poseer menor coste por unidad de producto en flete, 7) ventas al por mayor sin costos de almacenamiento improductivo, 8) políticas comerciales de *dumping* para adquirir nuevos mercados a costa de competidores, 9) una dirección especializada y 10) alcance a mercados a los que la firma pequeña no puede acceder (Marshall, 1963, pp. 233-241, 262, 265; véase Chamberlin, 1948, pp. 242-244; Young, 1928, p. 538). Como se ve, los RCE no involucran simplemente un aumento de la escala, permaneciendo invariante la composición técnica de los factores e insumos empleados, sino que supone una perspectiva dinámica que conlleva cambios tecnológicos derivados del incremento de la escala, aun excluyendo nuevas invenciones (Chamberlin, 1948, pp. 242-243; Levine, 1980, p. 261-263, 266; Marshall, 1963, p. 379)³³. En este sentido, resulta de particular relevancia la capacidad de inversión de riesgo a partir de la ampliación de las ganancias totales —posible precisamente por el incremento de la escala—, en virtud de los efectos que puede generar a través de la innovación tecnológica, en materia organizativa y de aplicación de nuevos conocimientos.

Por otra parte, la diversificación productiva, como destaca reiteradamente Schumpeter, permite una mejora en la calidad de los productos que caracteriza al fenómeno de *destrucción creativa*; es decir, de depreciación acelerada en virtud de estas innovaciones.

30 Si el precio se halla *regulado* en el largo plazo por los costes de producción, una baja del coste debería significar una baja del precio (Marshall, 1963, p. 304).

31 Véase Marshall (1963, pp. 234, 265); Schumpeter (1996, p. 142); Schumpeter (1997, p. 184).

32 Esto es diferente a afirmar, como lo hace Sraffa, que el aumento de la escala de una firma individual supone costos crecientes por gastos en comercialización, lo cual, en cierto punto, afecta negativamente la demanda (Sraffa, 1926, pp. 543-545; véase en la misma línea, Chamberlin, 1948, pp. 230-233). En el marco de una perspectiva *histórica* de largo plazo, desarrollos graduales de RCE pueden establecer barreras al ingreso, lo cual no supone necesariamente costos unitarios crecientes (Loasby, 1978, pp. 7-8; Newman, 1960, p. 589; Pigou, 1927, pp. 189, 194-196; Schumpeter, 1996, pp. 116, 143). Asimismo, Chamberlin aclara: “bajo el supuesto de continuidad, incluso un muy pequeño movimiento sobre la curva AC [*average cost* —de promedio de costos—] involucra un cambio tanto en la planta como en los factores variables utilizados en ella [...]. Si la curva AC es continua o no será cuestión de hecho en cualquier situación económica particular. [...] La necesidad de dar importancia a los puntos mínimos en las curvas de las plantas es perenne; no obstante, ellos carecen de todo significado —a largo plazo—” (Chamberlin, 1948, p. 234-235) —la traducción corresponde al autor; para la influencia del cambio tecnológico y la eficiencia en el uso de los factores sobre el desplazamiento del punto mínimo, véase Chamberlin (1948, pp. 236-244)—.

33 Si se distinguen completamente cambios cuantitativos en la escala de cambios en los coeficientes técnicos que puedan acompañarlos, y se eliminan las economías externas, se habrían reemplazado los RCE por rendimientos constantes a escala (Chamberlin, 1948, pp. 238, 242-244). Por esta razón, la dificultad que Sraffa advierte para generar economías internas a escala en condiciones competitivas, con independencia de las economías externas, no rechaza que los RCE puedan generar cambios en los coeficientes técnicos (Robertson, Sraffa & Shove, 1930, pp. 89-93, 102-104; véase Sraffa, 1926; Sraffa, 2010; Pigou, 1927, p. 194; Prendergast, 1992, p. 458).

“En muchos comercios la siempre creciente variedad de artículos y los rápidos cambios de la moda, que ahora extienden su pernicioso influencia sobre casi todas las clases de la sociedad, inclinan la balanza todavía más en contra del pequeño comerciante, puesto que no puede mantener un stock suficiente para ofrecer mucha variedad, y si trata de seguir cualquier movimiento de la moda muy de cerca, una gran parte de sus existencias quedará rezagada cuando ocurra el reflujo de la marea”. (Marshall, 1963, p. 241)³⁴

“Cuando un nuevo artículo textil se introduce en el favor del público y hay pocas instalaciones capacitadas para fabricarlo, su precio normal durante algunos meses puede ser dos veces mayor que los de otros artículos que no son menos difíciles de fabricar, pero para cuya fabricación existe un abundante stock de instalaciones y de personal en cantidad conveniente”. (Marshall, 1963, p. 301). “El riesgo de que la maquinaria sea depreciada por nuevas invenciones que la hagan casi inútil, y el de que sus productos sean depreciados por cambios en la moda. Si hiciera un asiento por separado para el seguro contra dichos riesgos, estaría contando la misma cosa dos veces”. (Marshall, 1963, p. 330)

La ampliación de la escala y la inversión, y en especial en la inversión en innovación, acelera el proceso de depreciación, dando origen a una competencia *destructiva de capital físico* por la incorporación de nuevos productos y procesos. La ampliación de la escala, sin identificarse con su efecto, permite el desarrollo tecnológico acelerado y el patentamiento de nuevos productos y procesos, que dan lugar a la depreciación del capital físico (Marshall, 1963, p. 240)³⁵. El pequeño productor: “no puede conseguir todo el beneficio de su invención si no la patenta y vende el derecho, o pide prestado determinado capital y ensancha su negocio”. “Pero esos casos son excepcionales [...] el pequeño industrial; ya le han excluido de ciertas ramas y le están excluyendo rápidamente de otras” (Marshall, 1963, 1963, p. 235). El pequeño productor no posee tampoco el capital físico adecuado: “el pequeño industrial puede no conocer la maquinaria que resultaría mejor para su objeto” (Marshall, 1963, 1963, p. 234).

Se advierte, de este modo, que al valorar estos desarrollos, no resulta original la afirmación de Schumpeter —formulada *paradójicamente contra* la supuesta *síntesis estática*³⁶ neoclásica de Marshall—, según la cual la competencia por precios de una economía de pequeños productores independientes resulta poco productiva frente a la de una gran empresa monopolista (Schumpeter, 1996, p. 148). A pesar de las dificultades de Schumpeter para reconocerlo, la amortización acelerada y la competencia por nuevos productos es formulada por Marshall (Marshall, 1925b, p. 216; Schumpeter, 1941, pp. 236-237; Schumpeter, 1997, p. 178). Quizás sin la valoración *netamente* positiva que le adjudica Schumpeter a partir de la noción de destrucción *creativa*, no puede dudarse de la importancia de estos desarrollos en lo referente a que la acelerada innovación tecnológica obliga a tomar recaudos para amortizar la inversión en capital fijo:

34 Véase Schumpeter (1996, pp. 100-103, 115, 131).

35 Véase Schumpeter (1996, pp. 100, 131); Young (1928, pp. 535, 537-538).

36 Schumpeter señala, contrariamente a lo aquí expuesto, que “el núcleo analítico de los *Principles* consiste, naturalmente, en una teoría de la estática económica” (Marshall, 1997, p. 169). A pesar de reconocer que “rechazó la hipótesis estacionaria” insiste en que “la lógica del modelo estático que, a pesar de todo, nunca abandonó” (Schumpeter, 1997, p. 178). Para la falta de reconocimiento de estas deudas, véase Endres & Donoghue (2009, pp. 547-548, 553-554, 558-559, 561-564); Raffaelli, Becattini & Dardi (2006); Souter (1933, p. 379). En las conclusiones de este trabajo se volverá sobre la cuestión de la coherencia interna de los *Principles*.

“La importancia de esta consideración es más patente cada año, ya que el coste creciente de la maquinaria y la rapidez con que ésta se queda anticuada hacen aumentar constantemente la pérdida resultante de mantenerla ociosa durante dieciséis horas al día (Marshall, 1963, p. 571)³⁷. A medida que la civilización ha ido progresando, el hombre ha ido desarrollando nuevas necesidades y nuevos y más costosos medios de satisfacerlas. [...] No hay motivo para creer que estamos próximos a alcanzar un estado estacionario en el cual no habrá nuevas necesidades importantes [a] satisfacer, ni más campo[s] para invertir los esfuerzos presentes encaminados a proveer necesidades futuras, y en el cual la acumulación de riqueza dejará de ser recompensada”. (Marshall, 1963, p. 188)³⁸

Marshall no solo enuncia la importancia de los RCE y sus *virtudes*. Señala también que el producto puede ser mayor y los precios menores en condiciones monopólicas que en condiciones competitivas si la reducción de precios posible por RCE es mayor que el *mark up* del monopolista. Si bien Marx y Menger, entre otros, ya habían tenido en cuenta el caso de una economía monopolista, Marshall tiene presente sus potenciales *virtudes*, las cuales serán ampliamente publicitadas por Schumpeter (Marshall, 1963, p. 393; Marx, 1999, pp. 529-531; Menger, 1996, pp. 175-189; Schumpeter, 1996, pp. 142-144, 146-149).

Marshall critica el hecho de que la teoría de los costes de producción, ya sea en su versión ricardiana o marxiana, solo advierte en el monopolio una aberración que permite elevar los precios por encima de los valores. Asimismo, no niega que condiciones no competitivas puedan dar lugar a una tasa de ganancia mayor a la media y, por consiguiente, a precios mayores y un producto menor al que sería posible en condiciones competitivas. El ofertante único busca restringir las cantidades producidas para obtener un precio mayor al de los costes de producción “de modo que le proporcione el mayor rendimiento neto total posible” (Marshall, 1963, p. 393). No obstante, puede ocurrir que el precio en el margen en condiciones competitivas —sin RCE— sea mayor que el precio monopolista —con RCE—, comparación que tiene sentido porque en términos inter-temporales la gran empresa puede ampliar la escala y reducir los costes como no puede hacerlo la pequeña empresa, por lo que el monopolio podría ser más beneficioso que la producción competitiva en el margen —la cual, como se ha destacado ya, Marshall toma como irreal—.

“Podría parecer, por lo tanto, que la cantidad producida, cuando existe monopolio, ha de ser siempre menor que si no lo hubiera, y que el precio para el consumidor ha de ser siempre mayor. Pero esto no es así. En efecto, cuando la producción está toda en manos de una persona o compañía, los gastos totales son generalmente menores que los que habrían tenido que realizarse si la misma producción total estuviera distribuida entre una multitud de productores rivales relativamente pequeños. Estos tendrían que luchar unos con otros para atraer a los consumidores y gastarían necesariamente entre todos mucho más en publicidad en sus diversas formas que lo que gastaría una sola empresa, y estarían menos capacitados para aprovecharse de las muchas economías diversas que proporciona la producción en gran escala”. (Marshall, 1963, p. 398)³⁹

37 Véase Raffaelli, Becattini & Dardi (2006).

38 Véase Hague (1958, pp. 677-679); Marshall (1963, pp. 187-189).

39 Véase Marshall (1920, pp. 326-338); Keynes (1924, pp. 331-332); Schumpeter (1996, pp. 142, 110); Coase (1960); McWilliams-Tullberg (1992, p. 261).

A la luz de este pasaje se sigue que resulta sencillamente incorrecto afirmar que: “Ni Marshall, ni Wicksell ni los clásicos, vieron que la competencia perfecta constituye la excepción, y que, aun cuando fuese la regla, habría mucha menos razón para congratularse de lo que pudiera pensarse” (Schumpeter, 1996, p. 115)⁴⁰. Esta formulación de Schumpeter constituye una significativa tergiversación de las afirmaciones de Marshall, atribuyéndole el carácter de condiciones normales y siempre preferibles las condiciones de competencia perfecta⁴¹ (Schumpeter, 1996, pp. 115-125)⁴².

40 Véase Schumpeter (1996, pp. 116, 125).

41 Anticipando también los desarrollos de Schumpeter, Marshall señala que, a pesar de las desventajas de los monopolios, estas raras veces son eternas: “[E]l uso de nuevos instrumentos y métodos de producción, una firma que haya perdido la excepcional energía que le permitió surgir, es probable que decaiga muy rápidamente, y la gran prosperidad de una gran empresa rara vez dura mucho” (Marshall, 1963, p. 240; Raffaelli, 2001, p. 222). “[Existen] fuerzas que tienden a hacer desaparecer los viejos monopolios y a ofrecer a los hombres que solo disponen de escaso capital propias oportunidades de emprender nuevos negocios y de llegar a puestos de mando en las grandes empresas públicas y privadas” (Marshall, 1963, p. 545). “En la vida real apenas existe monopolio alguno tan absoluto y permanente como el que acabamos de estudiar. Por el contrario, hay en el mundo moderno una tendencia siempre creciente hacia [la sustitución por cosas nuevas y métodos nuevos por los viejos] (Marshall, 1963, pp. 406-407; véase Schumpeter, 1996, pp. 121-122, 124, 143). En el original: *On the contrary there is in the modern world an ever increasing tendency towards the substitution of new things and new methods for old* (Marshall, 2011[1920], p. 9). Al mismo tiempo, Marshall destaca las virtudes defensivas del monopolio frente a la destrucción creativa que genera la innovación tecnológica y los cambios de gusto de los consumidores. Sin embargo, Marshall no toma partido, como lo hará Schumpeter abiertamente en favor del monopolio, sobre la ventaja o no, en términos absolutos y generales, del monopolio sobre la competencia: “no puede afirmarse semejante conveniencia de un modo general” (Marshall, 1963, p. 407; véase Marshall, 1919, pp. 334-336; Raffaelli, 2001, pp. 220-224; Schumpeter, 1996, pp. 122-123, 127). Al respecto, como bien destacan Young (1928, p. 527), Levine (1980, p. 260, 266) y Shove (1942, pp. 319-321) los RCE no se identifican con el monopolio. Pero la distinción no es clara. El referido caso de la publicidad es significativo a este respecto: Marshall lo incluye como una de las ventajas que permite el incremento de la escala, aun cuando supone mayores costes; es decir, antes que generar RCE introduce *bareras al ingreso de competidores* (véase Sraffa, 1926, pp. 543-544). Por otra parte, los RCE tienden efectivamente al monopolio en el caso de economías internas de la firma individual, y es motivo de amplia discusión si las economías externas garantizan una *conciliación* entre competencia y RCE, especialmente en el sentido de una competencia generadora de precios a una tasa de ganancia media en todos los sectores (Frisch, 1950, p. 515; Hague, 1958, pp. 686-690; Loasby, 1978, pp. 7-10; Marshall, 1898, p. 50; Newman, 1960, p. 591; Robertson, Sraffa & Shove, 1930, pp. 85-86; Sraffa, 1926, pp. 537-541). Esto no quiere decir, que los RCE sean incompatibles con condiciones competitivas, al menos en el sentido, *lato* en el que las define Sraffa, y especialmente en el sentido de competencia oligopólica que le atribuyen Hague, Newman y Loasby considerando la ambigüedad del propio Marshall (Hague, 1958, pp. 673-676, 686-690; Loasby, 1978, pp. 7-10; Marshall, 1920, p. 123; Newman, 1960, pp. 587-589; Sraffa, 1926, pp. 543-545). Si, como se desprende de los pasajes citados al comienzo de esta nota, es la diversificación y la competencia por nuevos productos la que permite *destronar* un monopolio existente, ello no determina que vaya a ser reemplazado por diversas firmas competitivas o por otro monopolio (Marshall, 1963, p. 378; véase Levine, 1980, pp. 266-269, 271; Robertson, Sraffa & Shove, 1930, pp. 88-89; Shove, 1942, p. 327). El ciclo vital de la firma no necesariamente concluye en condiciones de competencia, especialmente de competencia perfecta (Marshall, 1963, pp. 263, 377; Newman, 1960, p. 590). En términos de Sraffa, antes que efecto monopolístico, sería correcto afirmar que existe un desequilibrio —por ejemplo, donde las cantidades ofertadas *con innovación* sean inferiores a la demanda efectiva a determinados precios—, produciendo una tasa de ganancia superior a la media (Robertson, Sraffa & Shove, 1930, pp. 90, 104-105). El planteo es razonable, pero omite que, según Marshall: 1) lo que permite tal innovación —*que puede reiterarse indefinidamente*— es cierta escala y se genera dinámicamente, al menos en ciertos casos, a través de economías internas privativas de una firma, por lo que la innovación se ve especialmente favorecida por las condiciones de RCE; 2) el monopolio hace posible que el desequilibrio —según Sraffa, *una utilidad del consumidor diferente al costo de adquirir un bien dado* (Robertson, Sraffa & Shove, 1930, p. 93)— se traduzca en precios con un *mark up* sostenido en el tiempo, precisamente en virtud de su potestad de restringir las cantidades ofertadas con vista a este fin. Para una revisión de este debate, véase Hart (1996) y Prendergast (1992).

42 Véase Marshall (1963, pp. 30-31); Loasby (1978, p. 5); Caravale (1991, pp. 180-181); McWilliams-Tullberg (1992, pp. 258, 264-265).

“Cuando un artículo obedece a la ley del rendimiento creciente, un aumento en la producción del mismo que rebase el punto de equilibrio puede hacer bajar mucho el precio de oferta, y aunque el precio de demanda para la cantidad incrementada pueda quedar todavía más reducido, de modo que la producción representaría alguna pérdida para los productores, esta pérdida, sin embargo, puede ser mucho menor que el valor en dinero del beneficio que representa para los compradores el aumento del excedente de los consumidores”. (Marshall, 1963, p. 389)⁴³

Ante la posibilidad de que los RCE generen un precio menor, incluso en condiciones monopólicas, surge la posibilidad de una política destinada a este fin, especialmente a partir de su efecto distributivo y la mayor satisfacción total. Diferenciándose de Ricardo y Sismondi en este punto, Marshall reconoce la racionalidad de la intervención del Estado, a través de primas a la producción y a las exportaciones, para fomentar los efectos positivos de los RCE: mayor producto, menores costes, mayor nivel de empleo y por lo tanto una distribución más progresiva de la riqueza, con la mayor utilidad social total subsiguiente (Ricardo, 1973, pp. 225-242; Simonde de Sismondi, 2016, pp. 193-201, 203, 214 227). “Por otra parte, una prima concedida a un artículo que obedezca a la ley de rendimiento creciente motiva una baja tan grande en el precio que el aumento consiguiente del excedente de los consumidores puede superar la suma total pagada por el Estado a los productores” (Marshall, 1963, pp. 386-387).

Marshall analiza la importancia atribuida por List al fomento de las exportaciones en bienes con RCE —bienes finales industriales de consumo masivo— y la aplicación de impuestos a la producción de bienes con rendimientos decrecientes —bienes primarios— (Ricardo, 1973, pp. 102-112; List, 1944, pp. 129-130, 227, 232-233, 243-244, 245; Marshall, 1963, pp. 268, 389-391; Hague, 1958, p. 677). En este sentido, recupera la metáfora vegetal aplicada a las medidas referidas de promoción del comercio exterior (Marshall, 1963, p. 263)⁴⁴. Y, al igual que List, reconoce que Inglaterra alcanzó su desarrollo en virtud de aplicar estos instrumentos:

“Y, naturalmente, las industrias de un país que esté tan familiarizado con la maquinaria como lo está Inglaterra han pasado generalmente de la etapa en que pueden derivar mucha ayuda real de semejante protección; además, la protección a una industria casi siempre tiende a restringir los mercados, especialmente los extranjeros, para otras industrias. Estas observaciones demuestran que la cuestión es compleja: no pretenden tener otro alcance”⁴⁵. (Marshall, 1963, p. 383)⁴⁶

43 Véase Loasby (1978, p. 7); Newman (1960, pp. 588-589); Schumpeter (1996, pp. 142-144, 146-149).

44 List (1944, pp. 63, 229); Shove (1942, p. 312); Véase Levine (1980).

45 El énfasis en el reconocimiento de la racionalidad de las primas a la producción y las exportaciones de bienes con RCE —e incluso de los aranceles a la importación de bienes con RCE— no implica desconocer los recaudos de Marshall frente a los problemas de implementación de tales instrumentos, las posibilidades de corrupción e ineficacia estatal, así como en los problemas de retorsión que pueden generar por parte de otros países (Marshall, 1963, pp. 383, 390).

46 Véase Marshall (1963, pp. 187-189, 328-329, 400); List (1944, pp. 129-130).

El rechazo del socialismo y la promoción de la intervención estatal orientada a la cooperación entre capital y trabajo: aumento de la productividad, distribución y pleno empleo

A diferencia de Schumpeter, para quien los RCE podrían ser motorizados con especial impulso en una economía socialista o centralizada, Marshall se manifiesta en contra de la economía socialista por las virtudes en el largo plazo de la producción privada descentralizada en materia de innovación tecnológica:

“Partiendo del hecho de que el crecimiento del dividendo nacional depende del progreso continuo de las invenciones y de la acumulación de costosos elementos de producción, nos vemos obligados a reflexionar que hasta ahora casi todas las innumerables invenciones que nos han dado algún dominio sobre la Naturaleza han sido debidas a trabajadores independientes, y que la participación que han tenido en ella los funcionarios gubernamentales de todo el mundo ha sido relativamente pequeña. Además, casi todos los elementos costosos de producción que son propiedad colectiva de gobiernos nacionales o locales han sido adquiridos con recursos tomados a préstamo, principalmente de los ahorros de los hombres de negocios particulares”. (Marshall, 1963, pp. 584-585)⁴⁷

Marshall reconoce que los efectos de RCE se observan mejor en el caso de empresas con gran capital anclado y costos iniciales importantes (Marshall, 1963, p. 400). Por ello, a pesar de rechazar la economía centralizada *in toto*, advierte la conveniencia de que determinados servicios se hallen dirigidos por el interés público, a fin de facilitar RCE, y garantizar grandes inversiones de capital anclado: “la conveniencia de que el Estado se haga cargo de ciertas ramas de la industria del transporte, como lo hace con la [recolección] de basuras, el suministro del agua, del gas, etcétera” (Marshall, 1963, p. 242)⁴⁸.

Por otro lado, Marshall elogia los efectos agregados de la innovación tecnológica, incluso para los trabajadores. El crecimiento se sustenta en la demanda ampliada de empleo tanto en nuevas actividades como en la fabricación de medios de producción.

“Una nueva demanda procederá de los constructores de nuevas y más costosa maquinaria. [...] a no ser localmente por medio de la importación de capital de otros lugares. [...] Así, un aumento de capital material origina que este se abra camino para nuevos usos, y si bien al hacerlo puede a veces disminuir el campo de empleo de la mano de obra en algunas industrias en conjunto; no obstante, aumentará mucho la demanda de trabajo manual y de todos los demás agentes de producción”. (Marshall, 1963, p. 546)

Especialmente relevante para la cuestión del producto máximo resulta, a su vez, el argumento según el cual un aumento del salario real estimula la inversión sustitutiva por maquinaria (Marshall, 1963,

47 Véase Marshall (1963, p. 481); Schumpeter (1996, pp. 125, 128; 148); Shove (1942, pp. 316-318).

48 Véase Marshall (1963, p. 402).

p. 543⁴⁹; Ricardo, 1973, p. 31⁵⁰). La distribución progresiva de la riqueza no solo conlleva efectos de crecimiento en el *corto plazo* en virtud de un estímulo al pleno empleo y la demanda de bienes de consumo, sino también un efecto de largo plazo, en cuanto fomenta el sector de producción de bienes de capital y el incremento de la productividad del trabajo. Ello se vincula con la previamente referida baja en la tasa de interés. Sus efectos se retroalimentan para estimular una sustitución de trabajo vivo por maquinaria, lo que, como se ha visto, no es considerada perjudicial para los trabajadores (Loasby, 1978, pp. 8-9; Marshall, 1925b, pp. 216-218; Marshall, 1963, pp. 197-198, 428, 481, 574)⁵¹.

Sobre las premisas, por un lado, de las virtudes del capitalismo para fomentar la innovación y, por el otro, de la necesidad de una intervención estatal destinada a alcanzar el producto máximo que no se obtiene espontáneamente, Marshall propone una cooperación entre capital y trabajo basada en la distribución progresiva a partir de los aumentos en la productividad del trabajo (Marshall, 1963, pp. 194, 569-572, 586-587, 590-592)⁵². Por ello, presenta una serie de medidas orientadas a distribuir el excedente ante incrementos de productividad del trabajo que eviten déficits en la demanda agregada o la creación de capacidad ociosa: 1) un sistema tributario progresivo; 2) reducción de la jornada laboral, 3) salario mínimo; 4) mesas de negociación colectivas de capital y trabajo⁵³.

En primer lugar, Marshall plantea implementar un sistema tributario progresivo, teniendo en cuenta que la renta no tiene la misma utilidad marginal en todos los individuos: “mientras más rico es un hombre, menor es para él la utilidad marginal del dinero” (Marshall, 1963, p. 84). Como ya se ha señalado, este rechaza la idea de que el equilibrio suponga de por sí la máxima satisfacción. La utilidad total puede ser incrementada, más allá de la posición de equilibrio entre oferta y demanda, que, como se ha presentado, difícilmente se halla en el margen.

“Los sistemas de tributación que prevalecen ahora siguen, generalmente, la sugerencia de Bernoulli [...]. Se basan, en cierto modo, en el supuesto de que el aumento de 1 por 100 en una renta muy grande añade menos al bienestar del que lo percibe que un aumento del 1 por 100 en una renta pequeña”. (Marshall, 1963, p. 115)⁵⁴

49 Véase Marshall (1963, pp. 188-189, 544-546, 568).

50 “Aquí vemos por qué las naciones viejas propenden constantemente a emplear maquinaria, y las nuevas a emplear mano de obra. Con cada dificultad para proveer el sostén de los hombres, la mano de obra aumenta necesariamente, y con cada incremento en el precio de la mano de obra surgen nuevas tentaciones para el uso de la maquinaria” (Ricardo, 1973, p. 31).

51 Marshall destaca que, si el aumento de la tasa de salarios fuese generalizado a nivel mundial, no atentaría contra la acumulación en un país por reinversión en otro con menores *costes laborales* (Marshall, 1963, pp. 574-575).

52 Véase Schumpeter (1996, p. 121); Robinson (1973, pp. 72, 82-83); Bowman (2006, pp. 209-211). Para una crítica al modelo schumpeteriano, véase Robinson (1973, p. 100).

53 La propuesta marshalliana de cooperación entre capital y trabajo se basa en la objeción a la tesis de explotación de Marx (Marshall, 1963, pp. 482-483, véase Marshall, 1925a, pp. 109-110; Marshall, 1925c, p. 338; Marshall, 1963, pp. 481, 486, 584; Pigou, 1969, pp. 64-66). En este sentido, junto con reconocer la legitimidad de la tasa de interés, Marshall considera al capital como factor productivo, a través de la planificación y la organización (Marshall, 1963, p. 120; véase Dzionek-Kozłowska, 2015, pp. 5-9; Schumpeter, 1997, p. 169).

54 Véase Dzionek-Kozłowska (2015); Pigou (1969, p. 57).

Los recursos fiscales han de obtenerse, como se ha anticipado, de la producción con rendimientos decrecientes y deben orientarse a sustentar políticas de promoción de los RCE, en la medida en que permiten generar mayor producción y satisfacción colectiva.

“Un impuesto sobre los gastos origina, generalmente, una destrucción mayor del excedente de los consumidores que un impuesto que se aplique exclusivamente a las mercancías con respecto a las cuales existía escaso lugar para efectuar economías de producción en gran escala y que obedezca a la ley del rendimiento decreciente; y segundo, que hasta podría ser ventajoso para la comunidad que el gobierno estableciese impuestos sobre los artículos que obedecen a la ley del rendimiento decrecientes y destinara una parte de su producto a la concesión de primas a la producción de aquellos artículos que obedecen a la ley del rendimiento creciente”. (Marshall, 1963, p. 391).

“La satisfacción total, lejos de haber alcanzado todavía un máximo, podría ser aumentada por medio de la acción colectiva al fomentar la producción y el consumo de cosas con respecto a las cuales la ley del rendimiento creciente actúa con especial fuerza [...] existen fuertes motivos para creer, *prima facie*, que podría ser conveniente a menudo a los intereses de la comunidad intervenir directa o indirectamente, porque un gran aumento de producción haría aumentar mucho más el excedente de los consumidores que los gastos totales de la producción de bienes”. (Marshall, 1963, p. 413)⁵⁵

En segundo lugar, se halla la propuesta de reducción de la jornada laboral, como modo de ampliar la participación del trabajo en el producto. En este sentido, resulta particularmente interesante que la reducción de la jornada sea vinculada en forma directa al problema de la acelerada depreciación del capital físico: “asimismo, existen algunas ramas de la industria que en la actualidad utilizan costosa maquinaria durante nueve o diez horas diarias, y en las cuales la introducción gradual de dos turnos de ocho horas, o menos, sería provechosa” (Marshall, 1963, p. 570)⁵⁶. Marshall propone una jornada que suponga menores rendimientos decrecientes del trabajo por lo extenuante de la jornada, promoviendo la calificación de los trabajadores y una mayor productividad (Marshall, 1963, pp. 569-570, 591). La reducción de la jornada cumple un doble rol desarrollista, en cuanto incrementa la productividad del trabajo y garantiza la existencia de ampliación de la demanda agregada a partir de la distribución de la riqueza al generar un crecimiento del nivel de ocupación.

“En tal caso, una moderada disminución de las horas de trabajo reduciría solo temporalmente el dividendo nacional, puesto que tan pronto como el aumento del nivel de vida hubiese tenido tiempo de ejercer todo su efecto sobre la eficiencia de los trabajadores, la energía, la inteligencia y fuerza de carácter de éstos, aumentadas a consecuencia de aquélla, les permitiría efectuar tanto trabajo como antes en menor tiempo”. (Marshall, 1963, p. 570)⁵⁷

55 Véase Marshall (1963, p. 588); Keynes (1924, p. 353); Shove (1942, p. 327); Bowman (2006, pp. 211-215).

56 Véase Marshall (1963, p. 592).

57 Véase Marshall (1963, p. 591).

En tercer lugar, Marshall presenta una intervención estatal destinada a aumentar el salario mínimo. De este modo, se pretende contribuir a alcanzar la producción en el margen, con plena ocupación, dando lugar a la reducción de ganancias extraordinarias por la existencia de desocupados:

“El mal de que se trata es tan urgente que es preciso adoptar rápidas medidas contra el mismo. Y la que se ha propuesto de que el gobierno fije autoritariamente un salario mínimo para los hombres y otro para las mujeres [...] sus beneficios serían tan grandes que podría aceptarse gustosamente, a pesar del temor que existe de que se prestara a abusos”. (Marshall, 1963, pp. 586-587)⁵⁸

Resulta particularmente relevante, a la concepción sobre el producto máximo de Marshall, que las razones para incrementar el salario mínimo están dadas por los ya referidos efectos positivos –negativos– sobre la demanda agregada de una distribución progresiva –regresiva–. “Acabamos de estudiar las desigualdades de la riqueza y especialmente el reducido nivel de los ingresos de las clases más pobres en relación con sus deprimentes efectos sobre la actividad y limitación de la satisfacción de las necesidades” (Marshall, 1963, p. 590).

Lo que tienen en común todas estas medidas distributivas son que deben ir acompañadas de aumentos en la productividad del trabajo. De aquí el rechazo de la Ley de pobres y de una reducción de la jornada que suponga menor producto total (Marshall, 1892, pp. 377-378; Marshall, 1963, pp. 158, 161-163, 169, 570, 587; Bowman, 2006, pp. 201, 207-209). Por la misma razón se debe promover la formación, la especialización, la educación pública en general, junto con cuidados de salud y transporte de la población obrera (Marshall, 1963, p. 194)⁵⁹. Sobre esta base Marshall rechaza las medidas gremiales que vuelven *artificialmente escasa la mano de obra* para aumentar la participación del salario en el producto sin un incremento correlativo de la productividad del trabajo.

“Pero los métodos que tienden a elevar los salarios por medios que disminuyen en lugar de elevar la eficiencia son tan antisociales y faltos de perspicacia, que merecerían castigarse, y existen pocas probabilidades de que sean adoptados en parte alguna. Si varios países adoptaran tales métodos, y los demás que se preocuparan en hacer subir el nivel de vida y de eficiencia atraerían rápidamente hacia ellos gran parte del capital y de la fuerza vital más eficiente de los que continuaran en su innoble política restrictiva”. (Marshall, 1963, p. 575)

Ello no menoscaba su reconocimiento a las contribuciones de la organización sindical. Marshall celebra que las luchas obreras dieran lugar a la libertad de asociación a los fines de garantizar condiciones de vida dignas (Marshall, 1963, p. 577). Elogia especialmente no solo el efecto agregado para la utilidad total social del incremento del salario, sino también la aceptación, por

58 Véase Marshall (1963, p. 417); Keynes (1924, p. 345); Shove (1942, p. 317); Whitaker (1977); Whitaker (1990, pp. 217-218); Bowman (2006, p. 205); Dzionek-Kozłowska (2015, pp. 5-7).

59 Véase Marshall (1963, pp. 542-543, 587-589); Coase (1960); Stigler (1969, p. 182); Coase (1970); Raffaelli (2001, p. 219); Bowman (2006, pp. 204, 211-217); Caldari (2004, pp. 523-526, 529-532).

parte de los *trade unions*, de la incorporación de maquinaria que conduce al incremento de la productividad del trabajo. “El servicio que los dirigentes de las asociaciones obreras prestaron al país condenando esta conducta antisocial no debe olvidarse jamás” (Marshall, 1963, p. 580).

En cuarto lugar, Marshall reivindica los mecanismos de mesas de negociación colectivas, reconociendo su efecto distributivo gradual, el cual no debe desdeñarse imaginando escenarios utópicos⁶⁰.

“Hablando en términos generales, puede decirse que las asociaciones obreras o *Trade Unions* han beneficiado a la nación a la par que a sí mismas por medio de aquellos usos de la *regla común*, que constituyen una verdadera *normalización* del trabajo y de los salarios [...]. Todo aumento de salarios o mejora en las condiciones de vida y de ocupación, que ellos puedan obtener por estos métodos razonables, es probable que contribuyan al bienestar social. No es posible que moleste o desaliente al espíritu de empresa comercial ni haga perder el paso de aquellos que se esfuerzan por colocarse a la cabeza de la nación, y tampoco que haga emigrar los capitales de un modo claramente apreciable”. (Marshall, 1963, pp. 579-580)⁶¹

Para concluir este apartado, cabe referir a la concepción de Marshall sobre el progreso económico. A diferencia de Schumpeter, este no considera que el progreso surja de la creación de segundas necesidades, y su correlato en el *upgrading* de la calidad del consumo, sino en una ampliación de la riqueza *horizontalmente*: “el verdadero principio fundamental del progreso económico es el desarrollo de nuevas actividades más bien que el de nuevas necesidades” (Marshall, 1963, p. 566). Marshall busca una sociedad mejor integrada, con una distribución más justa, que aproveche las ventajas de la enorme riqueza generada bajo la producción capitalista (Marshall, 1963, p. 566). Por lo tanto, no se considera el progreso económico exclusivamente en términos de mayor consumo material, sino en términos de integración social y desarrollo de capacidades a nivel colectivo. Por ello advierte que: “el único efecto directo de un aumento en las necesidades es hacer al pueblo más desgraciado que antes” (Bowman, 2006, p. 206-215; Caldari, 2004, p. 521; Marshall, 1963, p. 566).

Conclusiones

Como se ha podido ver, la obra de Marshall anticipa desarrollos que comúnmente se atribuyen a Keynes sobre el desempleo involuntario y la crítica al equilibrio clásico por no contemplar la posibilidad de déficit de la demanda agregada, y los que se le atribuyen a Schumpeter acerca de la amortización acelerada en combinación con la competencia por nuevos productos y el crecimiento bajo condiciones monopólicas, que da sustento a la noción de destrucción creativa.

En primer lugar, Marshall identifica la existencia del desempleo involuntario, y la necesidad de una intervención estatal orientada a alcanzar el pleno empleo o, lo que es lo mismo, la

60 En referencia explícita a Marx (véase Marshall, 1963, pp. 592, 579-580).

61 Véase Marshall (1925b, pp. 214, 218-226); Marshall (1963, p. 577); Caldari (2004, pp. 523-524).

producción en el margen a los costes de producción, dado que el mercado no la genera espontáneamente. También, anticipa la crítica keynesiana a la ley de Say, en cuanto reconoce, como lo hacía Marx, la posibilidad de una crisis generalizada de sobreproducción por déficit de demanda agregada: las ventas de los capitalistas no necesariamente se traducen en nuevas inversiones. Las regulaciones que garantizan el pleno empleo y la máxima satisfacción requieren de un sistema tributario progresivo, el establecimiento de estímulos a las actividades con RCE financiados con impuestos a las actividades con RDE, la reducción de la jornada laboral donde sea posible, el incremento del salario mínimo y la implementación de mesas de negociación colectiva entre sindicatos y empresarios para promover la participación de los trabajadores en el producto añadido por el desarrollo tecnológico.

En segundo lugar, puede concluirse que la afirmación de Schumpeter, *paradójica* y *explícitamente* contra la supuesta *síntesis estática* neoclásica de Marshall, de que la competencia por precios de una economía de pequeños productores independientes resulta menos productiva frente a la de una gran empresa monopolista, no es original en relación con la obra de este autor. El argumento de destrucción de capital físico por innovación y depreciación acelerada es formulado por Marshall, para quien la competencia perfecta puede dar lugar a un producto menor que el de condiciones monopólicas.

Cabe destacar, que el presente trabajo no se expide sobre la coherencia interna de su obra, especialmente sobre la articulación entre estos desarrollos y el marco analítico general de sus *Principios de economía*. Amerita un desarrollo diferenciado la cuestión de por qué, como bien destaca Schumpeter, las categorías de análisis de Marshall conservan una estructura estática, sostienen el principio de rendimientos constantes a escala y un precio de oferta en el margen en el largo plazo para condiciones competitivas⁶². Lo que interesa enfatizar aquí es que tal trabajo no puede realizarse sino sobre la base de asumir que los desarrollos aquí expuestos se encuentran en la obra de Marshall y que constituyen un aporte sumamente significativo para la historia del pensamiento económico del siglo XX.

Por último, cabe destacar que una recuperación de la concepción de Marshall sobre el producto máximo, esto es, al interior de un estudio *integrado* del déficit de demanda efectiva agregada, las virtudes de las economías de escala y la importancia de la innovación tecnológica, permitiría formular intervenciones comprensivas en los debates sobre la cuestión, que han tendido a desarrollarse en forma disociada precisamente por la división entre escuelas keynesianas – neokeynesianas, postkeynesianas– y schumpeterianas –o neoschumpeterianas–.

62 Sobre esta cuestión, véase el reconocimiento del propio Marshall, en el *Apéndice H* titulado *Limitaciones del uso de los supuestos estáticos en relación con el rendimiento creciente*, de “las imperfecciones de nuestros métodos analíticos”. “Habríamos logrado un gran adelanto si pudiésemos representar los precios de demanda y oferta normal como funciones, tanto de la cantidad normalmente producida como de la época en que dicha cantidad se hizo normal” (Marshall, 1963, p. 667; véase Hague, 1958, p. 678; Levine, 1980; Loasby, 1978, pp. 6-7; Newman, 1960, p. 593; Prendergast, 1992, pp. 557-558; Shove, 1942, pp. 324-325; Sraffa, 1926, pp. 540-541).

Referencias

- [1] Betz, K. (2018). "El Capital" y el keynesianismo monetario. *Ensayos de Economía*, 28(52), 231-259. <https://doi.org/10.15446/ede.v28n52.72513>
- [2] 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>
- [3] 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>
- [4] 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>
- [5] Caldari, K. (2004). Alfred Marshall's Idea of Progress and Sustainable Development. *Journal of the History of Economic Thought*, 26(4), 519-536. <https://doi.org/10.1080/1042771042000298733>
- [6] 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>
- [7] 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>
- [8] Chumbita, J. S. (2014). Actores sociales y económicos en las propuestas jurídicas y normativas de John Locke. *Anales del Seminario de Historia de la Filosofía*, 31(1), 89-105. https://doi.org/10.5209/rev_ASHF.2014.v31.n1.45613
- [9] Coase, R. H. (1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/724810>
- [10] Coase, R. H. (1970). The Theory of Public Utility Pricing and Its Application. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 1(1), 113-128. <https://doi.org/10.2307/3003025>
- [11] Dzionek-Kozłowska, J. (2015). Alfred Marshall's Puzzles. *Between Economics as a Positive Science and Economic Chivalry* (Lodz Economics Working Papers N° 5). Recuperado de Faculty of Economics and Sociology, University of Lodz: <http://hdl.handle.net/11089/11759>
- [12] Endres, A. M. & Donoghue, M. (2009). Defending Marshall's "Masterpiece": Ralph Souter's Critique of Robbins' Essay. *Cambridge Journal of Economics*, 34(3), 547-568. <https://doi.org/10.1093/cje/bep015>
- [13] Frisch, R. (1950). Alfred Marshall's Theory of Value. *The Quarterly Journal of Economics*, 64(4), 495-524. <https://doi.org/10.2307/1884385>
- [14] Hague, D. C. (1958). Alfred Marshall and the Competitive Firm. *The Economic Journal*, 68(272), 673-690. <https://doi.org/10.2307/2227279>
- [15] Hart, N. (1996). Marshall's Theory of Value: The Role of External Economies. *Cambridge Journal of Economics*, 20(3), 353-369. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a013620>
- [16] Kalecki, M. (1956). *Teoría de la dinámica económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista* (F. Pazos & V. L. Urquidi, Trad.). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

- [17] Keynes, J. M. (1924). Alfred Marshall, 1842-1924. *Economic Journal*, 34(135), 311-372. <https://doi.org/10.2307/2222645>
- [18] Keynes, J. M. (2012). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (E. Hornedo, Trad.). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- [19] 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>
- [20] List, F. (1944). *Sistema nacional de economía política* (M. Paredes-Marcos, Trad.). Madrid: Aguilar.
- [21] 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>
- [22] Marshall, A. (1892). Poor-Law Reform. *The Economic Journal*, 2(6), 371-379. <https://doi.org/10.2307/2956173>
- [23] Marshall, A. (1898). Distribution and Exchange. *The Economic Journal*, 8(29), 37-59. <https://doi.org/10.2307/2956696>
- [24] Marshall, A. (1920). *Industry and Trade*. Londres: Macmillan.
- [25] Marshall, A. (1925a). The Future of Working Classes. En A. C. Pigou (Ed.), *Memorials of Alfred Marshall* (pp. 101-118). Londres: Macmillan.
- [26] Marshall, A. (1925b). A Fair Rate of Wages. En A. C. Pigou (Ed.), *Memorials of Alfred Marshall* (pp. 212-226). Londres: Macmillan.
- [27] Marshall, A. (1925c). Social Possibilities of Economic Chivalry. En A. C. Pigou (Ed.), *Memorials of Alfred Marshall* (pp. 323-346). Londres: Macmillan.
- [28] Marshall, A. (1963). *Principios de economía. Un tratado de introducción* (E. De Figueroa). Madrid: Aguilar.
- [29] Marshall, A. (2011[1920]). *Principles of Economics*. Indianápolis: Liberty Fund.
- [30] Marx, K. (1999). *El capital. Crítica de la economía política* (Vol. 1, W. Rocés, Trad.). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- [31] 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>
- [32] Menger, C. (1996). *Principios de economía política* (M. Villanueva, Trad.). Barcelona: Ediciones Folio.
- [33] Mill, J. S. (2011). *Principles of Political Economy; with some of their Applications to Social Philosophy*. Indianápolis: Liberty Fund.
- [34] Minsky, H. (1984). Los procesos financieros capitalistas y la inestabilidad del capitalismo. *Investigación Económica*, 167, 199-218. Recuperado de https://digitalcommons.bard.edu/hm_archive/360
- [35] Newman, P. (1960). The Erosion of Marshall's Theory of Value. *The Quarterly Journal of Economics*, 74(4), 587-600. <https://doi.org/10.2307/1884353>
- [36] Pasinetti, L. (1978). *Crecimiento económico y distribución de la renta. Ensayos de teoría económica* (J. Vergara, Trad.). Madrid: Alianza Editorial.
- [37] Pigou, A. C. (1927). The Laws of Diminishing and Increasing Cost. *The Economic Journal*, 37(146), 188-197. <https://doi.org/10.2307/2224353>

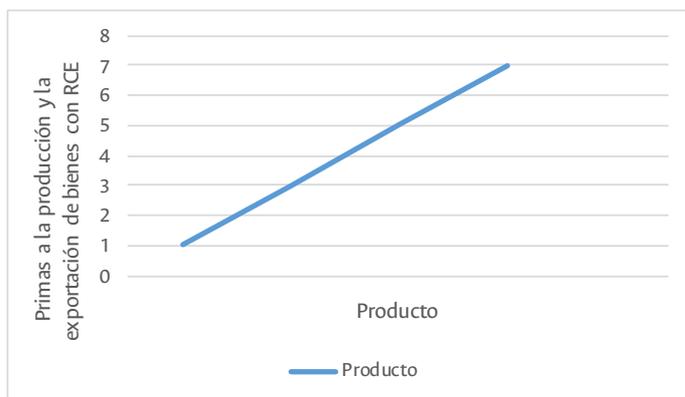
- [38] Pigou, A. C. (1969). *Alfred Marshall y el pensamiento actual* (M. A. Fuchs, Trad.). Buenos Aires: Juárez Editor.
- [39] Posada, C. E. (1980). Ricardo, Marx y Keynes ante la “ley de Say”: fundamentos microeconómicos de esta ley y de su crítica. *Lecturas de Economía*, 2, 53-82. Recuperado de <https://revistas.udea.edu.co/index.php/lecturasdeeconomia/article/view/17172>
- [40] Prendergast, R. (1992). Increasing Returns and Competitive Equilibrium –the Content and Development of Marshall’s Theory. *Cambridge Journal of Economics*, 16(4), 447-462. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/23599626>
- [41] 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>
- [42] Raffaelli, T., Becattini, G. & Dardi, M. (2006). *The Elgar Companion to Alfred Marshall*. Cheltenham: Edward Elgar.
- [43] Rallo, J. R. (2012). *Los errores de la vieja economía. Refutación de la teoría general del empleo, el interés y el dinero de John Maynard Keynes*. Madrid: Unión Editorial.
- [44] Ricardo, D. (1973). *Principios de economía política y tributación* (J. Broc, N. Wolff & J. Estrada, Trad.). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- [45] Robertson, D. H., Sraffa, P. & Shove, G. F. (1930). Increasing Returns and the Representative Firm. *The Economic Journal*, 40(157), 79-116. <https://doi.org/10.2307/2223643>
- [46] Robinson, J. (1956). *Ensayo sobre la economía marxista* (E. Adame, Trad.). Buenos Aires: Editorial Huella.
- [47] Robinson, J. (1973). *Ensayos sobre la teoría del crecimiento económico* (R. C. Pimentel, Trad.). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- [48] Schumpeter, J. A. (1941). Marshall’s Principles: Semi-Centennial Appraisal, *American Economic Review* 31(2), 236-248. Recuperado de www.jstor.org/stable/356
- [49] Schumpeter, J. A. (1996). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Barcelona: Ediciones Folio.
- [50] Schumpeter, J. A. (1997). *Diez grandes economistas: de Marx a Keynes*. Madrid: Alianza Editorial.
- [51] 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>
- [52] Simonde de Sismondi, J. C. (2016). *Nuevos Principios de economía política. O de la riqueza en sus relaciones con la población* (U. Mazzei, Trad.). Barcelona: Icara Editorial.
- [53] Smith, A. (1997). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (G. Franco, Trad.). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- [54] Souter, R. W. (1933). The Nature and Significance of Economic Science. *The Quarterly Journal of Economics*, 47(3), 377-413. <https://doi.org/10.2307/1883978>
- [55] Sraffa, P. (1926). The Laws of Returns under Competitive Conditions. *The Economic Journal*, 36(144), 535-550. <https://doi.org/10.2307/2959866>
- [56] Sraffa, P. (2010). Sobre las relaciones entre coste y cantidad producida. *Revista de Economía Crítica*, 10, 219-264. Recuperado <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3404294>
- [57] Stigler, G. J. (1969). Alfred Marshall’s Lectures on Progress and Poverty. *Journal of Law and Economics*, 12(1), 181-226. <https://doi.org/10.1086/466665>

- [58] Whitaker, J. K. (1977). Some Neglected Aspects of Alfred Marshall's Economic and Social Thought. *History of Political Economy*, 9(2), 161-198. <https://doi.org/10.1215/00182702-9-2-161>
- [59] Whitaker, J. K. (1990). *Centenary Essays on Alfred Marshall*. Cambridge: Cambridge University Press.
- [60] Winch, D. (2008). Review Essay: Marshall Revived. *Journal of the History of Economic Thought*, 30(1), 127-134. <https://doi.org/10.1017/S1042771608000112>
- [61] Young, A. A. (1928). Increasing Returns and Economic Progress. *The Economic Journal*, 38(152), 527-542. <https://doi.org/10.2307/2224097>

Anexo

Relación entre el producto y 1) los precios, 2) el salario real y 3) las primas a la producción y la exportación bajo condiciones de RCE⁶³

Gráfico 1. Relación positiva entre la intervención estatal bajo la forma de primas y el producto

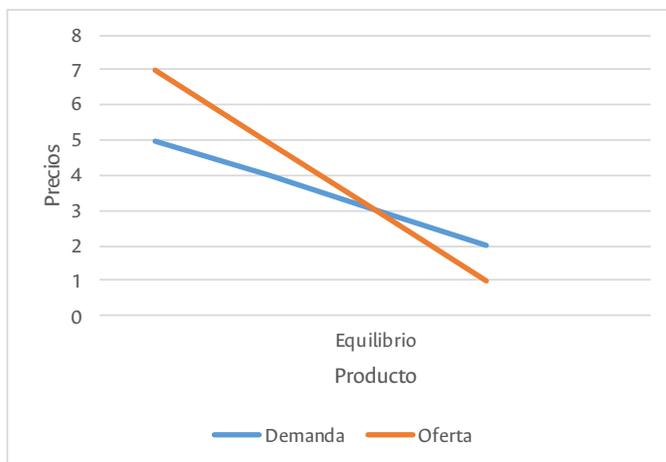


Nota: obsérvese que las primas a la producción y la exportación, a diferencia de los impuestos a las importaciones, no tiene efecto inflacionario —no se contemplan aquí los efectos de los impuestos a los bienes con rendimientos decrecientes que financian dichas políticas—.

Fuente: elaboración propia con base en la figura 32 de los *Principios de Marshall* (Marshall, 1963, p. 387), que representa la misma idea —a la inversa: el efecto negativo sobre el producto de un impuesto a una actividad con rendimientos crecientes—.

63 Se debe recordar que los RCE pueden ser —pero no necesariamente son— mayores en condiciones de monopolio que en condiciones competitivas.

Gráfico 2. Equilibrio –con curva de oferta de pendiente negativa–



Fuente: elaboración propia con base en la figura 34, 36 37 de los *Principios* de Marshall en lo que respecta al punto cero de la curva de demanda inferior en relación con la curva de oferta (Marshall, 1963, pp. 395, 401, 403).

Gráfico 3. Relación positiva entre el salario real y el crecimiento del producto –a partir de la caída de los precios del gráfico previo–



Nota: se consideran salarios nominales constantes y la baja en los precios relativa al cuadro previo –sobre la relación de equilibrio con curva de oferta con pendiente negativa–; es decir, de los precios de los bienes con rendimientos crecientes.

Fuente: elaboración propia, corolario de las gráficas previas.