



¿Qué son las externalidades?

Lo que ocurre cuando los precios no reflejan del todo los costos

Thomas Helbling

LAS DECISIONES de consumo, producción e inversión que toman los individuos, los hogares y las empresas suelen afectar a terceros que no participan directamente en las transacciones. A veces, esos efectos indirectos son minúsculos. Pero cuando son grandes, pueden resultar problemáticos; eso es lo que los economistas denominan “externalidades”. Las externalidades son una de las principales razones que llevan a los gobiernos a intervenir en el ámbito económico.

La mayoría de las externalidades son *técnicas*; es decir, los efectos indirectos repercuten en las oportunidades de consumo y producción de terceros, pero el precio del producto no refleja esas externalidades. Por ende, las rentabilidades y los costos privados son diferentes de los que asume la sociedad en su conjunto.

Externalidades negativas y positivas

En el ejemplo tradicional de una *externalidad negativa*, un contaminador toma decisiones basadas únicamente en el costo y la oportunidad de lucro directos de la producción, sin tener en cuenta los costos indirectos que recaen en las víctimas de la contaminación. Los costos sociales —es decir, totales— de la producción son superiores a los costos privados. Esos costos indirectos —que no recaen ni en el productor ni en el usuario— incluyen el deterioro de la calidad de vida (p. ej., para los vecinos de un incinerador), el encarecimiento de la atención de la salud y la pérdida de oportunidades de producción (p. ej., cuando la contaminación desalienta el turismo). En otras palabras, cuando las externalidades son negativas, los costos privados son inferiores a los costos sociales.

Existen también *externalidades positivas*; en este caso, se trata de la diferencia entre beneficios privados y sociales. Por ejemplo, las actividades de investigación y desarrollo están ampliamente consideradas como generadoras de efectos positivos que trascienden al productor (por lo general, la empresa que las financia). La razón es que la investigación y el desarrollo enriquecen el conocimiento general, lo cual contribuye a otros descubrimientos y avances. Sin embargo, la rentabilidad percibida por una empresa que vende productos basados en sus propias actividades de investigación y desarrollo no suele reflejar la rentabilidad percibida por sus beneficiarios indirectos. Cuando las externalidades son positivas, la rentabilidad privada es inferior a la rentabilidad social.

Si hay diferencias entre los costos privados y sociales o entre la rentabilidad privada y la social, el principal problema es que los resultados de mercado quizá no sean eficientes. Para promover el bienestar de todos los miembros de la sociedad, es necesario obtener un máximo de rentabilidad social y reducir los costos sociales

al mínimo. A menos que los hogares y las empresas que toman las decisiones de compra y producción internalicen todos los costos y los beneficios, los resultados de mercado pueden conducir a la sobreproducción o la subproducción en términos de la situación global de la sociedad (fenómeno que los economistas denominan “perspectiva del bienestar”).

Retomemos el ejemplo de la contaminación. Los costos sociales aumentan con el nivel de contaminación, que sube a medida que crece la producción, de modo que habrá una sobreproducción de bienes con externalidades negativas únicamente cuando entran en juego los costos privados, no los costos que recaen en terceros. La reducción de los costos sociales al mínimo conduciría a una disminución de los niveles de producción. Análogamente, desde una perspectiva social, obtener un máximo de rentabilidad privada, y no social, conduce a una subproducción de un bien o servicio con externalidades positivas.

La tributación y las externalidades

Los economistas neoclásicos reconocieron que las ineficiencias asociadas a las externalidades técnicas constituyen una forma de “falla de mercado”. Desde una perspectiva de bienestar general, la decisión privada basada en el mercado no produce resultados eficientes. Estos economistas recomendaron la intervención del gobierno para corregir los efectos de las externalidades. En la obra *The Economics of Welfare*, el economista británico Arthur Pigou sugirió en 1920 que los gobiernos sometieran a los contaminadores a un impuesto por un monto equivalente al costo del perjuicio causado a terceros. Ese impuesto produciría el resultado de mercado que habría ocurrido si los contaminadores hubieran internalizado debidamente todos los costos. Siguiendo la misma lógica, los gobiernos deberían subsidiar a quienes generan externalidades positivas, en la misma proporción en que otros se benefician.

Esta idea de que las externalidades técnicas requieren regulación estatal y tributación para evitar resultados de mercado subóptimos fue objeto de vivas polémicas. Algunos economistas argumentaron que los mecanismos de mercado pueden corregir las externalidades y generar resultados eficientes. La gente puede resolver los problemas a través de transacciones mutuamente beneficiosas. Por ejemplo, un arrendatario y un contaminador pueden celebrar un contrato que obliga al arrendatario a pagar al contaminador un monto determinado a cambio de una determinada reducción del nivel de contaminación. Esa negociación contractual puede ser mutuamente beneficiosa. Una vez que el edificio está menos expuesto a la contaminación, el arrendatario puede subir los alquileres. Siempre que el aumento

de los alquileres sea superior a los pagos al contaminador, el resultado beneficia al arrendatario. Análogamente, siempre que el pago percibido supere la pérdida de utilidades causada por el nivel más bajo de contaminación (gracias al nivel más bajo de producción), la empresa contaminadora también se beneficia.

La posibilidad de superar las ineficiencias causadas por las externalidades a través de la negociación entre las partes afectadas fue mencionada por primera vez en 1960 por Ronald Coase en “El problema del costo social” (una de las obras que lo hicieron merecedor del Premio Nobel de Economía en 1991). Para que la negociación produzca soluciones viables, los derechos de propiedad deben estar bien definidos, los costos de la negociación deben ser bajos y no puede haber incertidumbre ni información asimétrica (es decir, ningún participante en la transacción puede tener más información que otro).

Con este telón de fondo, la intervención óptima del gobierno podría consistir en el establecimiento de marcos institucionales que hagan posible una negociación adecuada entre las partes involucradas en las externalidades. Los derechos de propiedad —concretamente, los derechos de propiedad intelectual, como las patentes— le permiten a una empresa percibir el grueso o la totalidad de la rentabilidad generada por sus actividades de investigación y desarrollo. Pero es más fácil atribuir derechos de propiedad por innovaciones e invenciones. En el caso de la investigación básica o general, los derechos de propiedad son más difíciles de definir, y por lo general se necesitan subsidios estatales para garantizar un nivel suficiente de investigación básica.

Bienes públicos

La dificultad de definir los derechos de propiedad suele ser un obstáculo fundamental a la hora de encontrar soluciones autocorrectivas basadas en el mercado, porque los efectos indirectos de la actividad de producción o consumo pueden afectar a los *bienes públicos*, que son un tipo especial de externalidad. Estos bienes se ciñen a dos principios: la *imposibilidad de exclusión* (quien produce o mantiene un bien público, aun a título oneroso, no puede impedir que otros se beneficien de él) y la *no rivalidad* (el consumo que hace uno no reduce la oportunidad de consumo de otros); véase Cornes y Sandler, 1986. Si los beneficios privados son pequeños en relación con el beneficio social, pero los costos privados de suministrar el bien público son grandes, es posible que nadie lo suministre. La importancia del problema del bien público está reconocida desde hace tiempo en el campo de las finanzas públicas. Los impuestos muchas veces financian el suministro de bienes públicos por parte del Estado, tal como el orden público (Samuelson, 1955).

El problema del bien público es especialmente notable en el campo de la economía ambiental, que trata en gran medida del análisis y la solución de cuestiones vinculadas a externalidades. El aire puro, el agua potable, la biodiversidad y la existencia de poblaciones sostenibles de peces en altamar son bienes que se ciñen mayormente a los principios de imposibilidad de exclusión y no rivalidad. Son bienes gratuitos, producto de la Naturaleza y a disposición de todos. No están sujetos a ningún derecho de propiedad bien definido. Por lo tanto, ni los hogares ni las empresas les atribuyen suficiente valor, y no es factible llegar a un resultado de mercado eficiente a través de la negociación. En otras palabras, las cuestiones ambientales suelen enfrentar un problema de acción colectiva.

Los costos de transacción elevados y los problemas relacionados con la incertidumbre son otros obstáculos que les impiden a las partes involucradas en externalidad técnicas internalizar los costos y los beneficios a través de la negociación. Los problemas de incertidumbre tienen un amplio alcance. De hecho, el famoso *riesgo moral* es un tipo de externalidad en el cual una parte toma una decisión que le aporta un beneficio máximo y que al mismo tiempo perjudica a otros pero sin acarrearle ninguna consecuencia, ya que, por ejemplo, hay incertidumbre o información incompleta sobre quién es responsable de los daños, o existen restricciones contractuales. Un ejemplo común ocurre cuando una entidad asegurada puede influir en las obligaciones de su asegurador, pero este no está en condiciones de determinar si el asegurado es responsable del siniestro que dio lugar al pago. Análogamente, si la falta de información impide verificar las medidas preventivas que prometió un contaminador, es poco probable que la negociación sea una solución viable.

Hoy, la externalidad más apremiante y compleja es la emisión de gases de efecto invernadero (GEI). Su acumulación en la atmósfera como consecuencia de la actividad humana ha sido identificada como una causa importante del calentamiento global. A menos que se tomen medidas para limitar estas emisiones, los científicos prevén que el problema empeorará y terminará alterando el clima, con sus consecuentes costos como el daño a la actividad económica producido por la destrucción de capital (por ejemplo, en los litorales) y la disminución de la productividad agrícola. Las externalidades entran en juego porque los costos y los riesgos del cambio climático recaen en el mundo en general, pero existen pocos mecanismos para obligar a los beneficiarios de las emisiones de GEI a internalizarlos.

La atmósfera es, de hecho, un bien público mundial que beneficia a todos, por lo cual la negociación no es factible como solución privada. Identificar y acordar políticas para la internalización de los costos sociales de estas emisiones a escala internacional es sumamente difícil, en vista del costo para algunos individuos y empresas y de las dificultades de velar por su cumplimiento a nivel mundial (Tirole, 2008).

Las externalidades plantean problemas fundamentales de política económica cuando los individuos, los hogares y las empresas no internalizan los costos o los beneficios indirectos de sus transacciones económicas. La brecha resultante entre los costos o las rentabilidades sociales y privados conduce a resultados de mercado ineficientes. En algunos casos, puede impedir la formación de mercados. Aunque hay margen para soluciones correctivas basadas en el mercado, a menudo se requiere intervención estatal para asegurar que los costos y los beneficios queden plenamente internalizados. ■

Thomas Helbling es Asesor en el Departamento de Estudios del FMI.

Referencias:

- Coase, Ronald, 1960, “The Problem of Social Cost”, *Journal of Law and Economics*, vol. 3, No. 1, págs. 1–44.
- Cornes, Richard, y Todd Sandler, 1986, *The Theory of Externalities, Public Goods, and Club Goods* (Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press).
- Pigou, Arthur C., 1920, *The Economics of Welfare* (Londres: Macmillan).
- Samuelson, Paul A., 1955, “Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure”, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 37, No. 4, págs. 350–56.
- Tirole, Jean, 2008, “Some Economics of Global Warming”, *Rivista di Politica Economica*, vol. 98, No. 6, págs. 9–42.