**Resumen**

*Los afectados por las externalidades a veces pueden resolver el problema en privado. Por ejemplo, cuando una empresa le impone una externalidad a otra, ambas pueden internalizar la externalidad con una fusión. Por otra parte, las partes interesadas pueden resolver el problema negociando un contrato. Según el teorema de Coase, si las personas pueden negociar sin costo alguno, siempre pueden llegar a un acuerdo en el que los recursos se distribuyan eficientemente. Sin embargo, en muchos casos llegar a un acuerdo entre todas las partes interesadas es difícil, por lo que no se aplica el teorema de Coase.*

**Conceptos Importantes:**

**Teorema de Coase**

*Propone que si los particulares pueden negociar sin costo la asignación de recursos, ellos solos pueden resolver el problema de las externalidades.*

**Costos de transacción**

*Costos en los que incurren las partes en el proceso de negociación para llegar a un acuerdo y cumplirlo.*

**Soluciones privadas a las externalidades**

Aunque las externalidades tienden a hacer ineficientes a los mercados, la acción gubernamental no siempre es necesaria para resolver el problema. En algunas circunstancias, las personas pueden llegar a soluciones privadas.

**Los tipos de soluciones privadas**

Algunas veces el problema de las externalidades se resuelve con códigos morales y sanciones sociales. Considere, por ejemplo, por qué la mayoría de las personas no arroja basura. Aunque existen leyes que prohíben hacerlo, no siempre se hacen cumplir con demasiado rigor. La mayoría de las personas no arroja basura porque no es lo que se debe hacer. La regla de oro que se enseña a la mayoría de los niños dice: “Trata a los demás como quisieras que ellos te trataran.” Este mandato moral nos enseña a tomar en cuenta cómo nuestras acciones afectan a otras personas. En términos económicos, nos indica que internalicemos las externalidades.

Otra solución privada a las externalidades son las instituciones de beneficencia, muchas de las cuales se establecen para hacer frente a las externalidades. Por ejemplo, el Sierra Club, cuyo objetivo es proteger el ambiente, es una organización sin fines de lucro que se financia con donativos privados. Otro ejemplo lo constituyen las universidades e institutos de educación superior, los cuales reciben donaciones de ex alumnos, empresas y fundaciones, en parte porque la educación tiene externalidades positivas para la sociedad. El gobierno puede incentivar esta solución privada a las externalidades por medio del sistema impositivo y permitir que los donativos a las sociedades de beneficencia sean deducibles de impuestos.

El mercado privado puede resolver, bajo ciertas condiciones, el problema de las externalidades al confiar en el egoísmo de las partes interesadas. A veces la solución lleva a la integración de diferentes tipos de empresas. Por ejemplo, considere a un productor de manzanas y a un apicultor que trabajan muy cerca. Cada negocio confiere una externalidad positiva al otro. Como las abejas polinizan las flores de los árboles, ayudan al huerto a producir manzanas. Al mismo tiempo, las abejas usan el néctar que obtienen de los manzanos para producir miel. Sin embargo, cuando el productor de manzanas decide cuántos árboles siembra y el apicultor decide cuántas colmenas tener, no toman en cuenta las externalidades positivas. Como resultado, el productor de manzanas planta pocos árboles y el apicultor tiene pocas abejas. Estas externalidades podrían internalizarse si el apicultor comprara el huerto de manzanas o si el productor de manzanas comprara las colmenas: ambas actividades tendrían lugar dentro de la misma empresa, y ésta podría decidir el número óptimo de árboles y abejas. Internalizar las externalidades es una de las razones por las que algunas empresas se dedican a diferentes tipos de negocios.

Otra forma en la que el mercado privado hace frente a los efectos externos es mediante el contrato entre las partes interesadas. En el ejemplo anterior, un contrato entre el productor de manzanas y el apicultor puede resolver el problema de pocos árboles y pocas abejas. El contrato puede especificar el número de árboles, el número de abejas y quizás el pago de una parte a la otra. Al establecer el número necesario de árboles y abejas, el contrato puede resolver la ineficiencia que normalmente provocan las externalidades y hacer que ambas partes estén mejor.

**El teorema de Coase**

¿Qué tan eficaz es el mercado privado para resolver las externalidades? Un famoso resultado, conocido como teorema de Coase por el economista Ronald Coase, indica que puede ser muy eficaz en algunas circunstancias. Según el teorema de Coase, si los particulares pueden negociar la asignación de recursos sin ningún costo, el mercado privado resolverá siempre el problema de las externalidades y asignará eficientemente los recursos.

Para entender cómo funciona el teorema de Coase, considere el siguiente ejemplo. Suponga que Sebastián es dueño de un perro llamado Cachupín. Cachupín ladra y esto molesta a Nicole, la vecina de Sebastián. Sebastián obtiene un beneficio de tener un perro, pero éste causa una externalidad negativa que afecta a Nicole. ¿Se debe obligar a Sebastián a que mande a Cachupín a la perrera o Nicole debe pasar noches sin dormir debido a los ladridos de Cachupín?

Considere primero cuál es el resultado social eficiente. Un planificador social, considerando las dos alternativas, compararía el beneficio que Sebastián obtiene de tener un perro con el costo para Nicole debido a los ladridos. Si el beneficio es mayor que el costo, es eficiente que Sebastián conserve al perro y que Nicole soporte los ladridos. Pero si el costo es superior al beneficio, entonces Sebastián debe deshacerse del perro. Según el teorema de Coase, el mercado privado llegará al resultado eficiente por sí mismo. ¿Cómo? Nicole puede simplemente ofrecer pagarle a Sebastián para que se deshaga del perro. Sebastián aceptaría el trato si la cantidad de dinero que Nicole le ofrece es mayor que el beneficio que obtiene de quedarse con el perro. Al regatear sobre el precio, Sebastián y Nicole siempre pueden llegar al resultado eficiente. Por ejemplo, suponga que Sebastián obtiene un beneficio de $500 de tener un perro y a Nicole le cuesta $800 que el perro ladre. En este caso, Nicole le puede ofrecer a Sebastián $600 para que se deshaga del perro y Sebastián gustosamente aceptaría el trato. Ambas partes están mejor que antes y se llegó al resultado eficiente.

Desde luego, es posible que Nicole no esté dispuesta a ofrecer ninguna cantidad de dinero que Sebastián estuviera dispuesto a aceptar. Por ejemplo, suponga que Sebastián obtiene un beneficio de $1000 de tener perro, mientras que el costo de Nicole de soportar los ladridos es de $800. En este caso, Sebastián rechazaría cualquier oferta por debajo de $1000 y Nicole no ofrecería una cantidad mayor que $800. Así, Sebastián acaba quedándose con su perro. Sin embargo, dados estos costos y beneficios, la solución es eficiente.

Hasta ahora hemos supuesto que Sebastián tiene el derecho legal de dejar que su perro ladre. En otras palabras, hemos supuesto que Sebastián puede quedarse con Cachupín a menos que Nicole le pague lo suficiente para hacerlo desistir voluntariamente de tener un perro. Pero, ¿cómo diferiría el resultado si Nicole tuviera el derecho legal a la paz y tranquilidad?

Según el teorema de Coase, la distribución inicial de los derechos no afecta la habilidad del mercado para llegar a un resultado eficiente. Por ejemplo, suponga que Nicole puede obligar legalmente a Sebastián a deshacerse del perro. Aunque este derecho funciona a favor de Nicole, es probable que no cambie el resultado. En este caso, Sebastián puede ofrecer pagarle a Nicole para que le permita quedarse con el perro. Si el beneficio para Sebastián de tener al perro es superior al costo de Nicole de oír los ladridos, Sebastián y Nicole llegarán a un acuerdo y Sebastián se quedará con su perro.

Aunque Sebastián y Nicole pueden llegar a la solución eficiente, sin importar cómo se hayan distribuido los derechos en un principio, la distribución de derechos es relevante, ya que determina la distribución del bienestar económico. Si Sebastián cuenta con el derecho de tener un perro que ladra o Nicole tiene derecho a la tranquilidad, esto determina quién le paga a quién en la negociación final. Pero en cualquiera de los dos casos, las dos partes pueden negociar entre sí y resolver el problema de la externalidad. Sebastián acabaría quedándose con el perro sólo si el beneficio es mayor que el costo.

**En resumen**: *el teorema de Coase dice que los actores económicos privados pueden resolver entre ellos el problema de las externalidades. Sin importar cuál haya sido la distribución inicial de los derechos, las partes interesadas pueden siempre llegar a un acuerdo en el que todos estén mejor y el resultado sea eficiente.*

**Por qué las soluciones privadas no siempre funcionan**

A pesar de la lógica convincente del teorema de Coase, los particulares no siempre pueden resolver los problemas ocasionados por las externalidades. El teorema de Coase sólo se aplica cuando las partes interesadas no tienen problema alguno en llegar a un acuerdo y hacerlo cumplir. En el mundo real, sin embargo, las negociaciones no siempre funcionan, incluso cuando es posible llegar a un acuerdo que beneficie a las partes.

A veces las partes interesadas no pueden resolver un problema de externalidad debido a los costos de transacción, que son costos en los que las partes incurren en el proceso de negociación para llegar a un acuerdo y cumplirlo. En nuestro ejemplo, imagine que Sebastián y Nicole hablan idiomas diferentes, así que para llegar a un acuerdo es necesario que contraten a un traductor. Si el beneficio de resolver el problema de los ladridos es menor que el costo de contratar un traductor, Sebastián y Nicole podrían optar por dejar el problema sin resolver. En ejemplos más realistas, los costos de transacción son los gastos no de los traductores, sino de los abogados que se requieren para preparar y hacer respetar los contratos.

En otros tiempos, las negociaciones simplemente se rompían. Las guerras recurrentes y las huelgas muestran que llegar a un acuerdo puede ser difícil y que el costo de no llegar a un acuerdo es alto. El problema es que frecuentemente cada parte trata de esperar a ver si puede conseguir un mejor trato. Por ejemplo, suponga que Sebastián obtiene un beneficio de $500 de tener perro y Nicole soporta los ladridos incurriendo en un costo de $800. Aunque es eficiente que Nicole le pague a Sebastián para que se deshaga del perro, existen muchos precios que los pueden llevar a este resultado. Sebastián podría pedir $750 y Nicole podría ofrecerle sólo $550. Mientras regatean sobre el precio, el resultado ineficiente de los ladridos del perro persiste.

Es muy difícil llegar a una negociación eficiente cuando el número de partes interesadas es grande, debido a que es costoso coordinarlas. Por ejemplo, considere una fábrica que contamina un lago cercano. La contaminación es una externalidad negativa para los pescadores de la zona. Según el teorema de Coase, si la contaminación es ineficiente, la fábrica y los pescadores pueden llegar a un acuerdo en el que los pescadores le paguen a la fábrica para que no contamine. Sin embargo, si hay muchos pescadores es casi imposible tratar de coordinarlos para que negocien con la fábrica.

Cuando la negociación privada no funciona, el gobierno puede intervenir. El gobierno es una institución diseñada para la acción colectiva. En este ejemplo, el gobierno puede actuar en nombre de los pescadores, aun cuando es poco práctico que los pescadores actúen por sí mismos.