

CAPÍTULO V

ORIGEN Y FUNDAMENTACIÓN ECONÓMICA DE LOS EFECTOS EXTERNOS DE MERCADO

Bajo este epígrafe, nos vamos a preguntar por las razones que los analistas suelen aducir para explicar la existencia y magnitud de los efectos externos que el mercado origina.

Parece claro que sería inútil, incorrecto y falso intentar buscar una razón o justificación única: (a) difícilmente los fenómenos reales responden a un único factor; (b) las distintas concepciones, ideológicas y paradigmas juegan un papel fundamental y selectivo; y (c) a cada momento histórico corresponden unas específicas posibilidades, intereses y frustraciones que igualmente actúan como selectores de variables relevantes en la explicitación y explicación de los problemas.

Lo que modestamente pretendemos hacer es presentar un esquema de algunos de los factores que se han utilizado y que se están utilizando en esta tarea. En este sentido, vamos a proponer tres grandes casilleros en los que poder situar los distintos, complejos e interdependientes factores de causación parcial. Estos son:

1) Una determinada estructura tecnológica de producción y de consumo que se ha impuesto en las sociedades industriales más avanzadas.

2) Una específica configuración del mercado en su función asignativa de los recursos económicos (Eficiencia económica).

3) Una específica configuración del mercado en relación con la distribución y redistribución de los recursos económicos.

Tenemos así una doble vertiente explicativa: tecnológica, una; institucional, la otra.

Los efectos externos de mercado como consecuencia de la estructura tecnológica

Iniciamos el tratamiento con una afirmación, quizás excesivamente radical, de G. Tullock (1):

“Se habrá observado que, en todos los ejemplos citados, los efectos externos son esencialmente consecuencia de la tecnología. Si ésta cambiara, desaparecerían aquellos. De ahí que... cualquier afirmación

acerca de lo que el Gobierno debe o no debe hacer tenga mero carácter provisional. El cambio de procedimiento y el progreso de la tecnología en todas sus formas pueden dar lugar a que el gobierno deje de hacer cosas que ahora está haciendo y comience a hacer otras que no hace. Ya no vale la antigua y cómoda seguridad que nos permitía confeccionar listas de actividades apropiadas para la actividad pública. La economía de los efectos externos representa un indiscutible progreso científico, aunque también es indiscutible que está contribuyendo a que la vida sea más insegura".

A mi modo de ver, la proposición de Tullock tiene importantes elementos de verdad; pero no es cierta en todas y probablemente en la mayoría de las condiciones que pueden presentarse. Si suponemos que las estructuras institucionales asignativa y distributiva están dadas y son socialmente óptimas, la afirmación puede ser correcta. Si, por el contrario, partimos de la idea de que el entramado institucional resulta ser un proceso, un continuo "fieri" y que las divergencias entre los resultados asignativos y distributivos de estas instituciones implican permanentes y normales desviaciones respecto a los valores sociales generalmente aceptados en la comunidad, la explicación tecnológica no pasa de ser un intento unilateral de explicación de los efectos externos de mercado.

Por otra parte, no hemos de perder de vista que la dimensión tecnológica y la institucional de una comunidad están íntima y recíprocamente implicadas. Los niveles, calidad y dirección del progreso tecnológico e institucional responden a un mismo proceso y tal vez la separación sea básicamente una necesidad del proceso cognoscitivo y un punto de partida metodológicamente útil.

Por supuesto, esto no significa que el autor de estas páginas pretenda minimizar la fuerza decisiva que el proceso tecnológico ha tenido, tiene y tendrá en la dirección del desarrollo y evolución de las relaciones sociales y en los intentos de aproximación teórica al mismo; antes al contrario está convencido de que esta variable hace inviable no pocos proyectos de convivencia social normativamente deseables, pero realmente inasequibles por la presión de factores tecnológicos.

Concretándonos a la generación de los efectos externos de mercado, en sus modalidades de producción y tecnológicos de acuerdo con el planteamiento de Viner, la variable relevante entre las variaciones del volumen de producción a largo plazo de la industria y las variaciones en los costes unitarios de alguna o algunas de las empresas que las constituyen es la modificación de los coeficientes técnicos. Si pensamos en los efectos externos de consumo, es claro que la evolución tecnológica ha hecho

socialmente relevante la diferenciación entre residuos degradables (excrementos, sustancias orgánicas en general) y no degradables (chatarra, plásticos, etc.).

Por otra parte, en el Capítulo anterior aludimos al hecho de que la tecnología puede modificar la posición de la curva de desechos que junto con la de la capacidad asimilativa del medio determinan el origen y pendiente de la curva de costes externos de la polución ambiental.

Por último, por su tradición y por su generalización, no podemos de dejar de aludir a los rendimientos crecientes, como explicación tecnológica de los efectos externos de mercado.

Desde Marshall, los efectos externos han sido considerados como la expresión "estándar" de las limitaciones del mecanismo competitivo en la asignación óptima de los recursos. A. Marshall recurre a los efectos externos tecnológicos positivos para explicar, en su óptica estática y de equilibrio parcial, la pendiente negativa de la curva de oferta de la industria a largo plazo. Le preocupa dar razón de un hecho histórico: el crecimiento económico de Inglaterra y otros países industrializados superior al crecimiento demográfico. Y la clave la encuentra en la ley de los rendimientos crecientes.

En 1912, A. C. Pigou publica su conocida obra de Wealth and Welfare, que, a partir de la edición de 1920 llevará el título de The Economics of Welfare, y donde el autor continúa el análisis iniciado por Marshall. Para Pigou, cuando la industria trabaja en condiciones de rendimientos crecientes o decrecientes da lugar a una divergencia entre su producto marginal social y privado: en el caso de rendimientos decrecientes, el producto marginal social, será inferior al privado, y los recursos empleados no alcanzan el volumen óptimo. En cualquiera de estos casos de divergencias entre los dos tipos de producto marginal, la corrección asignativa no se realiza espontáneamente por el mecanismo del cambio, y es preciso un mecanismo corrector como el establecimiento de un impuesto sobre las actividades de rendimientos decrecientes y un subsidio sobre las actividades con rendimientos crecientes.

Este planteamiento crítico al mecanismo competitivo despertó en las primeras décadas de nuestro siglo una vivaz polémica que, no obstante su aparente matiz académico, dio lugar a notables avances en la formalización de categorías analíticas cuyas potencialidades no han sido todavía agotadas.

No es de este lugar la exposición de la polémica. Bástenos señalar que:

(1) Ante el cúmulo de análisis y objeciones aparecidas, Pigou, hizo desaparecer de la 4ª edición de su The Economics of Welfare la pretendida divergencia entre el producto marginal social y privado basado en la existencia de costes decrecientes o rendimientos crecientes.

(2) H. S. Hellis y W. Fellner (2) se hacen eco de la polémica y pretenden enterrar el problema, dirigiendo la atención del origen de los efectos externos hacia aspectos institucionales del comportamiento del cambio; y más concretamente al "*divorcio entre escasez y propiedad efectiva*".

La parábola de la arquitectura pistolera

En cada momento histórico y en cada formación social, existe disponible una tecnología de producción y una tecnología de consumo, que configuran las formas de utilización del medio ambiente del productor y del consumidor (medio ambiente físico y social, privado y colectivo).

Estas variedades tecnológicas determinan la característica de las funciones de producción y de consumo en cada momento, formación social y actividad económica. El vector de inputs y el vector de outputs y sus relaciones varían. Existe un proceso selectivo, por parte de los procesos productivos y consumidores, entre los inputs disponibles y el mercado y fuera del mercado para conseguir su output preferido o planeado.

Especialmente sugerente al respecto resulta la parábola de la arquitectura pistolera, contada por E. J. Mishan (3) y que se transcribe a continuación:

"... mediante una especie de parábola. Así, quizá sin someter su credulidad a un esfuerzo desmesurado, el lector pueda imaginarse una región de algún continente, al otro lado del Atlántico, en la cual nunca se ha puesto en duda el derecho tradicional a llevar armas de fuego. En efecto, debido a la iniciativa de los fabricantes, los cuales gastan sumas colosales en la publicidad de sus nuevas armas, se verá más de una pistola en la cintura de cada hombre. Los jóvenes desearán en especial exhibir el último modelo de lujo del arma más perfecta. Sin lugar a dudas, también florece la fabricación de pistolas y otros accesorios, como chalecos antibalas, polainas y cascos. Estas no son, sin embargo, las únicas industrias en crecimiento, puesto que no obstante la adquisición de prendas antibalas, las empresas de pompas fúnebres también exhiben florecientes resultados. Las ventanas de todas las casas, excepto las más humildes, se hallan provistas de cristales no astillables, mientras que en las habitaciones y oficinas de los distritos más peligrosos la protección frente a

las balas constituye un asunto de precaución ordinaria. Ninguna familia es tan insensata que descuide el adiestramiento de sus hijos, e incluso de sus hijas, en el arte de la rapidez en el disparo. En cualquier caso, cada semana se dedican cierto número de horas a la práctica del tiro al blanco y de la protección personal en todas las mejores escuelas. Los seguros de vida constituyen, en efecto, un gran negocio, a pesar de las exorbitantes primas que se pagan, y los gastos de asistencia médica van en aumento, puesto que, además de achaques tan normales como son balas incrustadas en diversas partes de la anatomía humana, existe cantidad de enfermos que sufren de diversas enfermedades de irritación de la piel, resultado de lucir las inevitablemente pesadas prendas antibalas. Además, debido a las enfermedades nerviosas y a la ansiedad, casi todos los demás adultos son adictos a los licores fuertes o a las drogas tranquilizantes. Los impuestos son gravosos por razones obvias: unas crecidas fuerzas policiales, empleadas principalmente en intentar hacer que sea reducido el número de víctimas de perennes rencillas, amplias prisiones y hospitales-prisión, por no hablar de los fondos públicos destinados a proteger oficinas, bancos, etc., y a la construcción de coches especiales para llevar y traer los niños de las escuelas.

En un medio de este tipo, la persona más pacífica estaría loca si se atreviese a salir desarmada. Y, puesto que los economistas del laissez-faire observan que los individuos eligen libremente adquirir armas de fuego, se consideraría un atentado a la libertad si se intentase desanimar su fabricación. Además, puesto que el mercado funciona suavemente siendo tal oferta de armas, nadie necesita esperar si puede pagar el precio de mercado, no se exige ninguna intervención gubernamental para hacer que la oferta industrial se acomode a una demanda creciente. Siempre que exista suficiente competencia en la producción de armas de fuego, de forma que a largo plazo los precios cubran justamente los costes (y tiendan, asimismo, a igualarse a los costes de producción marginales), el economista interesado en la asignación se halla satisfecho. Observando los signos prometedores de crecimiento en las principales industrias: las de armas de fuego y sus accesorios, el economista de la empresa afirma que la economía es "sólida". Sin embargo, si el gobierno, por cualquier motivo, comienza a desconfiar de algunas de las más molestas repercusiones sociales, consulta con el economista especializado en armas de fuego, un especialista altamente considerado y muy bien pagado. Éste construye modelos y, con la ayuda de amplias estadísticas, amasa datos referentes a las armas de cada tipo, a partir de las cuales calcula la estructura tributaria óptima por lo que respecta a la venta de armas y municiones, en reconocimiento de aquellas deseconomías externas, tales como ocasionales

congestiones de cadáveres en las calles principales, cuyos costes monetarios cree que pueden estimarse.

No obstante todo este aparato científico, eventualmente las cosas pueden llegar a tal extremo, que el gobierno nombre una comisión investigadora bajo la presidencia de un ingeniero muy competente, el señor B. Si todavía existía una persona realista, ésta era el señor B, quien muy pronto se da cuenta de que la economía depende en exceso de la producción de armas y de todas las industrias y servicios auxiliares con ella conectados. Sin embargo, la evidencia es incontrovertible: la demanda de armas sigue aumentando de año en año. Por lo tanto, debe aceptarse como un dato. Impávido, el señor B se enfrenta al "reto" proponiendo un remodelado radical de los principales pueblos y ciudades a un coste inimaginable, en un intento por crear un medio ambiente en el cual los individuos puedan poseer, al mismo tiempo, sus armas y también una vida pacífica. Las características principales de su plan se basan en lo que denomina una "arquitectura de las armas de fuego", e incluye unos distritos en los cuales no se producen tiroteos, rodeados de vallas de acero, la construcción de calles circulares y onduladas con el fin de aumentar las dificultades de los duelos de pistolas, la erección de pantallas de cristal no astillable en el centro de las calles con el fin de evitar los tiros cruzados, y el establecimiento de cámaras de televisión muy protegidas en todas las posiciones estratégicas de las ciudades, con el fin de obtener información a lo largo de las veinticuatro horas del día para una amplia fuerza policíaca centralizada equipada con una flota de helicópteros. Todos los periodistas progresistas rinden tributo a la visión de futuro y al realismo del plan del señor B, y ensalzan las virtudes de la "arquitectura de las armas de fuego", la arquitectura del futuro. Por desgracia, el gobierno se da cuenta de que todo intento de elevación de los impuestos, necesario para la realización del plan del señor B, provocaría una revolución. De esta manera, el plan se guarda cuidadosamente, se forman nuevas comisiones investigadoras, se producen masas de memorandums, y las cosas siguen más o menos como antes."

La configuración del mercado como institución social asignativa de recursos

El mercado no es un fenómeno natural, sino una elaboración institucional política. Es el resultado de una larga y compleja serie de compromisos políticos para resolver o mitigar determinados conflictos sociales. Ello explícita el hecho de que no es realmente el mismo fenómeno el mercado en distintas configuraciones sociales y políticas en el tiempo y en los distintos grados de desarrollo económico y político. Mercado existe

en el régimen feudal, en el régimen capitalista y en las economías de planificación económica centralizada; y hay un sistema de mercado distinto en las diversas etapas del desarrollo capitalista en el tiempo y en el espacio.

Esta idea que tiene aires de trivialidad, se olvida no pocas veces en el análisis teórico del propio mercado; y desde luego, resulta imprescindible, cuando se pretende situarlo en su función correcta dentro de las funciones sociales asignativas entre otras instituciones alternativas como el Presupuesto del Estado y el mecanismo político en general.

En mayor o menor medida, el mercado es una institución asignativa y distributiva: (a) basada en un comportamiento de intercambio, es decir, de transferencias bilaterales y bidireccionales de los activos disponibles; (b) voluntario y altamente descentralizado, con unos niveles relativamente bajos de costes de transacción, aunque no nulos; y (c) fundamentados en una determinada estructura de propiedad de los activos económicos que se intercambian.

Parece claro que, en cada situación concreta, el mercado puede tener (a) una específica y distinta estructura de propiedad de los activos; (b) un determinado grado de voluntariedad y descentralización y unos niveles de costes de transacción; (c) así como la equivalencia exigida entre las transacciones económicas bilaterales de una comunidad puede ser distinta (4).

Si esto es así, es lógico que la búsqueda del origen y fundamentación teórica de uno de los fallos asignativos y distributivos del mercado se oriente hacia el escrutinio de estas características.

En este sentido, puede citarse de entrada a J. J. Seneca y M. K. Taussig (5) entre otros muchos: *“Desde una perspectiva legal, el mercado privado puede considerarse como un mecanismo social para la transferencia voluntaria de los derechos de propiedad mediante contratos que son legalmente exigibles por el recurso al poder coactivo del Estado. Por otra parte, los efectos externos pueden explicarse como la consecuencia de una serie incompleta de derechos de propiedad o por las deficiencias del Estado en hacer cumplir los derechos de propiedad privada o pública”*.

Los autores citados dan un ejemplo ilustrativo de esta doble posibilidad de fundamentación de los efectos externos de mercado: una fábrica textil localizada en la parte superior de un río y una finca agrícola situada río abajo. Ambas actividades productivas utilizan como input las aguas del río; la fábrica textil para depositar sus residuos; el agricultor, para regar sus cultivos. Las relaciones de comportamiento entre ambos

empresarios van a depender de la estructura de propiedad de los activos y de la capacidad del Estado para hacerla cumplir.

Parece claro que la empresa textil no podrá depositar sus residuos en la finca agrícola. El agricultor se lo impediría acudiendo a los tribunales. Los derechos de propiedad sobre el terreno suelen estar bien definidos en cuanto al uso, exclusión y transferencia... La única vía sería que ambos llegaran a un acuerdo mediando compensación.

¿Por qué, entonces, es posible que la empresa textil cause perjuicios al agricultor depositando sus residuos en el río, sin mediar compensación?, se preguntan Seneca y Taussig. En su opinión, hay dos posibles respuestas: (1) Si los derechos de propiedad privada y pública sobre las aguas del río están definidos de forma que se prohíba arrojar residuos industriales a ellas, estaríamos ante un incumplimiento de la Ley; (2) si la ley considera las aguas como propiedad común, el agricultor es una víctima de la indefinición de los derechos de propiedad.

En cualquier forma, es preciso tener en cuenta que tanto la realización de las transacciones como el cumplimiento de éstas suponen unos determinados costes de transacción que es preciso explicitar a la hora de indagar el origen y fundamentación de los efectos externos del mercado.

Los costes de organización: La estructura de los derechos de propiedad

La corriente doctrinal que intenta explicar la existencia, crecimiento y variedad de los efectos externos, recurriendo al análisis de la estructura de la propiedad privada de los activos económicos tiene, al menos en su origen, un marcado carácter de crítica al planteamiento de Pigou y a la tradición pigouviana. La ausencia de una fundamentación de los fenómenos analizados, la simple constatación de diversos casos de divergencia entre magnitudes privadas y sociales son achaques que habitualmente atribuyen a la corriente tradicional del análisis de los efectos externos. Como escribe S. N. S. Cheung (6), *"Pigou parece decir que cada clase difiere de las otras, pero no nos da razones convincentes de la diferencia: la ambigüedad ha llegado a ser una tradición en la literatura sobre los efectos externos, y la naturaleza del problema permanece oscura."*

Esta ambigüedad y falta de fundamentación unitaria del fenómeno a estudiar ha dado lugar a implicaciones poco favorables al planteamiento, progresivamente correcto y en sus justos términos, de la cuestión:

- La indefinida serie de clasificaciones de los tipos de efectos externos;

- El sentimiento, en no pocos economistas, de que la teorización sobre efectos no pasa de ser una simple teoría "ad hoc";

Lo único que se requiere es un "*cuidadoso análisis del contenido de los derechos de propiedad implicados en una transacción*" (7).

Los economistas suelen tratar la estructura de propiedad como un dato, y los bienes y servicios que se intercambian se tratan como unidades físicas con un determinado valor y no como un conjunto de derechos. Su preocupación fundamental se dirige a determinar el precio y el número de unidades físicas que se intercambian. Para esta corriente de pensamiento, sin embargo, cualquier transacción en el mercado no pasa de ser un doble conjunto de derechos que se cambian, y que tienen como contenido unas posibilidades de acción sobre los activos económicos y cuyo valor viene determinado por el atribuido a esos derechos o líneas de libertad de acción que la comunidad se compromete a garantizar. "*Cualquier transacción realizada en el mercado, escribe S. N. S. Cheung (8), consiste en una transferencia total o parcial de los derechos de propiedad entre las partes contratantes*".

Pero en la estructura de cualquier derecho de propiedad, podemos encontrar y diferenciar dos componentes fundamentales:

1) La exclusividad de uso y disfrute del activo por parte del titular del derecho. El derecho a contratar supone una primera nota: el derecho y la posibilidad de excluir. Esta componente resulta indispensable para interiorizar los posibles beneficios del activo y posibilita el comercio o intercambio con los no titulares o excluidos.

2) La transferibilidad de esta capacidad de acción excluyente sobre el activo, mediante contratación. Esta componente permite la realización de los beneficios del activo a través del cambio.

La nota a destacar, por lo que al problema que nos ocupa como es el de tratar de detectar el origen de los efectos externos, es que tanto la exclusividad como la transferibilidad de los derechos sobre los activos económicos es una cuestión de grados y niveles. La ausencia de efectos externos correspondería a la perfecta exclusividad y transferibilidad de los derechos de propiedad; en la medida en que estas dos notas son incompletas, surgen los efectos externos hasta llegar el caso extremo en que tanto la exclusividad como la transferibilidad son imposibles, y que coincide con los supuestos característicos de los bienes públicos samuelsonianos.

Esta diversidad de niveles se concreta en varios aspectos; pero seleccionamos tres:

- a) Los distintos tipos de estructura de derechos de propiedad.
- b) Los costes a que dan lugar las distintas formas de propiedad.
- c) Los beneficios potenciales de los activos.

Podemos diferenciar, a este respecto, tres tipos de estructura de derechos de propiedad: propiedad comunal, privada y estatal. (9)

La propiedad común significa que la comunidad niega al Estado y al ciudadano individual el derecho a interferir en el ejercicio de determinados derechos sobre los activos comunes. La propiedad privada supone que la comunidad reconoce al propietario individual el derecho de excluir a todos los demás de la gestión del activo del que es titular. Y la propiedad estatal implica que el Estado puede excluir a cualquiera, de acuerdo con los principios establecidos políticamente, del uso de los activos estatales.

La idea matriz que, en este contexto nos interesa, es que existe una gradación decreciente entre los tipos de organización de los derechos de propiedad y la perfección de la exclusividad y la transferibilidad de los activos, por este orden: propiedad privada, comunal y estatal.

Por lo que hace referencia a los costes implicados en cualquier acción económica con base en el análisis de la propiedad, se distingue entre costes de exclusión y costes de transacción, correspondiendo a los dos componentes de cualquier derecho de propiedad sobre un activo. Aún sin cambio, la adecuada definición y defensa de la exclusividad de uso y disfrute de un activo implica un coste, que básicamente va a depender tanto de los atributos físicos del activo como de su dimensión: a este conjunto de costes se denomina costes de exclusión. Pero, en una economía de cambio, la realización del beneficio no tiene lugar mientras no se concrete una transacción. Y este proceso de negociación y cumplimiento del acuerdo implica un coste. A este conjunto de costes se llama costes de transacción.

Lo importante a destacar es la diversidad de niveles de costes de exclusión y de transacción entre los distintos activos y los distintos regímenes de propiedad. La ausencia de efectos externos corresponde al supuesto de costes de exclusión y de transacción igual a cero, y el caso extremo de casos externos coincidente con los bienes públicos puros sería el de costes de exclusión y de transacción igual a infinito. Las implicaciones que los costes tienen para la interiorización de los efectos externos y la selección de los medios adecuados serán estudiadas después con especial referencia al Teorema de Coase que precisamente es de aplicación en el

análisis de los efectos externos presupuestarios, bajo los supuestos de costes de transacción y exclusión positivos y próximos a infinito, dando lugar a los bienes semipúblicos.

Es claro, pues, que cada uno de estos tipos de coste corresponde respectivamente a imperfecciones relativas de los dos componentes básicos de todo derecho de propiedad. Y como los fenómenos a que se refieren, no son fácilmente separables, S. N. S. Cheung indica dos razones explicativas de esta dificultad:

a) El ingreso potencial depende de su transferibilidad en el mercado. Cuanto mayor sea el coste de transacción mayor será el beneficio consecuencia de la exclusividad.

b) El coste de hacer valer la exclusividad depende de la existencia y nivel de los costes de transferencia.

V. Broussalian (10), por su parte, distingue tres tipos de limitaciones a la perfección de la exclusividad y transferibilidad de un activo:

- Limitaciones legales que pueden tomar las formas de lagunas legales, ambigüedades en la titulación o restricciones explícitas tanto a la exclusividad como a la transferibilidad.

- Limitaciones tecnológicas. Las propiedades de un activo pueden ser tales que resulte imposible o extremadamente costoso el proceso de exclusión o de transferencia, dado el nivel tecnológico disponible.

- Otras limitaciones institucionales y políticas. Este planteamiento sumario del análisis económico de los derechos de propiedad nos lleva a dos conclusiones importantes para la fundamentación de los efectos externos:

a) Las propiedades de exclusión y transferibilidad son incompletas. En cualquier activo es posible encontrar atributos que quedan al margen de la exclusión y transferencia, por razones legales, técnicas, de costes, etc. Se podría, por tanto, establecer una clasificación de activos según la intensidad de privatizaciones de sus cualidades o propiedades económicas. Todo activo por consiguiente, ofrece un cierto margen de propiedad común o colectiva.

b) El valor de mercado de un activo y, por tanto, la preferencia por parte de los sujetos decisionales privados está en función de estas propiedades, del grado de privatización de los aprovechamientos del activo.

El comportamiento social, por tanto, al que se hace referencia con la expresión de efectos externos, no es otro que el residuo, el resto de

potencialidades económicas de un activo no incluidas en la regulación privada. El cálculo individual o privado, por su parte, evidente y lógicamente no tiene en cuenta o tiene menos preferencia por la utilización de las propiedades colectivas o comunes de cualquier activo. Las divergencias, por tanto, entre magnitudes privadas y sociales responden y son consecuencia de estas deficiencias en la exclusividad y transferibilidad.

Especificando más, S. N. S. Cheung atribuye los efectos externos a las siguientes causas:

- a) La ausencia de derechos a contratar.
- b) La presencia de contratos con estipulaciones incompletas.
- c) La presencia en el contrato de estipulaciones que son, de alguna manera, inconsistentes con alguna igualdad marginal.

En equivalente sentido se manifiesta V. Broussalian al considerar como categoría primaria y fundamental la de propiedad privada, y derivadas de ella la de propiedad común y de efectos externos. En efecto, las limitaciones a la capacidad de exclusión y transferencia de los activos dan lugar a la aparición de dos conceptos adicionales: la propiedad común y los efectos externos.

La propiedad común surge, cuando un número de individuos tiene derechos sobre la totalidad o parte de los beneficios de un activo, por razones legales o técnicas. Ello implica que el valor de mercado del activo es bajo debido a:

- a) La propiedad será normalmente menos eficaz.
- b) Los beneficios futuros son más inciertos.
- c) El coste de transferencia de los derechos es más alto.

El otro concepto derivado es el de efectos externos. En efecto, toda decisión económica, sea elección o transacción, implica una afirmación o modificación de los derechos de propiedad, que, de acuerdo con los dos elementos constitutivos de la propiedad privada, origina unos costes de exclusión o de transacción.

Si los costes de exclusión y transacción son despreciables, las decisiones económicas del propietario del activo abarcan la totalidad de los beneficios implicados en el activo, y se satisface una de las condiciones del óptimo de Pareto.

En cambio, si los costes de exclusión y de transacción de una decisión económica son económicamente relevantes, existen beneficios y costes en el activo que no son tenidos en cuenta por el sujeto que toma la

decisión. A estos costes y beneficios de un activo que quedan fuera del cálculo decisional de un sujeto es a los que llamamos efectos externos.

Los casos en que los derechos de propiedad no están bien definidos caen dentro de este caso general: la claridad con que se definen los derechos de propiedad afecta a los costes de su ejercicio. De donde se sigue que, en ausencia de derechos de propiedad, la mayor parte de los costes y beneficios de una decisión serían efectos externos.

Estrictamente hablando, serían efectos externos los beneficios y los costes consecuencia de una decisión que no han tenido efecto sobre una decisión, porque sería más costoso tenerlos en cuenta que no tenerlos.

La implicación que importa, señala Broussalian, es que la presencia de beneficios externos que surgen del uso particular de una propiedad tiene un efecto depresivo sobre el valor de mercado de la propiedad en ese uso.

Si los beneficios de una decisión quedan al margen de la decisión sobre el uso de ella, el valor del mercado de esa propiedad será prácticamente cero. Se trataría de una propiedad *non-marketable*.

Lo contrario ocurre en el caso de los costes externos.

Este modo de entender y fundamentar los efectos externos está siendo admitido y defendido por gran número de estudiosos del problema en número creciente; si bien con matices y variantes.

Recientemente, A. K. Dasgupta y D. W. Pearce (11), consideran igualmente que la causa de los efectos externos de mercado radica en las deficiencias de regulación de los derechos de propiedad privada, y que las decisiones de los sujetos económicos respecto de las áreas de comportamiento económico no regulado específicamente se explican porque consideran esos recursos como bienes libres:

“Los efectos externos surgen precisamente debido al fallo de definir y hacer cumplir los derechos de propiedad en ciertas áreas de la actividad económica... esta ausencia o fallo lleva a que ciertos sujetos utilicen los recursos como bienes libres, sintiendo la parte generadora del efecto externo que tiene derecho a su disposición, puesto que nadie se lo prohíbe; y la parte receptora tiene igualmente el sentimiento de que se está violando su derecho”.

En esta misma línea podemos situar la aportación de E. J. Mishan, a lo largo de su abundante producción literaria.

Para Mishan, evidentemente la existencia de efectos externos produce la clara impresión de deberse a un serio fracaso del mecanismo

del mercado en que tiene lugar; *“Pero este fracaso no debe atribuirse al propio mercado, sino al marco legal dentro del cual actúa... lo que constituye un coste para la empresa depende de la legislación existente. Si la ley aceptase la esclavitud, los costes de la mano de obra se reducirían a los costes implicados en la captura de un hombre y en mantenerlo al nivel de subsistencia.”* (12)

Hasta aquí hemos expuesto las ideas generalmente compartidas por los partidarios de la fundamentación de los efectos externos a partir de los costes de organización asignativa y más en concreto, sobre la capacidad de los distintos sistemas de propiedad de los activos económicos para generar la información adecuada sobre los beneficios de los empleos alternativos de los recursos y estimular la motivación de los sujetos decisionales para tener en cuenta esta información.

Pero parece conveniente hacer un repaso sumario de las matizaciones hechas por algunos de los principales expositores, representantes de esta visión. Nos limitamos a Coase y Demsetz.

Versión de R. H. Coase (13)

La posición de R. H. Coase al respecto está contenida en el conocido artículo de 1960, que constituye una proyección del análisis realizado por el autor sobre la naturaleza de la empresa en 1937, al problema de los efectos externos en la versión pigouviana tradicional. El descontento del autor con el análisis disponible se centra básicamente en el tópico implícito de que cualquier fallo relevante del mercado es título justificativo de la corrección por parte de la intervención estatal y por razones de mejor eficiencia asignativa.

Semejante inferencia no puede hacerse sin un examen detenido y comparado de los distintos mecanismos asignativos.

Distingue el autor tres tipos de formas alternativas de organización económica de los recursos:

- a) El mecanismo de intercambio puro.
- b) La empresa u organización administrativa privada.
- c) El Estado, organización administrativa pública

Cada tipo de organización supone una específica estructura de costes. Y es claro que será deseable aquel tipo de organización asignativa para la que un nivel dado productivo se consigna a un coste mejor. Este

criterio, es, según el autor, el principio explicativo tanto del nacimiento como de la expansión de la empresa.

Existen varias razones por las que podría sustituirse el mecanismo de intercambio puro por una organización autoritaria privada como la empresa:

- a) Podría ocurrir que el mecanismo sustitutivo fuese deseado por sí mismo. Es pensable que determinados individuos prefieran trabajar bajo la dirección de determinada persona, y estarían dispuestos a aceptar una menor remuneración.
- b) La existencia de preferencia por parte de los compradores respecto de los productos de la empresa.
- c) El distinto trato dado por los gobiernos a las transacciones de cambio en el mercado y a las realizadas dentro de la empresa, v. gr., el impuesto sobre ventas, etc.
- d) La existencia y nivel relativo de los costes de utilización del mecanismo de los precios.

Este último es para Coase el factor determinante principal tanto del establecimiento como del desarrollo y crecimiento de la empresa. La empresa nace y crece allí donde los costes del cambio superan a los costes de las decisiones autoritarias privadas: es un organismo más creado para minimizar costes, que para Coase son los siguientes:

- El más obvio es precisamente el descubrir los precios.
- El coste de negociar y concluir un contrato separado para cada transacción entre los distintos propietarios de los factores de producción.
- El mecanismo de los precios actúa básicamente a corto plazo; y a veces es más barato hacer un contrato a plazo medio o largo que varios a corto, a consecuencia de la actitud que los individuos adopten ante el riesgo. Es probable, por tanto, que la empresa surja en los casos en que un contrato a corto plazo es insatisfactorio.
- Hay ciertos costes de mercado que sólo podrían eliminarse aboliendo la elección del consumidor: son los costes del comercio al por menor. Es concebible que estos costes puedan ser tan altos que la gente esté dispuesta a aceptar el racionamiento porque la cantidad así obtenida compensa la pérdida de libertad en su elección.

Desde este análisis, es posible considerar la empresa como la unidad decisional que se constituye y extiende en las zonas de comportamiento económico para las que el coste del mecanismo del mercado es mayor que el de la gestión autoritaria. Elimina así la negociación particularizada y

recurrente entre los distintos propietarios de los factores productivos y se sustituyen los procesos de decisión impersonal del mercado por decisiones administrativas.

De ello no se sigue que, en cualquier caso, los costes administrativos sean siempre menores que los costes del cambio, sino que varía la naturaleza y estructura decisional, y, por tanto, el contenido de los efectos de las acciones interdependientes tenidas en cuenta en el cálculo decisional privado. La empresa se constituye precisamente para dejar fuera de su cálculo parte de los efectos interdependientes comprendidos por el mecanismo del mercado.

A. C. Pigou distingue, ciertamente, dos supuestos en la generación de las divergencias entre el producto neto marginal privado y social:

- a) Aquellos casos en que el contrato es imposible.
- b) Los casos en que el contrato es insatisfactorio.

En el primer caso, las divergencias o efectos externos *"no pueden ser eliminadas por una modificación de la relación entre las partes ya que la divergencia resulta de un servicio o diservicio ofrecido a personas distintas de las partes contratantes"*.

Para Coase, sin embargo, la razón por la que algunas actividades no son sujeto de contratación es exactamente la misma que la que explica el carácter insatisfactorio del contrato: *"el coste excesivo del cambio"*.

Versión de H. Demsetz (14)

En la literatura sobre efectos externos es frecuente el intento de separar distintos tipos de efectos de las acciones o actividades económicas. Así S. N. S. Cheung (15) describe una lista de ellas:

- a) Acciones con efectos triviales y susceptibles de contratación en el mercado.
- b) Acciones con efectos triviales y fuera del ambiente del mercado.
- c) Acciones con efectos relevantes y sometidas a contratación. Corresponderían a los llamados efectos externos pecuniarios.
- d) Acciones con efectos relevantes, pero ausentes de la contratación. Corresponderían a los llamados efectos externos tecnológicos y a los implicados en las relaciones directas en que interviene el consumidor.
- e) Acciones, triviales o relevantes, sometidas a contratación pero que no cumplen ciertas igualdades marginales.

Y propone la desaparición del término y categoría de efectos externos por su confusión y arbitrariedad: Aún suponiendo que reducimos el contenido categorial a los efectos económicamente relevantes, lo que es trivial y relevante es una cuestión de grado y varía con las circunstancias. La vía operativa de comprensión es un cambio de perspectiva: el problema quedaría planteado por la investigación de por qué hay acciones cuyos efectos quedan fuera de la contratación, por la ausencia de derechos exclusivos porque los costes de transacción son prohibitivos.

En esta línea argumental se sitúa la aportación de H. Demsetz, para quién no existen diferencias cualitativas entre los distintos efectos de las acciones económicas. Las únicas diferencias radican en las diferencias cuantitativas derivadas de los costes de cambio y de control.

En principio no existen efectos beneficiosos o perjudiciales externos al mundo. Cada coste y beneficio asociado a la interdependencia social es tanto un potencial efecto interno como externo. La clave está en el coste asociado al cálculo de la decisión. Lo que convierte un efecto beneficioso o perjudicial en un efecto externo es que el coste de conseguir que las partes interdependientes lo tomen en consideración en sus decisiones sea demasiado alto.

Los efectos externos de mercado como resultado de las instituciones distributivas

De nuevo nos encontramos con una dimensión de las relaciones sociales que, apareciendo desde el comienzo como la pieza básica del comportamiento en grupo, los analistas han solido relegarla al rincón inexpresivo de los supuestos. Sabido es que los economistas han tenido poco éxito en la incorporación explícita de la distribución y redistribución de la renta y la riqueza al análisis y al acervo convencional de sus recetas de política económica.

En este sentido, hay toda una serie de cuestiones que todavía constituyen un campo viscoso y mal definido en que el economista se desenvuelve con poca soltura y claridad:

- (1) La distribución asimétrica del poder político entre individuos, clases, factores y espacios económicos;
- (2) La distribución asimétrica igualmente del poder económico entre las distintas unidades que toman decisiones;
- (3) La interdependencia y complementariedad entre la distribución del poder político y económico;

(4) La influencia de esta distribución asimétrica de poderes en la configuración de:

- (a) Los mecanismos de asignación, distribución y valoración de los recursos económicos, como son el mercado, el mecanismo político, y el resto de instituciones todavía no analizadas por los economistas.
- (b) Los objetivos sociales de aceptación general.
- (c) Las preferencias y valoraciones de los distintos sujetos, grupos, clases y espacios económicos.

En consecuencia, ofrece pocas dudas la afirmación de que la estructura distributiva de la renta y la riqueza constituye una componente decisiva en la confirmación de las consecuencias sociales, internas y externas, del mercado y de cualquiera otra institución de gestión de los recursos económicos.

La distribución de la renta y la riqueza es un elemento determinante de:

- (a) La amplitud e intensidad de los cometidos asignados al mercado (efectos internos y externos);
- (b) La ratio entre efectos internos y externos de una actividad regulada por el mercado;
- (c) La capacidad relativa de los distintos agentes para socializar costes y beneficios a otros;
- (d) La movilidad social relativa para interiorizar o escapar de los costes y beneficios sociales.

Es en esta perspectiva, en la que conviene situar y ampliar las reiteradas afirmaciones de economistas estudiosos de los efectos externos relativos a la dimensión distributiva como causa generadora. A vía de ejemplos, vamos a citar algunos:

Para J. S. Bain (16), "*las diferencias intergrupales en lo que al medio ambiente efectivo se refiere se deben primariamente, aunque no exclusivamente, a diferencias en la renta y la riqueza... Esto nos lleva a la conclusión, que quizás no sea intuitivamente obvia para todos, de que la calidad del medio ambiente individual es en muchos aspectos un bien comparable y que es probable mejorarlo con el poder adquisitivo individual. Por consiguiente, la distribución personal de la renta es un potente factor en la diferenciación del medio ambiente individual*".

Por su parte A. M. Freeman III (17) insiste en que:

“Si bien es cierto que el estudio de los efectos de la distribución del medio ambiente sobre el bienestar debe, lógicamente, depender de la valoración acertada de los servicios que proporciona, paradójicamente también es cierto que la valoración no puede realizarse sin establecerse antes dos importantísimos puntos relacionados con la distribución. Uno es la asignación de los derechos de propiedad a los servicios ambientales proporcionados por recursos de propiedad común y el otro es la cuestión de la aceptación de la distribución actual de la renta y los precios de mercado asociados a ella... La respuesta a la primera cuestión determina la base conceptual apropiada para evaluar los beneficios, mientras que la respuesta a la segunda determina si las medidas de beneficios deducidas de conductas orientadas hacia el mercado que han sido observadas son aceptables o no”.

Más directamente y haciendo hincapié en las relaciones entre países con distintos niveles de desarrollo, T. O’Riordan (18) ha presentado recientemente la cuestión así:

“La presente crisis ambiental no es un problema de polución ni de escasez de recursos ni siquiera de caos económico; es simplemente una cuestión de injusticia, de distribución injusta de la riqueza y del uso de los recursos en relación con la propiedad del valor de los recursos.

El cargo con que se enfrentan las naciones ricas y sus ricos habitantes es su derecho moral a ser tan ricos, tan poderosos, tan pródigos en su consumo de recursos en un mundo que palpablemente no puede tratar así a cada uno y no puede tolerar este desequilibrio por más tiempo”.

La fundamentación de los efectos externos de mercado, una cuestión todavía no resuelta

El tratamiento convencional de los efectos externos de mercado consiste en considerarlos como una deficiencia del mercado en la asignación y distribución de los recursos disponibles desde una perspectiva social o colectiva.

No están suficientemente claros, sin embargo, dos puntos que pueden ser esclarecedores del fenómeno:

- (1) Si las deficiencias asignadas al sistema de precios existente y que relaciona a las distintas unidades de decisión económica son imputables a tal mecanismo de intercambio o a la estructura de toma de decisiones interna de las unidades que constituyen el sector privado de la economía; y

- (2) De entre las varias formas de deficiencias del mercado, a cuál de ellas puede denominarse efectos externos.

Respecto a este segundo punto, W. P. Heller y D. A. Starret (19) indican que las deficiencias del mercado pueden consistir en:

- (a) La no exclusividad de bienes y servicios.
- (b) La existencia de no convexidades;
- (c) El comportamiento competitivo y
- (d) La información imperfecta e incompleta.

La cuestión radica en determinar a qué tipo de deficiencias del mercado nos estamos refiriendo, cuando hablamos de efectos externos. Si pensamos en éstas como interdependencias no tomadas en cuenta por los agentes en la formación de los precios, escriben Heller y Starret, podría uno sentirse tentado a identificarlos con el (a), es decir, con los fenómenos de imposibilidad, dificultad, indeseabilidad, o coste excesivo de la exclusión. Sin embargo, insisten, las distinciones no están tan claras.

Cada vez tengo más clara la sospecha de que hablar de efectos externos de mercado, para cubrir los casos que la literatura suele analizar bajo esta categoría, resulta inadecuado.

En primer lugar, está creciendo el número de opiniones que tratan de fundamentar estos fenómenos en la ausencia de mercado. Si esto fuera así, malamente podría ser consecuencia del mercado lo que no entra en él.

En segundo lugar, la mayoría al menos de los efectos externos que resultan política y analíticamente más relevantes son subproductos de actividades que se realizan en el contexto del sector privado en otro tipo de mecanismos de decisión como la empresa o la familia. Estas unidades intercambian, pero su actividad generadora de efectos externos suele responder a otro tipo de mecanismos distinto del intercambio.

Pensemos en un ejemplo típico y protagonista de la actual polémica: la polución ambiental. Ésta puede producirse porque la actividad productiva de las empresas arroja residuos del proceso de transformación de los inputs a la atmósfera, al agua, al espacio territorial, etc.; o porque las unidades de consumo se desprenden sin darles valor de otros residuos de su actividad de consumo. No siempre es cierto que carezcan de valor, sino que la unidad de decisión dentro de su plan de actuación no se lo concede o lo considera inferior al coste de aprovechamiento.

Hay mercados de antigüedades, que no son sólo objeto de derecho de unidades de consumo; hay agentes que buscan en los desechos domiciliarios objetos con valor de mercado y de consumo; hay empresas

muy rentables y hasta multinacionales de transformación de residuos domiciliarios. Todas estas actividades reintroducen en el mercado bienes que otras unidades han eliminado del mecanismo de intercambio.

En consecuencia, podríamos ver los fenómenos denominados efectos externos de mercado como determinadas características o dimensiones del proceso productivo o de consumo que estas actividades sitúan al margen de la actuación del mercado. En este proceso selectivo de características de los bienes que son objetables tales como la valoración del propio sujeto productivo o de consumo, su posición económica relativa, y los precios o costes del mercado. Pero el bienestar, el coste y la valoración de la potencial unidad receptora de estas características eliminadas del circuito del intercambio no constituyen una variable relevante para quién opta por excluirlas del mercado.

Es pensable que la obsesión por implicar y relacionar estos dos polos, que los estudios disponibles parecen tener, responde a la tendencia a utilizar únicamente la óptica de transacciones bilaterales en toda la elaboración teórica del comportamiento económico, y aquellos constituyen solo una parte de éste, como cada día se explicita con mayor interés.

Desde la perspectiva dominante los hechos reales, tras de cuya comprensión vamos, suelen explicarse:

(1) Las unidades de decisión privadas no están motivadas y estimuladas para tener en cuenta las consecuencias, favorables o perjudiciales, que su decisión tiene o puede tener para otras. Y se deduce un fallo del intercambio o mercado; y se espera el remedio de otro mecanismo más amplio, más coactivo y en general mejor informado, como puede ser el mecanismo político que por otra parte, suele configurarse teóricamente como de intercambio o quasi-intercambio.

(2) Los derechos de propiedad sobre determinados activos económicos no están adecuadamente definidos o resulta difícil o costoso hacerlos efectivos. Es cierto que el intercambio privado y descentralizado se basa y hace posible a partir de una estructura definida y eficaz de los activos que se intercambian; las notas de exclusividad y transferibilidad son condición necesaria de tal intercambio.

Pero el problema radica en determinar si es el mecanismo de mercado el que no capta, en su proceso de ajuste, determinados activos o son otros tipos o mecanismos de decisión (por ejemplo, la empresa, la familia, etc.) los que se extraen del mercado o dejan de introducir en él tales activos.

En el ejemplo de los residuos de la actividad de consumo familiar, el problema se plantearía así. El ama de casa adquiere y paga en el mercado los bienes y servicios que componen su cesta de compra. La actividad de consumo familiar transforma estos bienes y servicios en múltiples características o dimensiones: proteínas, grasas, azúcares, calor, excrementos, basuras orgánicas, y desechos inorgánicos. Parte de estas dimensiones, en el estado actual de desarrollo tecnológico e institucional, se excluyen de volver a ingresar en el circuito de sistema de precios explícitos (mercado) por decisión y desvalorización de la propia unidad de consumo.

Es posible que otra unidad de consumo, de producción o el Estado decida volverlas a incluir en el mecanismo de mercado o en cualquier otro mecanismo de asignación y distribución. Pero el efecto externo no se ha generado por indefinición de la propiedad del activo o dificultad de hacerlo valer; sino por pura decisión valorativa de la unidad que realiza la actividad de consumo.

Vamos a seguir la pista a otro ejemplo, aparentemente tan bucólico como el clásico de Meade sobre las abejas y los frutales; pero quizás más expresivo de la tesis que estamos persiguiendo. En los campos de Castilla, pastan los ganados sobre terrenos de propiedad privada bien definida; igualmente bien definida está la propiedad de las cabezas de ganado. Los propietarios de las tierras perciben un beneficio especialmente en la forma de la extensión, más o menos aleatoria, de un buen abono como es el excremento de las ovejas; los ganaderos lo perciben en forma de alimento del ganado. Es igualmente claro que está definida y puede hacerse valer la propiedad de los pastos y del excremento animal. Así el artículo 353 del Código Civil español: "*La propiedad de los bienes da derecho por accesión a todo lo que ellos producen, o se les une o incorpora, natural o artificialmente*". (Sobre pastos específicamente puede verse artículos 600 a 603).

La decisión de que tanto el estiércol como los pastos constituyan efectos externos de mercado corresponde al ganadero y al propietario de la finca respectivamente. El ganadero puede retener el ganado en el corral y obtendrá un buen ingreso con la venta del estiércol; el estiércol pasa así a formar parte del sistema de precios de mercado.

El problema en los países capitalistas y comunistas

Una sospecha fundada de que la raíz de los efectos externos de mercado no puede encontrarse satisfactoriamente en ninguno de los tres

factores hasta ahora enumerados, considerados aisladamente, nos la proporcionaría la comparación intensiva y extensiva de la generación y recepción de efectos externos en países de organización económica diferente y nivel de desarrollo económico comparable. En este sentido, podría utilizarse la situación en los países desarrollados capitalistas y comunistas.

Limitándonos a un tipo de efectos externos negativos, como puede ser la polución y en general la degradación ambiental, es evidente que está constituyendo un serio problema social en los países capitalistas avanzados. Se puede pensar que se debe a la estructura de propiedad de los medios de producción, al predominio del mercado en la toma de decisiones asignativas y distributivas, a las diferencias y asimetrías en el poder económico de las clases, sectores o grupos. Pero la degradación progresiva del medio ambiente existe igualmente en la Unión Soviética y en los países comunistas desarrollados; y no existe propiedad privada de los medios de producción ni el mercado es el mecanismo preponderante de las decisiones asignativas y distributivas. M. Goldman ha escrito que "*el estudio de la polución en la Unión Soviética sugiere que la abolición de la propiedad privada no significa necesariamente el final de las alteraciones ambientales. En algunos aspectos, la propiedad estatal... la situación*". (20)

Ciertamente la tecnología es bastante homogénea. Pero, como bien señalan E. England y B. Bluestone (21), "*esto no implica que la tecnología sea más importante que la organización económica en la determinación de la severidad del impacto ambiental en una sociedad. Simplemente sugiere que tanto la economía capitalista como la soviética carecen de instituciones sociales sólidas relacionadas con el medio ambiente*".

En éste, como en tantos otros problemas sociales sobre los que se está intentando establecer comparaciones entre sistemas capitalistas y comunistas, es conveniente moderar la tentación a establecer afirmaciones. Es mucho el esfuerzo necesario para situar el mismo problema entre instituciones políticas muy divergentes. Estamos necesitando bastante investigación teórica y empírica para este objetivo.

Sin embargo, vamos a utilizar al respecto algunas de las ideas apuntadas por Erik Dahmen en la ponencia presentada al Simposium Internacional sobre la degradación ambiental celebrada en Tokio en 1970 (22).

El autor separa tres cuestiones: (1) los hechos empíricamente observables; (b) las causas, o intentos de explicación de aquellos; y (c) las técnicas utilizables para regular los hechos y establecer una política ambiental efectiva. (De esta última cuestión nos ocuparemos después).

Por lo que se refiere a los hechos, Dahmen señala las siguientes observaciones:

- (a) Las diferencias en el grado de deterioro ambiental se aprecian entre naciones con distintos niveles de desarrollo, con distintos niveles de densidad de población, grado de urbanización y condiciones geográficas y climáticas;
- (b) Estas diferencias no parecen observables entre países con distintos sistemas económicos; ni siquiera con distinta organización política-democrática o autoritaria.
- (c) Las empresas estatales no parece que hayan tenido un comportamiento diferente a las privadas respecto al medio ambiente.

Si se intenta una explicación de este comportamiento similar entre sistemas, podrían aducirse dos causas fundamentales:

- (1) La desconexión organizativa entre el proceso económico de producción y consumo y el medio ambiente tanto en el sistema capitalista como en el de planificación central;
- (2) La minusvalorización de los recursos ambientales en ambos sistemas.

Estas dos causas, actuando conjuntamente, dan lugar a que (a) se pueda hablar con igual propiedad de fallos de mercado y fallos de la planificación. La teoría de los efectos externos es tan aplicable a uno como a otro sistema; (b) que los productores hayan considerado los procesos y productos nocivos al medio ambiente como las alternativas más baratas; y (c) ambos sistemas hayan carecido de incentivos para encontrar métodos técnicos y productos limpios y beneficiosos al medio ambiente.