



HACIA UN NUEVO CONCEPTO DE VALOR EN EL ÁMBITO DEL DESARROLLO Y DEL MEDIO AMBIENTE

María Sotelo Pérez

Grupo de Investigación de la UCM: "Desarrollo y Gestión Ambiental del Territorio"
maria_sotelo_perez@hotmail.com

Recibido: 20 de diciembre de 2010
Aceptado: 30 de diciembre de 2010

RESUMEN

A lo largo del presente estudio se realiza una aproximación al actual paradigma ambiental subrayando el aislamiento de la teoría económica respecto a otras disciplinas y la propia comprensión de la realidad. Este aislamiento, evidenciado a través de los problemas ambientales a las que el actual paradigma económico no ha podido dar una respuesta satisfactoria está relacionado con la influencia hobbesiana y cartesiana de la que es heredero el pensamiento económico actual. El pensamiento ecologista ha comenzado a superar dicho aislamiento a través de la objetivación del conocimiento y la inclusión de la ética como factor interno a la ciencia, la consideración del ser humano como alguien que además de buscar utilidad a la naturaleza pretende en ella intuir un significado para su vida. En la etapa actual del pensamiento ecológico la objetividad se ha plasmado positivamente dentro de la economía a través de la emergente economía ecológica.

Palabras clave: Desarrollo, Medio Ambiente, Paradigma, Valor.

TOWARD A NEW CONCEPT OF VALUE IN THE FIELD OF DEVELOPMENT AND ENVIRONMENT

ABSTRACT

Throughout the present study is realized an approach to current environmental paradigm, emphasizing the isolation of economic theory with respect to other disciplines and their own understanding of reality. This isolation, as evidenced by the environmental problems that the current economic paradigm has failed to give a satisfactory response is related to the influence of Hobbes and Descartes who is heir to current economic thinking. Ecological thinking has begun to overcome this isolation through the objectification of knowledge and the inclusion of ethics as an internal factor of science, consideration of the human being as someone who in addition to seeking value for nature, it seeks to discern a meaning in their lives. At the current stage of ecological thinking, objectivity has been reflected positively in the economy through the emerging ecological economy.

Keywords: Development, Environmental, Paradigm, Value.

1. PRIMERA APROXIMACIÓN

Aproximarnos a la compleja realidad del "desarrollo" supone valorar los nuevos paradigmas ecológicos que coadyuvan a comprender la compleja evolución de las Ciencias Sociales en general, y de la economía, en particular. Para economistas como Galbraith o Sen es necesario reconducir hoy la disciplina económica a la función que la vio nacer, es decir, a tratar de garantizar el futuro bienestar basándose en la racionalidad de las políticas y de los comportamientos presentes. En este sentido la economía es como uno de los campos en los que más se han multiplicado las recetas y propuestas de solución ofreciendo novedosos paradigmas aún parciales y a veces inconexos entre sí que tratan de redibujar una perspectiva nueva, un nuevo paradigma como describiría Kuhn, desde la cual poder ampliar el concepto de economía. Un concepto limitado por su origen al cual hemos de referirnos a fin de comprender como aún nos hallamos a medio camino de este nuevo paradigma y por donde puede comenzar a otearse el que queda por recorrer.

Desde esta perspectiva, cobra notable interés la interrelación existente, o no, entre los "modelos territoriales" y los "modelos de desarrollo". Si la noción de desarrollo local es relativamente reciente, la discusión acerca del rol que juega lo local en la estructuración de la sociedad es antigua. Esta discusión presenta varias facetas. Una de ellas es la faceta científica. En este ámbito, a fines del siglo XIX y a principios del siglo XX, tiene lugar un debate importante provocado por la construcción de la sociedad moderna y la confrontación entre una concepción que da prioridad a la institucionalidad nacional, y otra que defiende las estructuras y los valores de base comunitaria: la oposición entre la *Gesellschaft* y la *Gemeinschaft* de Tönnies en Alemania, y entre la sociología globalista durkheimiana y la geografía localista vidaliana en Francia. A la crítica durkheimiana, Vidal de la Blache responde: "La geografía es la ciencia de los lugares (*science des lieux*) y no la de los hombres". Por lugar, Vidal entiende una región definida como una unidad territorial cuyos componentes físicos y humanos son específicos y distintivos, interrelacionados a través de lo que el designa como "géneros de vida" (*genres de vie*). E. Howard propone la planificación de pequeñas ciudades llamadas *Garden Cities*, como respuesta a la acción destructiva de la industrialización y de su correspondiente urbanización. Las *Garden Cities* debían reunir las ventajas de la ciudad y del campo, situarse en las afueras de las grandes ciudades y permitir a la colectividad de trabajar y vivir en el mismo marco territorial. Se trataba de construir unidades territoriales de escala humana.

No debemos perder de vista que, el desarrollo local es el resultado de la voluntad de actores sociales, políticos y económicos de intervenir de manera activa en los procesos de desarrollo acaecidos en sus territorios y de influir en la reconversión de estos a la nueva economía, es decir a la economía del conocimiento. Más que a una teoría científica y rigurosa, el desarrollo local corresponde a una visión multidisciplinaria que incluye lo económico, lo político, lo social y evidentemente lo territorial. Esta visión instruye las formas recientes que toma la intervención en lo que respecta al ordenamiento y a la planificación territorial. El desarrollo local comprende los métodos que permiten enriquecer territorios empobrecidos como resultado de relaciones de desarrollo desigual y de las crisis que provocan los cambios recientes en el mercado. En el desarrollo de una colectividad –como se ha puesto de manifiesto, anteriormente–, el papel del territorio es fundamental, en la medida que este genera identidad, y que, como resultado de esta identidad, actores socialmente contrapuestos se asocian y se estructuran en forma sistémica. Plantearemos en este texto que el desarrollo local deja como principal resultado la constitución de sistemas

locales de actores. Dicho de otra manera, si el desarrollo local es local, esto no se debe a la localización del desarrollo en un lugar determinado. Si así fuera, toda forma de desarrollo sería local, puesto que toda acción se lleva a cabo en un lugar determinado. Las acciones de desarrollo pueden ser caracterizadas como desarrollo local cuando generan o refuerzan dinámicas sistémicas de escala local. A partir de esta perspectiva se ve el papel activo del territorio en tanto que marco instituyente de arreglos sociales, de estructuraciones sociales cuyo origen se debe a la pertenencia territorial de los actores.

Diversos enfoques se han elaborado con el objeto de explicar o de tipificar este tipo de lugares (regiones, zonas, ciudades, barrios, etc.), donde el territorio local contribuye a establecer lazos entre actores socio-económicos y a instituir sistemas territoriales. Varios de estos enfoques han sido instrumentalizados por políticas de desarrollo local, dándole prioridad a factores diferentes. Observaremos de manera somera las principales proposiciones de los enfoques que nos parecen más importantes: el enfoque productivo, el de la innovación, el político y el social.

= *El enfoque productivo:*

Persigue la puesta en práctica de "sistemas productivos locales", los cuales corresponden a configuraciones productivas basadas en la integración local de empresas y de actores socio-políticos (Lévesque et al., 1995). Varios términos han sido utilizados para designar estas configuraciones productivas, entre los cuales quizás el más conocido es el de "distrito". Como ya lo hemos dicho, este concepto fue utilizado por Beccatini (1992) para explicar el dinamismo económico de la llamada "tercera Italia". Beccatini ve en la colaboración entre las empresas, y en la colaboración entre éstas y la colectividad, un parecido con los "distritos industriales" detectados por Marshall.

El concepto de sistema productivo local se integra en una corriente teórica inspirada en la Escuela de la Regulación (Benko y Lipietz, 2000). Esta corriente ha dado lugar a trabajos mayores acerca del papel del territorio en las reestructuraciones del espacio fordista (Storper y Scott, 1989), de las "regiones ganadoras" (Benko y Lipietz, 1992) y de las convenciones que explican las variantes del desarrollo industrial (Salais y Storper, 1993).

Las proposiciones estratégicas planteadas sobre la base del concepto de sistema productivo local plantean la necesidad de reagrupar geográficamente a empresas y actores de una misma rama, a fin de producir una dinámica de desarrollo local. La premisa principal de estos trabajos sostiene que la proximidad espacial conduce a los actores socio-económicos a valorar la identidad territorial, y consecuentemente, a adoptar estrategias de gobernanza local con el fin de unificar la acción de los actores productivos y de las empresas, produciendo así las condiciones para el establecimiento de *clusters* productivos.

Estos trabajos sostienen que existe una relación entre proximidad espacial, innovación y dinamismo socio-económico en el contexto de la economía globalizada. Sin embargo, se ha demostrado también que esta relación no es automática; que para producir dinamismo económico, la proximidad espacial debe combinarse con otras formas de proximidad de tipo relacional. También se entiende hoy en día, tras diversos estudios de caso y de diversos análisis críticos -entre los cuales se distinguen los de May (1986) y Markusen (1996)-, que los sistemas productivos locales no se pueden analizar aislados de los otros componentes del espacio económico, y sobre todo, sin tener en cuenta su necesaria integración con las redes globales metropolitanas que teje la economía mundial.

= El enfoque político:

Lo que llamamos enfoque político tiene su punto de partida en una visión de la economía política construida a partir del estudio del lugar (the political economy of place) en medios urbanos estadounidenses (Logan y Molotch, 1987). El concepto de base de este enfoque es el de "coaliciones locales de crecimiento" (growth coalitions), las cuales permiten la distinción de diferentes regímenes urbanos. Este enfoque, que pone en el centro del análisis el problema del poder -en particular del poder local- en el marco de la globalización (Stone, 1989), emerge en Estados Unidos en los años '80 y ha tenido gran influencia en los estudios urbanos (Booth y Jouve, 2005). El objetivo de los trabajos inspirados en él es el de comprender las reestructuraciones urbanas que se iniciaron en esa época en respuesta a la crisis de la base económica de las grandes ciudades industriales. El concepto de "coalición" es definido como el conjunto de redes formales e informales estructuradas entre los actores públicos y privados de una entidad territorial (Stone, 1989). La hipótesis principal de esta corriente plantea que las orientaciones y la eficiencia de las reestructuraciones puestas en práctica en las economías urbanas dependen del tipo y de la estabilidad de la coalición entre los actores socio-económicos que las llevan a cabo.

A partir de esta corriente, el concepto de coalición se puede definir como una configuración específica de actores susceptible de movilizar recursos internos y externos. Suele diferenciarse una tipología basada en tres criterios: la posición con respecto al mercado, las interrelaciones de los actores de la economía privada con las instituciones de gobierno y la participación ciudadana en la vida democrática. La aplicación de esta tipología establece que lo que domina en los procesos de desarrollo urbano en Estados Unidos es el corporatismo y el elitismo, de lo que se desprende la necesidad de instaurar coaliciones amplias e incluyentes.

= El enfoque de la innovación:

Lo que llamamos enfoque de la innovación corresponde a trabajos que abordan el desarrollo local a partir del paradigma de la innovación. Este paradigma pone el acento en la importancia del conocimiento en la puesta en marcha de procesos innovadores. El conocimiento necesario para poner en práctica una innovación se construye colectivamente en un contexto reticular que incluye a productores y consumidores, a partir de una idea nueva que cambia las maneras de producir y de consumir de una colectividad y que la reconstruye en tanto que actor (Callon, 1989). Diversos autores han demostrado que la innovación y el dinamismo económico y social se producen en el marco de sistemas territoriales de innovación donde se combinan en interacción empresas privadas, instituciones públicas y centros de investigación científica de alto nivel. Este tipo de colaboración genera conocimiento y permite la valorización local del conocimiento así producido.

Se desprende de esto que el conocimiento no es solamente científico sino que también social, lo que plantea la necesidad de organizaciones de producción del conocimiento en interrelación con los actores sociales. La innovación tecnológica y la amplitud de su difusión dependen del nivel de estabilidad social y de equidad existente en una colectividad territorial. En esta relación juegan un papel fundamental el aprendizaje colectivo y su sedimentación en organizaciones que permiten construir sistemas de innovación de manera ascendente.

Investigaciones recientes han demostrado que, siendo crucial, la innovación tecnológica no es una solución idílica, que tiene también efectos negativos a diversas escalas y que en sí, no basta para estructurar territorios innovadores (Hiernaux-Nicolás, 1999). Es fundamental reintroducir lo social en el análisis de la innovación. El rol de las instancias públicas y los centros de investigación y de enseñanza, así como de las organizaciones públicas y socio-económicas es crucial en la gestación y en la difusión de las innovaciones tecnológicas. La estructuración de interrelaciones regionales y locales entre estos actores constituye la esencia de la "nueva trilogía" sobre la cual yacen los sistemas regionales de innovación.

= El enfoque social:

Lo que llamamos enfoque social se basa en los trabajos que postulan que el territorio local es un marco generador de lazos sociales y de acción colectiva (Denieuil, 1997) en relación con los movimientos sociales (Klein, 1996). Según esta perspectiva, el sentimiento de pertenencia territorial crea espacios comunitarios adaptados a la sociedad moderna, diversificados e insertos de diversas formas en la sociedad global. Esto significa, en cierta manera, que la oposición sociedad-comunidad está sobrepasada, puesto que las comunidades actuales no tienen la mismas características descritas por Tönnies (Laville, 1997). También los movimientos sociales se reterritorializan, desarrollando acciones frente a oponentes locales, nacionales o incluso de nivel internacional, acerca de problemáticas locales (Klein, Tremblay y Dionne, 1997). La referencia local de los actores, es decir su identidad territorial, les lleva a realizar acciones colectivas con objetivos económicos inspiradas por la pertenencia a un territorio local, reconciliando así la economía y la sociedad (Sainsaulieu, 1997).

De esta manera, nos encontramos con un enfoque económico que recibe denominaciones diferentes (economía social, solidaria, comunitaria, popular), dependiendo de la realidad concreta de la que se trate (Favreau, 2005). Estas acepciones indican la existencia de matices importantes: la realidad económica, social e institucional no es la misma en Buenos Aires, Montreal, París, Dakar o Los Angeles, aunque el modo de vida urbano y la metropolización conlleven un cierto isomorfismo. Pero en todos los casos se hace referencia a formas de producción de la riqueza en la que participa directamente la colectividad utilizando modalidades asociativas, tanto en la producción de bienes y/o de servicios como en sus beneficios, y movilizando recursos ligados al capital socio-territorial de una colectividad local.

La transformación del movimiento social ligada a la acción colectiva de naturaleza económica tiene efectos tanto en lo que se refiere a la confrontación entre los actores sociales y sus oponentes, como en lo relativo a las formas que toma la acción colectiva. También se actúa en el marco de la producción tecnológica y de la inversión en empresas y emprendimientos cuyo objetivo es el mercado global. Pero la inserción en lo global no limita ni elimina el anclaje local de estas acciones.

Como es lógico pensar, la síntesis de lo productivo, lo político, lo tecnológico y lo social en la definición estratégica de lo local, es algo más que deseable. A pesar de sus diferencias, estos enfoques convergen en dos puntos. Por una parte, lo local no se puede definir en sí, sino que en su interrelación con redes globales. Por lo tanto, la delimitación de lo local es dinámica y no estática (ni estadística). Por otra parte, lo que acerca a los actores locales a pesar de la distancia social que puede separarlos, es su identidad territorial común, identidad por cierto exacerbada por la relación conflictiva con lo global.

La noción misma de local no puede ser definida de una manera precisa. Por cierto, lo local está ligado con actores y sistemas locales, salvo que lo que es local para ciertos actores no lo es para otros. Las delimitaciones de lo local no son claras ni tampoco homogéneas para todos los actores de una colectividad. De esta manera, la colectividad local aparece como una base a partir de la cual se estructuran acciones; como una base de iniciativas tomadas por actores locales, de proyectos colectivos o individuales, los cuales, luego de una adhesión más amplia, se transforman en "acciones colectivas". La proximidad física, puesta de manifiesto por la identidad común, se transforma progresivamente en proximidad social. Es importante centrarse sobre la interrelación iniciativa/colectividad. Como hemos dicho, lo local no corresponde a un lugar determinado, sino que a un sistema de actores que se conciertan porque tienen una identidad común con respecto a un territorio, una conciencia territorial que les lleva a asociarse y a realizar proyectos en régimen asociativo. En este sentido, la inserción del territorio en lo que se designa como "nueva economía" o "economía del saber" es fundamental. Pero las condiciones para el desarrollo de un territorio deben ser múltiples, y la sola interrelación entre los actores locales no es suficiente para transformar "regiones perdedoras" en "regiones ganadoras", o lo que es lo mismo, territorio desarrollados –económicamente, hablando-).

Así, pues, entendemos el desarrollo local como un proceso de construcción de oportunidades, capacidades y derechos ciudadanos, en ámbitos territoriales y político administrativo de base (municipios), que deben constituirse en unidades de planificación, de diseño de estrategias y proyectos de desarrollo, a partir de los recursos, necesidades e iniciativas locales. Ello debe hacerse en correspondencia con las dinámicas del desarrollo sectorial, funcional y territorial, que se emprendan desde los poderes públicos, las organizaciones sociales y la empresa privada. Iniciar un proceso de desarrollo local debe permitir favorecer el crecimiento económico, la democracia política y el progreso social, de modo que se vaya alcanzando el desarrollo humano sostenible. El desarrollo local es integral, es el esfuerzo organizado de toda la sociedad local, pero en este proceso es necesario un fuerte liderazgo que sólo podemos encontrarlo en el ámbito local.

En términos más generales:

- es un proceso de concertación entre los agentes –sectores y fuerzas- que interactúan en un territorio determinado, para impulsar, con la participación permanente, creadora y responsable de ciudadanos y ciudadanas,
- un proyecto común de desarrollo,
- que implica la generación de crecimiento económico, equidad, cambio social y cultural, sostenibilidad ecológica, enfoque de género, calidad y equilibrio espacial y territorial.
- con el fin de elevar la calidad de vida de cada familia, ciudadano y ciudadana que vive en ese territorio.

Esto supone:

- Una visión de mediano y largo plazo, que establezca el punto de llegada y el horizonte que determina y da sentido a las acciones del corto plazo y que permita avanzar de manera gradual.
- La concertación de los agentes locales con agentes regionales, nacionales e internacionales.
- La construcción de un nuevo Estado democrático y descentralizado.
- El reconocimiento de que la realidad es diversa. Se recupera el valor de las particularidades, potencialidades e identidades territoriales. El desarrollo local se vuelve un instrumento necesario en la gestión de la diferencia. Los procesos regionales y locales, con sus diferencias, pueden y deben ser motor del desarrollo nacional.

- Los municipios se ven como fuente de procesos y recursos que, si se generan las condiciones apropiadas, pueden contribuir al desarrollo nacional.

Por ello, la unidad básica en el desarrollo local es precisamente el municipio (en sus diferentes clasificaciones, en nuestro país), por las características que posee:

- Demarcación geográfica definida
- Gobierno con administración propia
- Población vecinal vinculada
- Patrón socio - productivo
- Dotación de recursos a utilizar
- Articulación regulada con las instancias públicas y privadas de mayor escala.

Sin embargo, muchas veces nuestros municipios son mostrados como cuerpos endémicos, sumamente burocratizados e ineficientes en la provisión de servicios. Los municipios deben ser entendidos como un cuerpo debilitado por las políticas centralistas de las Comunidades Autónomas, que los consideran como instituciones inmaduras, a las cuales, desde esta lógica, sería irresponsable trasladarles mayores competencias y recursos. Los municipios son instituciones no lo suficientemente fuertes, pero con muchas potencialidades, a los cuales hay que fortalecer en sus componentes, recursos y capacidades.

Para hacer ello posible, es necesario que desarrollen capacidades que les permitan trascender las tradicionales competencias que las asocian a la idea de una entidad prestadora de servicios públicos (limpieza, recogida de Residuos Sólidos Urbanos, etc.) y asuman un rol dinamizador de la economía local. Esto es lo que llamamos una gestión "territorializada": desarrollo económico y social en el ámbito local. Solo así, los municipios no tendrán que acudir para su financiación a la recalificación de suelos –coadyuvando a la especulación urbana-; podrán mejorar la calidad de vida de sus vecinos y asumir un rol determinante en la promoción del desarrollo .

2. LAS LIMITACIONES DE UN PENSAMIENTO CARTESIANO Y HOBBSIANO Y LOS PROBLEMAS DE LOS PARADIGMAS ACTUALES.-

Una de las mayores limitaciones que encuentra el pensamiento económico es la de hallarse en gran medida encerrado en la concepción filosófica del hombre y su entorno generado a partir de dos autores: Hobbes y Descartes.

La filosofía moral de Thomas Hobbes parte de la concepción de que la naturaleza no impone condición de ningún tipo, y por lo tanto no tiene significado, *aunque todos los hombres tienen derecho a todas las cosas, este derecho no es, en efecto, mejor que si ningún hombre tuviera derecho a nada*¹. De esta situación se desprende que todo hombre tiene derecho a atacar a otro y este a resistirle (Termes 2001), lo que desemboca en una desconfianza general, y a que *"el hombre sea un lobo para el hombre"*. El valor queda separado del donante ya que éste no puede tener significado para quién recibe un bien. Así, el concepto de ética en Hobbes surge como necesidad para poner remedio a esta antropología, surge el "*pacto social*".

Por otra parte la escisión cartesiana entre lo racional y lo empírico, entre la razón y la experiencia sensible generaría para muchos autores ecologistas una fragmentación que en última instancia habría llevado a la economía a la pérdida del sentido de la realidad como

valor. Una anécdota sobre un discípulo de Descartes -Malebranche- ilustra esta trágica separación; una vez recibiendo en su casa a un invitado, en algún momento entró en la habitación una perra en evidente estado de gestación; Malebranche le propinó una fuerte patada para que se fuera y, ante la estupefacción de su invitado, le explicó: "no se inquiete usted, sólo es una máquina" (Ramos 1993).

La disociación hombre - naturaleza, implícita en la dualidad *res cogitans* - *res extensa* habría sido la responsable de generar la idea en el hombre moderno de que éste desarrollaba ciencia y filosofía con la convicción de que existía un sujeto pensante, que construye racionalidad matemática y un objeto pensado, la *res extensa*, que se configuraba geoméricamente conforme a leyes y formas de tal racionalidad. La naturaleza de este modo quedaba reducida a objeto, sometida a un proceso de desustanciación y depotenciación que la incapacitaba para ser soporte de valores (Gómez Heras 1997). En esta última eliminación de la naturaleza como objeto de la ética y su reducción a objeto de conocimiento en el fondo lo que se ocultaría sería la perversión de "*la idea de razón, la monopolización desde hace siglos del término razón como razón técnico estratégica tendente a la eficacia, el éxito y el provecho*" (Gómez Heras loc cit) en lugar de razón concebida como apertura a todos los factores de la realidad.

La racional separación del mundo real y el conceptual así como la concepción de la riqueza como exclusiva suma de intereses individuales a veces contrapuestos ha tenido al menos dos consecuencias sobre el posterior desarrollo de la teoría económica: considerar al mundo natural exclusivamente como fuente de recursos sustituibles sin límite, y definir al ser humano en exclusiva por sus necesidades y su producción. Esta doble reducción del objeto y del sujeto de la economía ha ido presentando fallos cada vez más llamativos que se han hecho evidentes especialmente cuando la economía se ha propuesto como ciencia para manejar los recursos naturales y para evitar la degradación ambiental.

Hoy empieza a quedar atrás la concepción de la economía representada como una máquina de movimiento continuo situada en el vacío y que no tiene límites. Este extremo afirmado por Solow (1974): "*el mundo, puede en efecto seguir andando sin los recursos naturales*" dejaba a la economía aislada de otras disciplinas, y lo que es peor, dejaba sin respuesta algunos problemas no abordable por parte de la propia economía tradicional. No ocurre todavía lo mismo con la reducción a la que el ser humano se ha visto sometido en su concepción económica. Ya en 1899, el Diccionario de Economía de Palgrave consideraba la teoría económica como consistente en la oposición de dos principios, a saber, *los deseos de satisfacción o placer frente a las aversiones a ciertos tipos de sacrificio o esfuerzo*. Desde entonces apenas se ha producido ningún cambio en la concepción del hombre como maximizador de su beneficio individual y minimizador de su trabajo remunerado por parte de la economía teórica tradicional.

Esta limitación conceptual se ha puesto de manifiesto cuando la ciencia económica ha tratado de abordar problemas fundamentales relacionados con los recursos naturales y el bienestar humano en los cuales las respuestas aportadas desde ella han sido insuficientes, a saber:

1. La economía actual es incapaz de expresar una parte fundamental del bienestar humano. La medida en la que el hombre puede vivir en armonía con la naturaleza y en último extremo consigo mismo son irrelevantes al proceso económico. La sociedades pueden se cada vez más ricas en objetos materiales producidos sin que en ellas se observa un verdadero progreso humano o una mayor satisfacción ante la vida. La economía apenas ha desarrollado hasta ahora estimadores completos de bienestar. Esta incapacidad, a veces

como entendida como fallos de mercado y otras como deficiencias estructurales exigen la revisión de los mecanismos económicos actuales. La economía ambiental actual es un tímido comienzo de revisión.

2. Los mecanismos actuales de mercado tiene una incapacidad constitucional de solucionar problemas fundamentales y de ser eficaces territorialmente. Ramos (1993) lo expresa así: Las fuerzas de mercado sólo sirven para lo que se resuelve con dinero, mientras que hay muchas necesidades humanas que no se pueden ni se deben comprar, entre ellos algunos de los bienes naturales. Sobra trigo en Europa y falta en Africa, los mecanismos de la economía no atienden a valores fundamentales, pues no pueden cuantificar valores tales como la biodiversidad, al tiempo que hay mucho por hacer y no hay trabajo que dar. Por otra parte la competencia no implica necesariamente el triunfo del mejor y lo que es más importante, el mercado por constitución es insolidario, prescinde de problemas existenciales sólidos mientras se dedican esfuerzos inverosímiles al diseño de una botella, mientras no se hacen por que no pueden hacerse cosas más importantes.

3.- La insuficiencia "práctica" de los modelos teorico-económicos actualmente vigentes para dar respuesta a preguntas centrales. Rubio de Urquía (2000) señala por insuficiencia "práctica" a las insuficiencias de los modelos percibidas primariamente, no de modo analítico, sino como *"algo con lo que uno acaba topándose"* al intentar reiteradamente y sin éxito extraer repuestas convincentes de modelos que deberían permitir que éstas fueran extraídas en el seno de los más diversos ejercicios profesionales. La conclusión es que dichas respuestas no satisfechas acaban entrando en un cajón cuya expresión mas bien vaga puede denominarse *"dimensiones éticas de la actividad económica"* o a *"resignarse a la idea según la cual esas preguntas no son asequibles a la ciencia económica"* (Rubio de Urquía *loc cit*). En el campo de la gestión de los recursos ambientales o naturales, allí donde la economía de los recursos o ambiental es incapaz de proponer una solución según un criterio económico tradicional recurre al campo de la ética como una limitación externa. Por ejemplo, reconociendo que no es posible valorar la pérdida de por ejemplo la cuenca del Amazonas o de una especie protegida, la economía ambiental podría afirmar que no es objeto suyo el establecer el manejo eficiente de dicho recurso (escaso) comparado con otros, sino que la conservación aquí sería una cuestión de nuevo de índole moral.

4.- La exclusión de la ética como elemento interno de la propia ciencia económica. La influencia hobbesiana y cartesiana sobre la ciencia económica ha llevado a concebir la ética como una limitación de las posibilidades individuales en lugar de ser la integración de todos los factores de la realidad. La definición de ética como limitación, a fin de garantizar la supervivencia como fin se observa por ejemplo en Hardin (1968) y su famosa obra "La tragedia de los comunes". Ésta plantea que la limitación del consumo individual del pasto comunal debe darse para no impedir la racional optimización de su uso individual definido por el "egoísmo" de cada usuario que acabarían agotando el pasto común. La ética de las relaciones con la naturaleza queda así desustanciada. La naturaleza, tanto la ecológica como la humana no tiene nada que decir al respecto, son mudas, la naturaleza sigue las leyes que permiten optimizar su rendimiento, el hombre sigue la ley por la que persigue maximizar su consumo. Todo la economía se basa en estas dos premisas, simplificadoras de la realidad en las que objeto y sujeto quedan reducidos a dimensiones mínimas, consumidor y recurso. Cualquier otra dimensión, de llegarse a considerar, queda en todo caso fuera del alcance de la ciencia económica por no estar contenida en sus premisas básicas. Así el modelo económico reducido pretende erigirse en ley universal asumiendo que, cuando la realidad no coincida con su reducción de la racionalidad humana propuesta, el análisis propuesto se

halla más allá del campo de la economía, (si bien más allá de este campo tampoco hay leyes que permitan, como exigen Galbraith o Sen reconducir hoy la disciplina económica a la función que la vio nacer, es decir, a tratar de garantizar el futuro bienestar a partir de la racionalidad de las políticas y de los comportamientos presentes).

Esta falta de internalización de los factores llamados éticos dentro de la propia disciplina, aceptada de facto en la economía resulta sin embargo ridícula en otras disciplinas. Imaginemos por un instante a un psicólogo que decide no abusar de un paciente enfermo exclusivamente por razones morales externas a la psicología, (entendiendo como tales, que le daría pena, que siente afecto o comprensión por su cliente o que no le parece ético aprovecharse de su situación de superioridad frente a él), sin ser consciente de lo que un abuso supondría para lo que es su objetivo en la relación con dicha persona, su restablecimiento psicológico, su curación. Se podría afirmar de dicho psicólogo que carece de los conocimientos básicos en psicología con los que poder relacionar un abuso con un daño psicológico, y que por lo tanto sus conocimientos sobre psicología no son completos.

La exclusión de la ética por parte de cualquier disciplina del saber, su consideración como factor externo que incide sin saber exactamente cómo dentro de los mecanismos de dicha disciplina, implica en última instancia un desconocimiento de la propia disciplina y un aislamiento respecto a la realidad, objeto último de estudio. La economía ecológica, como veremos, es en este sentido un ejemplo de internalización de la ética en sus paradigmas. La conservación de la naturaleza desde esta disciplina deja de ser algo gratuito que se deja a la libre "generosidad" o de las personas. La conservación de los ecosistemas, la sustentabilidad o biorregeneratividad se convierte dentro de la disciplina en el mecanismo que permite el ciclo termodinámico sobre el cual se asienta la vida económica. Esto no quiere decir que no se sigan haciendo llamadas "éticas" a la responsabilidad individual para mantener la sostenibilidad, que de hecho se siguen haciendo y cada vez con más fundamento, sino que estos llamamientos en última instancia responden un valor que ha pasado de ser algo "filantrópico", "irracional" según la mentalidad mecanicista, a una propuesta "científicamente" internalizada.

5.- La medición del bienestar a través de indicadores económicos no es siempre relevante. El producto Interior Bruto no puede decir nada acerca de las necesidades humanas básicas, minusvalora los servicios ambientales y las fuentes de bienes no comerciales. Así mismo, sólo mide los flujos y no las reservas de los recursos disponibles en un determinado momento, por lo que el agotamiento de los recursos queda al margen de esta cuantificación. Así cuanto más crecen algunos de estos indicadores, más decrecen otros relacionados con la naturaleza. La paradoja del tabaco es indicativa de esto. Un país es más rico en términos de PIB cuanto más dinero se gasta la gente en fumar (más ventas, más impuestos, más actividad económica...) y posteriormente más dinero deja en el sistema sanitario (más trabajo, más inversiones, más salarios...) para pagar los gastos sanitarios relacionados con la curación de las enfermedades originadas por el tabaco. Lo mismo puede decirse con la destrucción y reconstrucción de la naturaleza: el PIB puede aumentar tras catástrofes naturales a medida que se reconstruya lo afectado o se limpie un vertido de petróleo.

6.- La difícil cuantificación de los recursos básicos en la contabilidad macroeconómica. Un ejemplo de ello lo propone Hall (2000). El correcto funcionamiento del ciclo hidrológico es el ingreso (input) más importante para la mayoría de las economías del mundo, pero los agricultores no le pagan a las nubes de lluvia por sus servicios, a pesar de que ellos probablemente estarían dispuestos a hacerlo si alguien les cobrara por garantizarles el

adecuado funcionamiento del ciclo hidrológico. No existe información con la cual el mercado (ni las técnicas de valoración sin mercado) puedan cuantificar estos procesos naturales fundamentales para cualquier economía. No son recursos contabilizables tal y como están diseñados los sistemas contables actuales.

7.- La concepción económica tradicional puede conducir a la destrucción de la naturaleza. Dado que los servicios fundamentales que prestan los ecosistemas no están incluidos en el precio de un producto natural (por ejemplo, el control de los ciclos hidrológicos, la generación de suelos, la fijación del carbono, el mantenimiento de la biodiversidad o la regulación del clima) la economía tradicionalmente entendida puede tender a destruir a la verdadera riqueza económica. Este es el caso de las selvas, cuya destrucción permite incrementar el PIB del país que la transforma a uso agrícola. Se contabiliza solo como valor el rendimiento obtenido durante el par o tres de años que dura el ciclo agrícola sobre un suelo laterítico tropical, mientras que la consecuente pérdida de dicho suelo no reduce la riqueza contabilizada del país (Martínez de Anguita 1995). Asociado a este problema se halla el de las tasas de descuento, cuya relación con las tasas de crecimiento o de reposición de los recursos naturales es inexistente. El valor de los beneficios directos de los ecosistemas naturales en el presente (y más aún en el futuro) tiende a ser dado por descontado. Un extremo lógico de esta premisa es desarrollado por Clark (1976). Este autor advierte que la forma económicamente más racional de cosechar las reservas de peces debería de ser hasta el agotamiento y el dinero que se ganara con ello debería ser invertido en otro lugar. Como dicho razonamiento no parece ajustarse a la realidad, parece de nuevo necesario recurrir al campo de la ética como una limitación externa, (si bien lo que procedería sería volver a revisar los fundamentos económicos subyacentes que conducen a esta situación).

8.- El mercado puede ser un criterio equivocado par la toma de decisiones eficientes. Se había asumido que el consumidor por ser "racional" debía ser egoísta y materialista casi en un sentido hobbesiano, y que sus deseos y conductas podían expresarse a través de sus compras en el mercado. Tres cuestiones se escapan a este análisis, la primera es que hay bienes esenciales que no están en el mercado (para lo cual la economía en su intento de asumir la ecología dentro de sus propios paradigmas trataría de internalizarla creando mercados virtuales donde no existen). La segunda es que si existe una distribución polarizada entre personas con muchos recursos y personas con pocos, el propio mercado tendería a mantenerse sino incrementar dicha situación por sí mismo (Hall 2000). La tercera, y quizá la más importante es el hecho de que en muchos análisis se consideran los precios como una medida de la escasez de los bienes, cuando estos no pueden mostrar la escasez absoluta de un recurso (los precios solamente reflejan siempre una escasez relativa) como afirma Samuelson (1998): *los precios regulan los mercados y envían señales a productores y consumidores, pero siempre se hallan dentro de un contexto, un mercado, el cual no tiene por que dar información sobre cantidades absolutas.* La prueba más evidente sobre la relatividad de los precios del mercado y la ausencia de fiabilidad sobre la información sobre la escasez real de un recurso fue la subida de precio del crudo en la década de los setenta a partir de la crisis árabe. Los precios en la crisis del petróleo de ésta década no reflejaron una escasez real del petróleo, únicamente indicaron la escasez relativa del petróleo puesto en el mercado.

9.- La globalización no expresa económicamente sus costes ambientales. Si bien es cierto que el precio de la materias primas se ha mantenido constante al lo largo de los últimos años, las diferentes condiciones de protección ambiental no son iguales en todos los lugares. De esta manera, el efecto neto de la escasez de un recurso puede aumentar los

costes sociales y ambientales de la extracción de dicho recurso en otros lugares sin que esto modifique el precio. Es más, dado que en el país de extracción de este recurso el nivel de vida será menor, cualquier valoración -contingente o de mercado- del coste ambiental generado por la extracción de dicho recurso será siempre menor que en un país con mayor nivel de vida. Sin embargo, el mercado da la misma señal económica a pesar de que hay mas daño social y ambiental no considerado dentro de una alternativa que dentro de la otra.

Toda esta serie de fallos tiene un origen común, la pérdida de la concepción de razón como apertura a todos los factores de la realidad. La naturaleza es considerada exclusivamente como recurso y el hombre como consumidor; de este modo la ética solo puede regular relaciones entre consumidores y la naturaleza, y el propio ser humano no tiene para éste último otro significado que el que el consumidor quiera darle.

Estas limitaciones ponen de manifiesto la necesidad de un nuevo planteamiento sobre el cual avanzar en la teoría económica como señala Wassily Leontief (1982), Premio Nobel de Economía, quien sitúa el origen de la actual crisis de la ciencia económica en "*el espléndido aislamiento en el cual se encuentra la economía académica en este momento*", La irrupción de dos hechos nuevos en el pensamiento económico sin embargo ha abierto una nueva posibilidad de "*avanzar, en cualquier manera perceptible, hacia una comprensión sistemática de la estructura y las operaciones de un sistema económico real*" como exige Leontief: la crisis ambiental del siglo XX y la irrupción de un nuevo pensamiento, origen del actual paradigma ecológico cuyo origen está en el una tradición intelectual conservacionista surgida en Estados Unidos en el siglo XIX. El fundamento de esta réplica y el realismo que ha suscitado la crisis ambiental parece haber generado nuevo paradigma en el que empiezan a ponerse en duda la racionalidad y cartesiana y la antropología hobbesiana.

Desde esta perspectiva, a partir de la tradición ecologista americana tuvo su origen con Henry David Thoreau, discípulo a su vez de Emerson (1840) y de los trascendentalistas quienes retomaron el ideal de la comunión no intelectual con la naturaleza, Thoreau (1854) plasmó en su tratado "*Walden: o la vida en los bosques*" la necesidad de vivir en armonía con la naturaleza, abogando por una vida más simple, por "*enfrentarse con los hechos esenciales de la vida... para no descubrir cuando le llegara la muerte que no había vivido*" y denunciando que "*el hombre moderno obsesionado por la ganancia material ya no tiene tiempo para la verdadera integridad*". Heredero del pensamiento de Thoreau sería Jonh Muir, quien plasmó estas ideas en estrategias, creó los primeros parques naturales y espacios bajo tutela de la Administración y fundó el primer grupo ecologista: el Sierra Club. En el siglo XX, Aldo Leopold sería el exponente más importante de esta corriente. Su obra "*A Sand County Almanac*" publicada en 1949, es un clásico del ecologismo. En su obra reconoce la naturaleza como un valor en sí y como fuente de significado para el ser humano: "*un sistema de conservación basado únicamente en el interés económico está desequilibrado sin remedio ya que la mayor parte de los miembros de una comunidad biótica carecen de valor*" Leopold será recordado por ser el primero en proponer la extensión de la ética a las relaciones con la naturaleza. En 1962, con la publicación del libro "*La primavera silenciosa*" por Raquel Carson, en el que denuncia las dimensiones contaminantes de los plaguicidas, en concreto del DDT, la alarma ambiental se trasladaría a la opinión pública. Y esta concienciación pública sobre el deterioro ambiental no tardaría en modificar todos los esquemas del pensamiento social, político, económico y filosófico generando un nuevo paradigma.

Desde este pensamiento ecologista, quizá la crítica más fuerte a la ruptura entre el hombre pensante y la realidad se halla en el ecofeminismo. Mies y Shiva, (1998) ejemplifican esta ruptura con una madre y su hijo aún en el vientre: *una madre percibe una relación viva con él, mientras que por el contrario, una voluntad de dominio surgida de esta escisión, tiende a distinguir entre sujeto y objeto, razón y sentimiento, entre espíritu y materia, es capaz de conceptualizar esa relación, estudiarla científicamente, fragmentarla para disecarla y consecuentemente fomentar una relación antagónica o incompleta, pero no vivirla.*

Unido a las dosis de humildad y realismo que la magnitud de la crisis ambiental actual ha propiciado, la consecuencia de esta crítica sería la de comenzar a superar el relativismo cartesiano y el individualismo. Dobson (1999), en su introducción a la antología del pensamiento verde afirma que *queremos vivir de acuerdo a leyes universales, y no intentar rediseñarlas*". Huxley (1962) afirma que la moral de los hechos de la ecología es una ética universal y Shiva (1988) culpa a la Ilustración y su revolución científica de reducir el conocimiento a ciencia mecánica.

Esta vuelta a realismo filosófico por parte del ecologismo parte de una nueva humildad para el ser humano basada como de nuevo Dobson (1999) no sólo en los límites que deben ponerse al crecimiento indiscriminado, sino especialmente a *"los límites del conocimiento humano que produce la cara oscura de la ingenuidad"*. Esta ingenuidad procede para unos autores de lo que Ehrenfeld (1978) define como la *"arrogancia del humanismo"* o la creencia de que el género humano debería vivir para si mismo, puesto que tiene el poder para hacerlo. El realismo, sin embargo, hace ver *"la falacia de la fe absoluta en nuestra capacidad para controlar nuestro propio destino"* (Ehrenfeld, loc. cit.).

Para superar la crisis ambiental, y con la tradición naturalista norteamericana del XIX como fuente, el pensamiento ecologista propone para construir la objetividad que proclama (Owen 1980) partir de la premisa básica de la pertenencia del hombre a la naturaleza como producto de la evolución y por lo tanto sujeto a las mismas restricciones físicas y ecológicas que el resto de la naturaleza. El pensamiento ecologista del siglo XIX y su extensión en una ética ecológica a mediados del siglo XX introducen un elemento de objetividad al tiempo que permiten reincorporar el concepto de "significado" de la naturaleza al de "utilidad" del recurso. Este concepto sin embargo no vendría exento de discusiones y nuevos problemas. La nueva ética en las relaciones con la naturaleza abriría un nuevo debate con la aparición del biocentrismo moral como oposición al antropocentrismo tradicional sobre el que se ha sustentando en los últimos tiempos la ciencia económica.

Desde una visión moderada la ecología como ciencia se iba a convertir en un dato objetivo sobre el cual construir una nueva ética, basada en una nueva apertura a la realidad. Desde una visión extrema de las leyes de la ecología iban a ser consideradas como normas absolutas para la ética y exclusivas para la ontología cerrando su análisis a otras dimensiones humanas.

El nuevo paradigma ecológico de cara a la economía iba a tener dos consecuencias importantes; la consideración de la naturaleza como fuente de significado (que está todavía lejos de plasmarse en la economía, quizá como aquí se defiende pendiente de encontrar un paradigma que solucione el dilema moral antropocentrismo- biocentrismo planteado por la ecología), y la objetivación de la ecología como absoluto desde la cual construir el conocimiento científico. Esta segunda consideración sin embargo no tardaría en plasmarse sobre la ciencia económica, especialmente a través de la termodinámica y de la visión física de la economía que un autor rumano Nicholas Georgescu-Roegen desarrollaría en la década

de los sesenta y que culminaría con su obra *The entropy law and the economic process* (1971).

Y es que, *sin consumo de energía no hay producto económico* (Hall et al 1986). Así podría resumirse la objetividad que la economía ecológica propone como marco para el estudio del resto de las disciplinas económicas. *Si quitamos dinero de nuestra economía, ésta podría seguir funcionando quizá de otra manera; si quitamos alguna de las principales mercancías, árboles, oro, fertilizantes, ésta seguiría funcionando aunque también de distinta manera; pero si lo que se quita es la energía, la economía dejará de existir una vez que lo almacenado se agote* (Hall et al loc cit). Esta es la conclusión a la que han ido llegando numerosos ecólogos dedicados al estudio de la economía desde la termodinámica propuesta por Georgescu-Roetgen en 1971. Desde esta perspectiva se puede afirmar que los sistemas ricos son aquellos que requieren altas cantidades de energía para mantener y desarrollar dicha riqueza mientras que los pobres se caracterizan por la ausencia de energía. Este análisis ecológico de la economía que considera la energía como el último recurso limitante, al igual que lo hacen todas las criaturas de la superficie de la Tierra. Llevada a su último extremo, esta propuesta concluye con que *el estudio de la economía puede ser considerado como el estudio de cómo los seres vivos toman la energía solar y fósil y la aplican a los recursos naturales para producir bienes y servicios* (Hall et al loc cit).

Autores como Martínez Alier (1991) definen el estudio del flujo de energía y de los ciclos de materiales en grupos humanos como "antropología ecológica" o "ecología humana", dependiendo del tamaño de la población estudiada. Esta ciencia aporta una valiosa información a la hora de estimar el impacto ambiental de las actividades económicas y por consiguiente de introduciendo dentro de la ciencia económica conceptos tales como el de densidad de energía, el cual puede ser aplicado a las actividades humanas permitiendo relacionar el consumo energético con los sectores productivos. Así, se reconoce que prácticamente todas las actividades humanas llevan asociado de modo directo o indirecto un alto consumo de energía y que para satisfacer esta demanda es necesario recurrir a los combustibles fósiles. Este consumo de energía fósil resulta entonces indispensable para estudiar el aumento de la productividad laboral, el incremento las cosechas, la fabricación de fertilizantes, el sistema de transportes y en general para comprender el aumento el Producto Interior Bruto de un país.

Algunos autores (Hall et al 1985, Zucchetto y Walker 1981, Hafele 1981), tras la crisis del petróleo de 1973 y basados en la correlación hallada entre el consumo energético y el P.I.B. propusieron la fórmula

$$P.I.B. = E * n$$

donde E es la energía anual utilizada y "n" es una constante de eficiencia.

Este análisis termodinámico, cuando se cierra en si mismo, acaba asumiendo una concepción de la vida como *"juego existencial cuyo objetivo es seguir jugando"* (Slobodkin 1964, Hall et al 1986). Sin embargo hasta los mismos autores termodinámicos (Hall et al 1986) reconocen en última instancia que *"esto es extraño, pues quizá este aparentemente descuidado proceso ha producido la diversidad, belleza y riqueza del mundo biótico"*. Este *"inexplicable descuido"* según los escépticos vuelve a reconducirnos al descubrimiento que el pensamiento ecologista hace sobre la naturaleza como fuente de significado.

Nature always wears the colors of the spirit. Este hermoso pensamiento de Emerson (1841) puede situarse en el origen del descubrimiento de "significado" en la naturaleza por parte del pensamiento ecologista y el comienzo de la recuperación para el pensamiento

económico el valor de la naturaleza como "existencia" superando el de utilidad tradicional con el que se había conceptualizado. Ralph Waldo Emerson, (1803-1882), fue un ensayista y poeta americano, líder del movimiento filosófico trascendentalista. Su pensamiento estaba influido por escuelas de pensamiento tales como las del romanticismo inglés, el neoplatonismo y la filosofía hindú. El éxito de Emerson, entre otras cosas se debió en su época por su gran habilidad poética y su elocuencia. Su trascendentalismo se plasma en la visión de la naturaleza como se puede observar en citas de su obra tales como "*Every natural fact is a symbol of some spiritual fact*". La influencia de Emerson en el resto de los precursores ecologistas americanos como Thoreau o Jonh Muir, sería muy grande, especialmente en lo que respecta a su visión de la naturaleza, calificable casi de panteísta a la vez que romántica. Esta necesidad que tiene el hombre de encontrar significado, en oposición o añadidura a la utilidad en la naturaleza que descubre Emerson quedaría plasmada en Thoreau como se puede leer en su obra Walden: "*encontraba la cara de una deidad escondida en cada estampa de la naturaleza*".

Jonh Muir centraría su filosofía en una propuesta en la que aparece de nuevo la naturaleza como fuente de significado para el hombre: "*Everybody needs beauty as well as bread, places to play, in and pray in, where nature may heal and give strength to body and soul alike*". Para Muir (1901), la creación de los parques nacionales responde a una hambre humana, la de la contemplación de la belleza que el encuentra reflejada en toda la existencia del planeta: "*When we contemplate the whole globe as one great dewdrop, striped and dotted with continents and islands, flying through space with all other stars all singing and shining together as one, the whole universe appears as an infinite storm of beauty*". En Muir (1870) se puede encontrar claramente la influencia de Emerson: "*When we try to pick out anything by itself, we find it hitched to everything else in the Universe*" si bien el significado de la naturaleza para Muir se plasmaría a través de la belleza y armonía que expresa al hombre haciéndole ver que es partícipe de algo más grande que el mismo.

El biocentrismo moral se entiende aquí como la posición que defiende que el objeto de la moral es la vida y todo lo que está vivo, sustentando su ética en referencias externas al hombre que se hallan de manera objetiva en la naturaleza y en lo vivo. El biocentrismo pretende ser el reverso de la posición "voluntarista" en la que el destino del hombre está pretendidamente definido en exclusiva por el mismo y su voluntad libre y de la posición antropocéntrica en la que objeto exclusivo de la moral es el hombre².

En las versiones más extremas de ambas posturas, el antropocentrismo fuerte, o voluntarismo, considera que el individuo caracterizado por su libre voluntad, es lo único importante en el mundo y que en consecuencia todo lo demás no tendría más que un valor instrumental. El biocentrismo extremo iguala la especie humana a cualquier otra. Dentro de este biocentrismo, la ecología profunda, entendida como una intuición de una imagen total centrada en las relaciones (Fox 1984) llega a proponer un igualitarismo biocéntrico en el que todos los miembros de la biosfera tienen igual valor intrínseco, y en el que no cabe una ética que justifique comportamientos diferenciales porque entiende que tampoco existen diferencias ontológicas.

En sus versiones menos extremas, el antropocentrismo resalta la centralidad del ser humano en todas sus actuaciones mientras que el biocéntrico afirma el valor intrínseco de todas las cosas sobre la tierra.

Para el biocentrismo el norte ético de las actitudes hacia la naturaleza le es dado al hombre por una realidad externa a él, - el ser humano esta hecho para conservar la integridad del ecosistema -, si bien no es capaz de encontrar respuesta que justifique la singularidad humana en el ecosistema. En el antropocentrismo fuerte, la singularidad se convierte en norte ético si bien no encuentra otra razón de ser que la persona como respuesta última de sus actividades. Ambas posturas quedan justificadas en función de realidades alternativas y excluyentes cuyo origen común no se plantea o no encuentra respuesta: Las preguntas de para que conservar el ecosistema queda respondida en el segundo sistema - conservar para el hombre- pero no siempre en el primero. La pregunta de para qué está hecho el hombre queda respondida en el primero - ser hombres para conservar- pero no siempre en el segundo (Martínez de Anguita 2002).

Señala Azqueta (1997) que valorar económicamente el medio ambiente significa poder contar con un indicador de su importancia para la sociedad de modo que pueda ser comparado con otros componentes del mismo. Esta valoración debe responder tres preguntas fundamentales. ¿qué da valor al medio ambiente?, ¿quién expresa estos valores? y ¿cómo se expresan estos valores?, y como el mismo autor señala estas preguntas, especialmente la primera, no son tan sencillas de responder como pudiera parecer a primera vista, ya que en última instancia presuponen unos supuestos éticos y teóricos.

A la pregunta de ¿qué da valor al medio ambiente?, el análisis económico tradicional se encuentra en la órbita de lo que podría denominarse una *ética antropomórfica extendida* en la que la naturaleza tiene una serie de valores instrumentales par el ser humano, incluidas las generaciones futuras (Azqueta 1997), mientras que la economía ecológica parte de una ética biocéntrica intentando estudiar al hombre como integrante de ese ecosistema y sujeto a unas leyes que no dependen en última instancia de su voluntad ni de la instrumentalización que el hombre haga de la naturaleza. A la pregunta de ¿quien expresa el valor del medio ambiente?, la primera concepción económica afirma que los usuarios del mismo mientras que la segunda perspectiva afirma que dicho valor se inscribe dentro de un orden ecológico independientemente de quien lo exprese; y a la tercera pregunta de ¿cómo se expresan estos valores? la economía tradicional aplica el principio del soberanía del consumidor y de la democracia del mercado (Azqueta *loc cit*) mientras que la disciplina ecológica expresa como valor la cantidad de energía y la organización de los flujos ecológicos que permite funcionar al sistema.

La economía ambiental, como disciplina que intenta superar el aislamiento de la teoría económica respecto al mundo natural planteando la necesidad de encontrar un paradigma integrador que supere el abismo metodológico y conceptual que se abre entre ambas concepciones económicas. Parece pues un requisito indispensable para superar este paso tratar previamente de integrar las concepciones antropocéntricas y las biocéntricas en un paradigma nuevo y amplio que permita relacionar la economía con otras disciplinas tales como la termodinámica, la ecología o la antropología, permitiendo a los economistas generar nuevas teorías.

3. ENTORNO A LA DUALIDAD EQUIDAD VS. EFICACIA.-

El primer paso para pues para de cumplimiento general en la naturaleza, ha de ser encontrar un paradigma integrador no excluyente. La pregunta a contestar es: ¿qué sistema de pensamiento puede aunar, rescatar y englobar a la vez las percepciones antropocéntricas y biocéntricas, de modo tal que esta visión pueda ser posteriormente

aplicada a la ciencia económica aportando mejores resultados que cualquiera de las dos por separado?.

Dado que la ciencia económica tiene dos elementos: una componente física, el *objeto* o recurso, y una humana, el *sujeto* y el valor que este encuentra o confiere al objeto, todo planteamiento novedoso en la economía ha de partir del análisis y relación sus elementos, entre *objeto* y *sujeto*. La economía ecológica ha sido capaz profundizar en la dinámica interna del "objeto" de integrar el recurso dentro de las ciencias de los objetos, en concreto dentro de la ecología. Al mismo tiempo, el pensamiento ecologista ha profundizado en el concepto de valor, reconociendo en última instancia que no es moralmente indiferente aceptar cualquier elección. La naturaleza tiene una forma de ser frente a la cual, si el hombre no actúa como le dicta una ética universal inscrita en la propia ecología, se enfrenta a su propia destrucción tanto física como moral. El descubrimiento del significado en la naturaleza como capacidad que ésta tiene de indicar al ser humano una forma de ser y obrar adecuada a él mismo y a la propia dinámica de las leyes ecológicas sin embargo no ha sido aún llevada, salvo incipientes excepciones al terreno de la economía.

Un paradigma ético integrador es el que he denominado "ética de la solidaridad" o "ecologismo solidario". Una descripción y fundamento más extensa del mismo se puede hallar en Martínez de Anguita (2000, 2002) Éste pretende superar la dicotomía antropocentrismo – biocentrismo partiendo de un nivel superior –filosófico o metafísico - y generando una respuesta que pueda rescatar todo lo positivo que ambos sistemas aporten sin renunciar a ninguna de las preguntas que tratan de responderse. Este *ecologismo o ética solidaria* aplicado tiene unas características, que como veremos permiten superar el punto crítico que requiere la economía ambiental teórica para poder seguir avanzando en nuevos postulados, y se basa en la racionalización del concepto de solidaridad.

La solidaridad se puede definir como la posibilidad que tiene el ser humano de mirar a toda la realidad como una unidad de destino asumiéndola desde la perspectiva de cada destino concreto. Así la solidaridad entre personas es más que filantropía, pues cada persona es vista en su totalidad en lugar de ser definida exclusivamente por sus necesidades. La consecuencia de esta solidaridad humana es la de compartir, no sólo las necesidades sino el sentido de la vida valorando así el potencial de cada persona en el cumplimiento de su destino. La solidaridad con la naturaleza es más que la sostenibilidad pues reconoce en ella una integridad que la define mejor que su propia utilidad. La consecuencia de esta solidaridad ecológica es la del cuidado, no sólo por cuantos beneficios puede generar para esta u otras generaciones sino por el valor de significado que para el hombre ha tenido y tiene la contemplación de su orden, armonía, belleza y origen misterioso.

Esta definición de solidaridad tiene necesariamente que partir de un orden que precede al hombre forma parte de su quehacer, de su proyecto a realizar. El dominio y el uso de la naturaleza por parte del hombre tienen que estar entonces subordinados a un destino que es anterior y común, universal. Este concepto de destino *no excluye ni privilegia a nadie, sino que obliga a reconocer el valor propio no solo de los demás hombres, sino también de los animales, o plantas de la naturaleza, en suma a sentirse solidario con ellos* (Ramos 1993). Por todo ello la solidaridad implica admitir que en la naturaleza humana está inscrita esta capacidad de no usar a los demás seres como medio, sino de reconocer en ellos valor propio.

La solidaridad puede entenderse como un sentimiento o una intuición en cuanto a que está inscrita en la naturaleza humana, *que necesita crear y mantener lazos de colaboración con los demás seres* (Ramos 1993), si bien esta intuición no excluye que la solidaridad sea al mismo tiempo también el resultado de un análisis razonable y racional de nuestra relación con la naturaleza y de nuestro papel como seres inteligentes. La solidaridad es una obligación antropológica, constitutiva del ser humano, no meramente una consideración filántropica o una concesión generosa como se ha venido considerando desde la economía tradicional.

La solidaridad es en última instancia una exigencia derivada de la razón humana que busca significado en la realidad hasta sus últimas consecuencias. Así, como proceso racional y razonable implica tres componentes: objetividad, destino común y búsqueda común de la verdad. La solidaridad no es tolerancia sobre algo que no se comparte. Parte el reconocimiento de la existencia de una misma realidad, previa y dada; que puede estudiarse desde tantas perspectivas como posiciones y experiencias hacia la misma existan. Sólo así es posible reconocer la siguiente condición, la unidad de destino. No se puede ser solidario a menos que exista un lugar al que acercarse conjuntamente, y este lugar no puede ser definido por cada uno de los que lo buscan, sino que debe ser previo, dado, a encontrar en común. Si esto no fuera así la solidaridad sólo sería un interés coincidente en función de unas circunstancias cambiantes. Nuestra solidaridad no podría ser entonces definitiva ni real. De estas dos premisas se deriva la búsqueda común de la verdad. Es necesario reconocer la verdad de las cosas para construir sobre ella, para encontrar el quehacer humano a desarrollar. A diferencia de un juicio, donde un defensor y un acusador resaltan aspectos opuestos de un hecho sin que su interés parta de comprender el hecho en su totalidad, la solidaridad exige un auténtico interés por desvelar la realidad sumando todos los puntos de vista, no negociándolos. El descubrimiento de la realidad precisa una participación honesta, y requiere de todas las miradas que comparten un destino común. La solidaridad exige una búsqueda del bien común desde todas las perspectivas. Y en esta búsqueda, el diálogo y la participación son obligados, son exigencia de nuestra naturaleza limitada que necesita del otro para entender su destino común.

A partir de este concepto puede empezar a intuirse como la economía puede ser entendida en forma de medida, como distancia entre la organización social o las preferencias personales escogidas y la que exige nuestra naturaleza humana cuando parte de un análisis razonable, es decir, abierto a todos los factores de la realidad, la propia dinámica ecológica incluida. Se muestran tres desarrollos teóricos que pueden servir como articulación de una economía teórica compatible con una teoría ética solidaria, superadora a su vez de la disyuntiva antropocéntrica-biocéntrica y del sentido hobbesiano-cartesiano de la realidad y la persona. La primera o economía del significado propuesta por Carvalho (2000) permite ampliar la visión unidimensional del valor que se tiene en la economía tradicional separando valores a través del concepto de "significado" recuperado en parte por la tradición ecologista. El cuadro 1 muestra dicho concepto de valor aplicado a los recursos naturales. La segunda perspectiva, la economía vectorial pretende articular estos valores dentro de un marco multidimensional y proponer un álgebra alternativo al de suma lineal de valores tradicional presente en la economía ambiental. La tercera propuesta, basada en el análisis multicriterio propuesto por Romero (1993) permite utilizar los vectores de valor definidos en las dos anteriores para aproximarse a un punto ideal, un destino común y solidario a encontrar entre los hombres y su medio ambiente.

Tabla 1 VALOR ECONOMICO TOTAL DE LOS BIENES AMBIENTALES
Ejemplo para un bosque

VALORES DE USO ACTIVO		ES	VALORES DE USO PASIVO	
Valores de uso		Valores de uso futuro		Valores de existencia
Directos	Indirectos	Valores de opción		
		Ordinarios	Quasi- opción	
.Madera	Fijación de carbono	Valores positivos (+)	Positivos	La utilidad la obtiene el individuo del mero conocimiento de la existencia y continuidad del recurso
Pasto	Ciclo de nutrientes	o		
Recreo	.Micro-clima	NEgativos (-)		
Caza	Control de la erosión			
:	:			

Fuente: Campos, 1999. An agroforestry economic accounting system. En : M. Merlo, H. Jöbstl and L. Venzi (ed.), *Institutional aspects of managerial economics and accounting in forestry*. Viterbo, IUFRO.

4. EL ESTUDIO DE CASO: LAS IMPLICACIONES TERRITORIALES Y AMBIENTALES DEL MUNDO EMPRESARIAL:

Los trabajos de Perroux (1955), Myrdal (1957) y Hirschman (1958) fueron la base sobre la que se elaboró, en los años cincuenta, la teoría del desarrollo polarizado, que orientó gran parte de los análisis y de las políticas de desarrollo regional durante los años sesenta y setenta. Esta interpretación se construyó alrededor de la idea de que los mecanismos de acumulación de capital conducen a una dinámica de desarrollo desigual en el territorio. En un grupo, relativamente, reducido de ciudades se articularían los procesos de crecimiento y cambio estructural de una economía.

Perroux (1955; 1961), siguiendo a Schumpeter, establece la relación entre cambio estructural y espacial e innovación. El desarrollo, que consiste en la aparición y desaparición de productos, de empresas y actividades, sería el resultado del impacto sectorial y espacial de la introducción de innovaciones de proceso, producto y organización. Alrededor de las plantas (empresas, industrias; áreas, ciudades), que incorporan las nuevas tecnologías en los procesos y productos, se concentran las actividades modernas. Se produce, así, un proceso de diferenciación acumulativa entre las nuevas y viejas áreas productivas (Lasuen, 1969).

La teoría de Polos de Crecimiento de Perroux es a la vez una teoría de crecimiento sectorial desequilibrado y una teoría de crecimiento espacial desequilibrado (Aydalot, 1985). El elemento central es la empresa motriz, que con su capacidad innovadora y su liderazgo

ejerce un efecto impulsor sobre las demás empresas. Su localización, en un territorio concreto, genera desigualdades productivas y espaciales, y promueve el desarrollo local.

El crecimiento es, por lo tanto, jerarquizado. Las decisiones de inversión de la empresa motriz (en bienes de equipo, tecnología, organización) ejercen un efecto inducido en las empresas que se relacionan con ella, que toman, a su vez, sus propias decisiones de inversión. Las decisiones de la empresa motriz fomentan la difusión de las innovaciones, que se transmiten por la red de empresas dependientes de forma horizontal y vertical. El crecimiento sería, por lo tanto, siempre polarizado.

La empresa motriz, las empresas dependientes y las empresas subcontratistas tienden a localizarse en un espacio próximo, lo que favorece el surgimiento y la expansión de economías externas de escala. El polo se convierte, así, en un conjunto de empresas vinculadas entre sí, entre las que se difunde el conocimiento y se realizan intercambios bajo la influencia de las decisiones de la empresa motriz. El polo es un mecanismo que facilita la difusión de las innovaciones, favorece el crecimiento económico y explica la concentración de la actividad productiva (Higgins y Savoie, 1995).

Aydalot señala que es preciso no confundir el concepto de polo con el de gran empresa, con el de complejo industrial o con el de concentración espacial de inversiones. Una gran empresa puede dar lugar a un polo, cuando es capaz de generar un proceso de difusión de innovaciones y de dinámica sectorial a su alrededor, de tal forma que surja un conjunto de pequeñas empresas vinculadas a la gran empresa. A su vez, para que un complejo industrial pueda entenderse como un polo es necesario que se haya producido como consecuencia del efecto dinamizador de una o varias empresas, que han sido capaces de movilizar el sistema productivo del complejo y generar el sistema de relaciones productivas y de innovaciones.

Igualmente, señalar que la concentración de actividades en el espacio, producto de las políticas de atracción de inversiones, no genera, automáticamente, desarrollo local, ya que es necesario que las inversiones de la empresa motriz favorezcan la creación de un tejido productivo nuevo. Para ello, el entorno y la empresa deberían compartir sistemas de organización, cultura productiva, tecnologías y objetivos. Todo ello requiere que se den las condiciones para que se produzcan los mecanismos difusores de las innovaciones.

La teoría del desarrollo polarizado dio lugar a las políticas de polos de crecimiento o de "descentralización concentrada", como las definió Lloyd Rodwin en 1963, en América (Chile, Brasil, Venezuela, Estados Unidos, Canadá), Asia (Filipinas, Tailandia, Japón), Europa (Francia, Italia, España, Bélgica). El desarrollo local y regional debía hacerse a través de la atracción de las grandes empresas y la promoción de actividades industriales en un número reducido de ciudades intermedias dentro de la jerarquía urbana. La teoría de la difusión, en sus diversas versiones, vino a reforzar esta idea, ya que facilitaba una conceptualización complementaria del crecimiento polarizado.

A pesar de su ambigüedad conceptual, hay que reconocerle a la política de polos efectos positivos. Quizás, su rasgo más atractivo sea su pragmatismo ya que no se puede actuar en todo el territorio al mismo tiempo. Además, produjo impactos favorables sobre el empleo y la renta, contribuyó a la descentralización productiva y a la reducción de las disparidades regionales e, incluso, al crecimiento de las economías nacionales. Pero el concepto de polo no se puede reducir al de ser un mero instrumento de las políticas estatales.

Cuando se evalúan los resultados de las inversiones externas en términos de desarrollo local, se aprecia que sus efectos no son siempre suficientes para crear procesos de crecimiento autosostenido. La razón reside en que la transferencia de los recursos (capital, tecnología, trabajo cualificado) de las regiones desarrolladas a las áreas retrasadas puede producir disfunciones, que tienden a reducir la potencialidad de desarrollo del área de difusión.

Ante todo, alteran el funcionamiento de los mercados de trabajo, ya que al generar un dualismo espacial muy acusado entre las actividades de las regiones desarrolladas y de las regiones pobres, hace que la cualificación de la mano de obra de las áreas deprimidas tienda a deteriorarse, paulatinamente. Las plantas subsidiarias de las regiones periféricas se especializan en funciones rutinarias del proceso productivo, por lo que las tareas reservadas al empleo local no demandan recursos humanos de calidad, lo que a largo plazo ejercería un efecto depresivo en la cualificación de la mano de obra del área de implantación de la empresa externa.

En las regiones de acogida de las inversiones externas, se producen, además, fuertes restricciones al desarrollo del sistema productivo. Por un lado, frecuentemente, las plantas externas se convierten en "enclaves" económicos, con escasas vinculaciones con el sistema productivo local, realizando la subcontratación y la compra de productos intermedios y de servicios a redes de empresas y de proveedores localizados o procedentes de otras regiones, con las que la empresa externa mantiene relaciones económicas.

Además, frecuentemente, la empresa externa genera mecanismos de absorción de los recursos empresariales locales (Florio, 1997). Con el fin de incorporar a los puestos de gestión de la planta local recursos humanos cualificados ofrece salarios, relativamente, elevados (por encima de los beneficios esperados en las pequeñas empresas locales), lo que atrae a emprendedores locales. De esta forma, se reduce la capacidad empresarial de la zona donde se localiza la nueva planta y se debilita la respuesta del área a los desafíos de la competitividad.

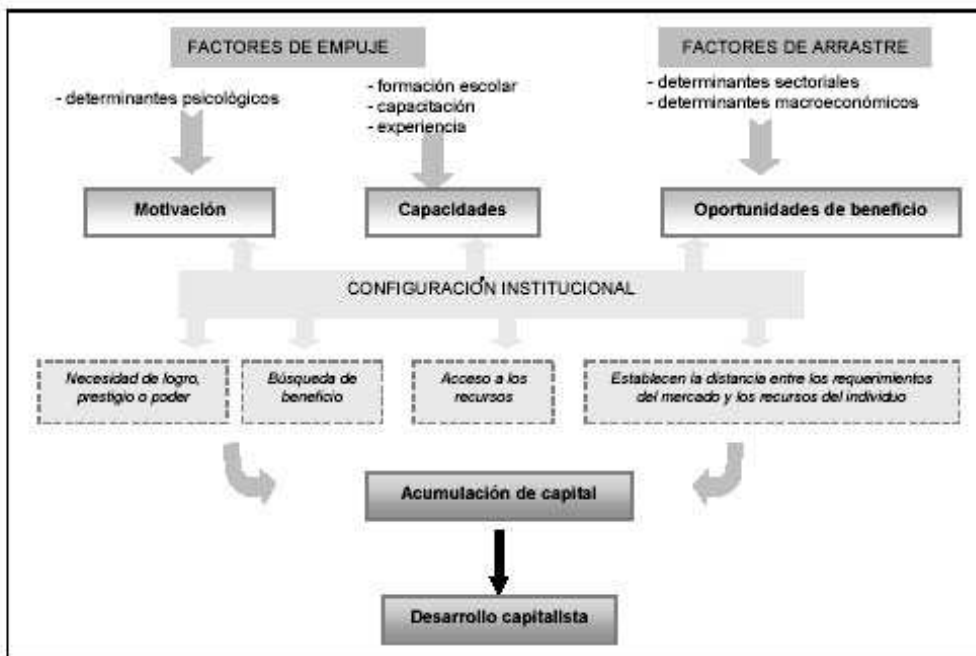
Las políticas de difusión generan, a su vez, intercambios territoriales de factores y productos, que reducen el desarrollo potencial de las áreas menos desarrolladas, ya que el proceso de acumulación de la economía favorece la emigración de la mano de obra más cualificada a las áreas más desarrolladas, y tanto el ahorro como los beneficios generados localmente tienden a preferir activos de las regiones más desarrolladas.

Las plantas subsidiarias, por otro lado, suelen ocupar una posición poco relevante dentro de la red de la empresa externa. Las funciones de dirección, de contratación, comerciales y de I+D+i, están localizadas en la sede central de la empresa. Por lo tanto, las decisiones estratégicas que afectan a la planta subsidiaria las toman los responsables de la sede central y no los gestores locales.

La escasa inserción de las plantas subsidiarias en el tejido productivo local, la responsabilidad limitada de los gestores locales en la toma de decisiones estratégicas para el desarrollo de la planta y el drenaje de recursos empresariales limitan el desarrollo autosostenido de la región. Las posibilidades de que se produzcan procesos de desarrollo endógeno son reducidas debido a que el mecanismo en su conjunto tiende a limitar el nacimiento y crecimiento de las empresas locales (ver figura n°. 1).

Figura nº. 1 – Factores de desarrollo.

Figura 1. Empresarialidad y desarrollo económico.



Fuente: elaboración propia.

En definitiva, las políticas de difusión favorecen el fortalecimiento de la jerarquización del crecimiento, pero no siempre logran la creación de polos de desarrollo, ya que existen filtraciones del impulso inicial que reducen la capacidad difusora de las inversiones externas. Todo ello conduce a un mal desarrollo de las áreas periféricas (Guidani y Basand, 1982) no tanto porque se fomenta un modelo de crecimiento ajeno a su entorno como porque se desaprovechan las potencialidades locales del crecimiento, exportándolas a las áreas centrales.

Junto con las cuestiones anteriormente expuestas, las teorías que giran en torno al papel de la empresa y del empresario ("empresarialidad") resultaron una pieza analítica central en el paso de una concepción de desarrollo ligada esencialmente a la industrialización a otra fundada en la innovación. La obra del parafraseado y citado Schumpeter representa el origen de este punto de convergencia. Sin embargo, las relaciones originalmente propuestas giraban en torno a una perspectiva esencialmente macroeconómica, sin abordar en detalle los aspectos microeconómicos subyacentes. Es este último aspecto el que distingue una línea de investigación posterior, iniciada a partir de la segunda posguerra. Menos preocupados por la función social y económica del empresario, este grupo de aproximaciones se propone identificar las condiciones materiales e institucionales que impulsan el espíritu empresarial.

La teoría general del desarrollo y la ciencia regional han incorporado recientemente en sus esquemas analíticos consideraciones sobre empresarialidad e instituciones, áreas de notable progreso en la disciplina económica. La mayor atención que reciben estos aspectos se fundamenta en el nuevo rol del Estado frente a la promoción del desarrollo económico de regiones y países, con un carácter menos activo que el que tomó durante las décadas de

1950 y 1960. Este menor protagonismo del sector público en las trayectorias de crecimiento económico acrecentó la importancia del sector privado, en especial del segmento empresarial. Esto justificó entonces la incorporación en la economía del desarrollo de elementos que contemplaran las motivaciones, capacidades y limitaciones exógenas de los empresarios. Pero el propio avance del análisis impuso la necesidad de encontrar explicaciones más profundas de las dotaciones empresariales de naciones y de regiones; los límites eventuales de los empresarios para sobrevivir y crecer no pueden tener una base individual, especialmente cuando el "(sub)desarrollo empresarial" alcanza a una gran proporción de la economía en su conjunto. Es por ello que junto con el enfoque de la empresarialidad aparece además la necesidad de incorporar también elementos de la economía institucional en el análisis del desarrollo general y local.

El punto de partida de las distintas aproximaciones es el reconocimiento de que la conducta (individual o colectiva) se encuentra en el centro del proceso de desarrollo. En otras palabras, son los agentes (a través de sus acciones) los que hacen que el desarrollo ocurra. Más allá de este rasgo general, los enfoques difieren respecto del contenido concreto del término "actividad empresarial". El progreso hacia un tronco teórico unificado en esta materia se ha visto obstaculizado por la multiplicidad de facetas que convergen en la figura del empresario (innovación, riesgo, etc.) y la existencia de aspectos latentes que parecen trascender la esfera económica. Por este motivo, la "empresarialidad" se ha convertido en un fenómeno de muy difícil tratamiento tanto desde el punto de vista teórico (trabas para la simplificación y generalización) como empírico (preponderancia de elementos no observables). La diversidad de tratamientos no proviene solamente de diferentes énfasis interpretativos, sino también de que el estudio de esta temática ha sido encarado por distintas disciplinas (psicología, economía, sociología, antropología, historia, etc.), que a su vez se han acoplado con distinto ritmo e intensidad a las explicaciones dominantes en los programas de investigación. No obstante, su inclusión en el análisis resulta ineludible, debido a que –si bien no se conoce con precisión el mecanismo subyacente– cumple un "rol" fundamental en el desarrollo económico.

La razón para referir la empresarialidad a la esfera regional se basa en que una parte de sus determinantes tiene un alcance geográfico limitado. Por ejemplo, si la empresarialidad es evaluada en términos del nacimiento de nuevas empresas, la posibilidad de colocar inicialmente la producción en el mercado local adquiere gran importancia, ya que la demanda potencial inmediata de la nueva organización es en su mayor parte local. A su vez, en la medida en que la producción añadida por las empresas de reciente creación se destina al mercado local, los rasgos de la estructura manufacturera que determinan la entrada, supervivencia y crecimiento de las firmas son también los del ámbito regional. Por ende, los factores sectoriales y coyunturales expuestos anteriormente son esencialmente de carácter regional (excepto aquellos referidos a la evolución de variables macroeconómicas), al menos durante las primeras etapas de vida de las firmas.

Más allá de la concreción espacial con que se manifiestan algunos determinantes específicos de la creación de empresas, como la demanda o la estructura industrial, diversos trabajos implícitamente reflejan que otros determinantes de la "empresarialidad", podrían diferenciarse también en el territorio. Se ha especulado acerca de la posibilidad de que algunos de los determinantes no triviales de la empresarialidad tuvieran además un carácter espacialmente limitado. En la medida en que estas reflexiones ganen una mayor adhesión en las discusiones, la empresarialidad podría ser considerada como un fenómeno esencialmente regional. En la literatura, la dimensión institucional con mayor raigambre regional se apoya en las instituciones informales. El argumento es sencillo: en tanto la

emergencia de convenciones, tradiciones y sistemas de valores sociales requieren de contactos personales y experiencias comunes, su generalización enfrenta fuertes barreras espaciales. Y es que, las disposiciones de carácter formal enfrentan menos obstáculos para ser copiadas de una región a otra. Sin embargo, los condicionantes culturales subyacentes (e incluso algunos relacionados con las habilidades productivas) requieren largos períodos de tiempo para ser asimilados. Esto hace que los procesos tanto de cambio como de consolidación institucional sean naturalmente lentos, acumulativos y por ende, intransferibles de un territorio a otro. En este sentido, la "empresarialidad" se concibe como un fenómeno con fuerte continuidad temporal y discontinuidad espacial.

Más aun, varios autores consideran que la cooperación entre los agentes proviene de una modalidad común de asimilar situaciones, problemas y oportunidades. Por ende, si dicha modalidad difiere de un territorio a otro, la "empresarialidad" diferirá espacialmente. Esto, por su parte, alienta posibles explicaciones de las diferencias en su nivel de desarrollo económico. Es preciso mencionar que la hipótesis de que las instituciones informales son en sus fases constitutivas de naturaleza territorial proviene esencialmente del plano empírico. La adhesión que ganó entre algunos investigadores se explica básicamente por la proliferación de estudios de caso en torno a algunas experiencias de industrialización reciente o de dinamización del tejido productivo, localizadas en países desarrollados. El patrón de desarrollo de cada una de estas regiones refleja, según sus analistas, una base institucional conformada por rasgos culturales y de organización social que difieren de un caso a otro.

El repaso de estas experiencias deja la impresión de una marcada diferenciación regional en términos de la configuración institucional vigente, que a su vez se plasma en diferentes estilos de desarrollo. Las lecciones extraídas de estos estudios de caso con frecuencia han sido utilizadas como un argumento favorable a la idea de que no existe un único vector de condiciones iniciales que conduzca al éxito. Sin embargo, esta hipótesis entraña el riesgo de considerar que cualquier vector de condiciones iniciales derive en patrones virtuosos de desarrollo.

Igualmente, decir que en los análisis regionales se ha puesto recientemente bajo consideración la posibilidad de que el empresario se vea impedido de asumir completamente las funciones que tradicionalmente se le atribuyen (percepción de oportunidades, innovación, gestión). Como se explicó anteriormente, en ausencia de limitaciones motivacionales, el ejercicio de este amplio rango de funciones por parte de los empresarios individuales puede verse obstaculizado por restricciones de acceso a los recursos. Para algunos autores, estas barreras pueden ser atenuadas por la actuación de un conjunto de organizaciones interrelacionadas que transmitan los medios (informativos, financieros, etc.) necesarios para concretar las funciones propias de la empresarialidad. Dentro de esta categoría se incluye a las cámaras de comercio, agrupaciones empresarias sectoriales, sindicatos, clubes, entes de apoyo a emprendimientos productivos, centros de investigación y transferencia tecnológica, talleres de formación profesional, etc. Los mecanismos específicos por los cuales estas entidades pueden incrementar la calidad y cantidad de proyectos empresariales son de dos tipos: por un lado, las organizaciones pueden disminuir los costos asociados con una determinada tarea empresarial. Por otro lado, pueden actuar como agentes catalizadores de experiencias y actitudes lubricando el proceso de generación de expectativas, preferencias y convenciones. La generación de recursos que este tipo de entidades (universidades, laboratorios, cámaras empresarias, firmas de servicios especializados, etc.) es capaz de generar tendría, en principio, un alcance geográficamente limitado.

Bajo el supuesto de que el grado de complejidad organizacional de estos entes está positivamente asociado con la cantidad, calidad y densidad de enlaces entre los agentes del sistema, el estudio de su funcionamiento puede constituir un modo de abordar las manifestaciones empíricas de la cooperación. De modo que la empresarialidad, a nivel regional y en términos de las conductas de los agentes, podría ser estudiada tanto desde el análisis de los modos de vinculación predominantes como desde la observación del funcionamiento de sus organizaciones intermedias.

En definitiva, la percepción de oportunidades, generación de innovaciones y mejoras de eficiencia son tareas asignadas generalmente a la firma, pero en los casos en que alguno de estos roles (especialmente la innovación) no pueda ser enteramente cumplido por la empresa en forma autónoma, los nuevos enfoques atribuyen al territorio un papel especial. La convergencia de las estrategias de las grandes empresas y del territorio tiende a fomentar los procesos de desarrollo endógeno, lo que permite recuperar los elementos más sofisticados de la teoría de polos de crecimiento que las políticas regionales de los años sesenta y setenta fueron incapaces de ejecutar. Se abre, por lo tanto, una línea de actuación que permite mejorar los procesos de reestructuración productiva de las ciudades y regiones y favorecer la creación de empleo. Aunque, en términos agregados, sean los sistemas de pequeñas empresas industriales y de servicios, y no las grandes empresas, los más adecuados para crear empleo, las empresas externas innovadoras son un factor catalizador del desarrollo y, por lo tanto, permitirían acelerar la dinámica productiva y espacial. Este tipo de estrategia no es generalizable a los territorios que tienen un potencial de desarrollo limitado o cuyo sistema productivo se articula alrededor de actividades como las de carácter extractivo. En unos casos la mejora del nivel de vida de la población sólo es posible mediante acciones asistenciales y de preservación del medio ambiente y del patrimonio histórico y cultural. En otros, las empresas fordistas continúan teniendo una fuerte implantación, por lo que los procesos de crecimiento sólo pueden reconducirse hacia una estrategia de desarrollo autosostenido en la medida en que las organizaciones locales tengan competencias para definir y controlar la estrategia de desarrollo local.

Igualmente señalar que otro de los motivos que ha justificado la concepción de la empresarialidad como un fenómeno regional, más allá del carácter localizado de las instituciones informales y el alcance espacialmente limitado de la actuación de las organizaciones intermedias, es el renovado rol asignado a las autoridades locales en la revitalización de las regiones. Esta consideración está relacionada con la progresiva descentralización de las funciones del Estado, especialmente las que generalmente son calificadas como "políticas activas". Este proceso, que comenzó en Europa a fines de los setenta, se difundió en Estados Unidos durante los ochenta y continuó en América Latina en los noventa, convierte a los municipios y/o autoridades regionales en depositarios de algunas de las herramientas de promoción industrial y regional. Así, los programas de autoempleo, asistencia a las pequeñas empresas y fomento de la innovación son mejor conducidos por los gobiernos locales. Los argumentos que justifican la descentralización de las funciones del Estado, en la cual se enmarca la transferencia de las políticas de apoyo al sector productivo, se basan en consideraciones de eficiencia (conocimiento más ajustado de las necesidades de la población por parte de los gobiernos locales, mayor capacidad de control de las burocracias por parte de los individuos) y de participación política.

En definitiva, la transformación de las estrategias territoriales de las grandes empresas se produce paralelamente con el cambio en las estrategias económicas de las ciudades y regiones que han dejado de ser receptoras pasivas de las decisiones de inversión

de los agentes económicos y de las administraciones públicas y se han convertido en agentes activos de las estrategias de desarrollo local. El punto de partida de la nueva estrategia ha sido el cambio de los mecanismos de regulación que ha acompañado a los procesos de reestructuración productiva en las últimas dos décadas. Desde finales de los años setenta del pasado siglo, se han ido abandonando las políticas industriales y regionales, dirigidas a favorecer una mejor distribución espacial de la renta y del empleo, a través de la atracción de inversiones externas a las ciudades y regiones menos desarrolladas.

El abandono de la política de promoción económica por parte de las administraciones centrales y el aumento de la tasa de desempleo estimularon la reacción de las comunidades locales. Algunas administraciones locales y regionales se dieron cuenta de que la reestructuración productiva afectaba, con severidad, al mercado de trabajo y generaba altas tasas de paro. Las medidas encaminadas a controlar los desequilibrios macroeconómicos (inflación, déficit público, déficit de balanza de pagos) no eran suficientes para reconstruir los sistemas productivos locales y hacer a las empresas más competitivas. Era necesario intervenir y orientar los procesos de reestructuración y estimular a las iniciativas locales.

Las iniciativas locales tratan de mejorar el entorno productivo mediante la promoción de servicios reales y financieros. Las acciones orientadas a mejorar el "hardware" del desarrollo se proponen dotar al territorio de infraestructuras con el valor estratégico que la competencia en los mercados exige; las iniciativas orientadas a la formación tratan de que la economía y las empresas locales dispongan de los recursos cualificados que les permitan producir bienes y servicios de calidad; las medidas orientadas a mejorar los recursos materiales y el entorno medioambiental pretenden que, además, el desarrollo sea duradero. Las iniciativas encaminadas a mejorar el "software" del desarrollo local, al promover el surgimiento y desarrollo de las empresas locales y la creación y difusión de las innovaciones en el tejido productivo y el territorio constituyen uno de los puntos vitales de la política de desarrollo local. Se proponen desarrollar el tejido productivo local, haciendo que las empresas industriales y de servicios sean competitivas e innovadoras y, en definitiva, mejorar la dinámica de aprendizaje lo que permite responder competitivamente a los desafíos de la globalización.

Las iniciativas locales van más allá, sobre todo en los territorios más desarrollados, y tratan de impulsar y potenciar las redes de empresas y fortalecer los sistemas de relaciones locales entre los agentes económicos, las instituciones y la sociedad. Con ello, se pretende mejorar el funcionamiento del sistema territorial y fortalecer la organización del territorio, lo que favorece la difusión de las innovaciones y mejora la respuesta del territorio. Y es que, las acciones de información y de animación encaminadas al cambio de la cultura del desarrollo en las ciudades y regiones, convirtiendo la cultura de la subvención en cultura emprendedora y fomentando que la sociedad civil tome en sus manos el diseño y control de la política económica local se propone, en última instancia, mejorar el clima empresarial. Cuando ello se acompaña de medidas que reducen la burocracia y difunden la cultura emprendedora y de gestión en las instituciones, el surgimiento y desarrollo de las iniciativas emprendedoras se convierte en un objetivo viable.

La nueva política de desarrollo regional se diferencia nítidamente de la anterior. No se trata de una política de crecimiento de la renta nacional, que ponga el énfasis en la reducción de las disparidades regionales, como hace la política regional tradicional, sino que se propone impulsar el ajuste del sistema productivo, el aumento del empleo y el desarrollo autosostenido de las economías locales. Se trata de desarrollar cada territorio, utilizando,

ante todo, el potencial existente en él. A diferencia de las políticas regionales tradicionales, la política económica local se apoya en una teoría que propone que el crecimiento no tiene por qué ser, necesariamente, concentrado sino que puede surgir y expandirse de forma difusa en el territorio.

Consiste en definitiva en una aproximación territorial (y no funcional) del desarrollo económico que propone que el proceso de crecimiento y cambio estructural está fuertemente articulado a la cultura productiva de cada localidad, lo que implica que en los procesos de desarrollo sea estratégico potenciar el uso de los recursos y activos de cada territorio. Los agentes impulsores de esta política son las administraciones y las organizaciones locales, apoyados por los gobiernos regionales, las organizaciones supranacionales como la Comisión Europea y, aunque no siempre, por las administraciones centrales. Es más, la instrumentación se realiza a través de agencias cuya gestión se lleva a cabo localmente con reducida sofisticación administrativa.

En definitiva, la estrategia de desarrollo local pone el énfasis en el papel que juegan las iniciativas locales en los procesos de desarrollo, pero propone que para que la política sea eficiente es conveniente que se produzca una sinergia entre las iniciativas locales de cada territorio y las acciones de las demás administraciones que promueven el cambio estructural. Pero, como sostiene Boisier (1997), las iniciativas locales sólo es posible coordinarlas con las políticas sectoriales y regionales de las demás administraciones y organizaciones, cuando existe un proyecto colectivo con poder político social.

Hablábamos, anteriormente, de "empresarialidad"; al hacerlo, no debemos perder de vista que las grandes empresas se insertan con facilidad en los territorios en los que las condiciones de libre competencia prevalecen, existe una cultura emprendedora y la regulación de la economía facilita el funcionamiento del mercado. Las políticas de desarrollo local ayudan al mercado a funcionar, es decir, facilitan el modo con que las empresas se crean, organizan, gestionan y compiten a escala internacional. Cuando un territorio se caracteriza por un fuerte sistema de relaciones entre empresas y organizaciones y una dinámica de aprendizaje elevada, las estrategias de "cooperación para competir" facilitan el desarrollo territorial.

La convergencia estratégica de las grandes empresas y de los territorios conduciría inexorablemente al fortalecimiento de procesos de desarrollo local, cuya conceptualización se aproxima a la de Perroux. En el espacio de la ciudad/región se localizan empresas activas, llamadas a liderar la dinámica del tejido productivo, generar la difusión de las innovaciones y fomentar la cooperación y la competencia entre las empresas. Los intercambios y las relaciones entre los operadores facilitarían la formación de economías externas a las empresas pero internas al territorio, al mismo tiempo que se forma una comunidad de intereses que afectan a la propia población.

En realidad, se produce la convergencia de dos procesos complementarios. De un lado, la gran empresa externa actuaría como catalizador del proceso de desarrollo. Atraída por la existencia de recursos y activos locales, que se han producido como consecuencia de la acumulación de conocimientos y habilidades, aporta su capacidad innovadora y ejerce un efecto dinamizador en el territorio, fomentando la capacidad organizativa y la dinámica de aprendizaje. A su vez, la estrategia de desarrollo local activaría el potencial de desarrollo endógeno existente en la ciudad o en la región.

Ahora bien, los procesos de desarrollo local están condicionados por el grado de integración productiva de las empresas externas y, por lo tanto, por las formas de organización del grupo empresarial y del territorio. La inserción de la unidad de un grupo empresarial en la estructura productiva local depende, de un lado, de su posición en la organización del grupo, de las relaciones jurídicas y financieras que vinculan a la unidad local con el grupo, y de los modos de gestión y procedimientos de decisión y de control del grupo. Pero, además, está condicionada por el sistema de procedimientos, signos y convenciones y la forma de coordinación que caracterizan al territorio. Así, pues, el grado de desarrollo de las relaciones entre gran empresa y territorio depende de la forma de integración de la unidad empresarial en su grupo de procedencia y del tipo de organización del territorio (sistema productivo local, distrito industrial, entorno innovador). Sobre la base de las relaciones técnicas, productivas e institucionales que se establecen entre la unidad del grupo y el territorio se pueden producir niveles de sinergia y formas de cooperación diferentes entre la empresa externa y el territorio, que conducen a dinámicas específicas de desarrollo para cada localidad.

La cooperación entre empresas se ha estudiado desde diferentes perspectivas teóricas como la organización industrial, la teoría de los costes de transacción, la teoría de la organización y la dirección estratégica, entre otras. Y es que, las alianzas estratégicas y los acuerdos de colaboración son instrumentos que permiten influir en el comportamiento competitivo facilitando la generación de beneficios. Estos beneficios proceden de la evaluación de dos dimensiones: los resultados y el proceso, en función de las aportaciones de los socios para conseguir los objetivos establecidos. La dimensión de resultados permite evaluar los resultados intermedios de la alianza, mientras que la dimensión de proceso recoge la percepción de cada socio de la calidad del proceso de trabajar e interactuar conjuntamente con los socios. Ahora bien, a la hora de abordar la medición del éxito, se han empleado diferentes tipos de medidas (financieras incluyen medidas de rentabilidad y posición en crecimiento y costes, mientras que las medidas operativas se refieren a la supervivencia, la estabilidad y la duración de la alianza; la medida más común, en términos de eficacia organizativa, se basa en la valoración de la satisfacción global de los socios con una serie de dimensiones de la alianza). Los resultados de los distintos estudios muestran que los factores que tienen más influencia sobre el éxito son los relacionados con la actitud de la empresa y la interacción bilateral. En esta línea, tres factores considerados como clave para el éxito de los acuerdos de cooperación son la confianza, la comunicación y el compromiso entre los socios.

De acuerdo con estas aportaciones, la búsqueda de los factores que afectan al rendimiento de las relaciones interempresariales ha sido en los últimos años un tema de gran interés. Sin embargo, la revisión de los antecedentes teóricos y empíricos ha puesto de manifiesto que son muchos y variados los posibles factores que pueden influir en el funcionamiento adecuado de la cooperación entre empresas. Por lo tanto, la confluencia de las estrategias territoriales de las grandes empresas y grupos empresariales y de las estrategias de desarrollo local de los territorios contribuye (equilibrio entre "empresarialidad" y territorio) a la integración de las empresas externas en los sistemas productivos locales y potencia los procesos de desarrollo endógeno. Existen diversas formas de integración en las economías locales, fruto de las diferencias en las formas de organización del grupo empresarial y el territorio, de las estrategias de las empresas que están en la base de las decisiones de inversión y localización en una localidad, de la política de desarrollo local y de las relaciones que se establecen entre el sistema local y la empresa externa.

5.- A MODO DE CONCLUSIONES.-

La economía actual o tradicional se nos presenta en la actualidad como la punta visible del iceberg de una teoría del valor más amplia. La economía ecológica de origen biocéntrico y la relación hombre naturaleza y su destino común estarían bajo el agua permitiendo que flote la parte visible.

El reto de un nuevo paradigma en la economía ahora es el de comprender el mecanismo completo del iceberg del que la valoración económica actual es solo la parte visible así como sacar a la luz todas las relaciones entre sus partes.

La revolución informática ha hecho estallar a la sociedad contemporánea; ha transformado la circulación de bienes y favorecido la expansión de la economía informacional y la globalización. No ha hecho aún bascular a todos los países del mundo hacia una sociedad única, pero plantea la reconversión general hacia un modelo económico único por la interconexión del planeta como en una red. Ha creado una especie de vínculo social liberal, enteramente constituido por redes, fraccionando a la humanidad en individuos aislados unos de otros en un universo "hipertecnológico". Consecuencia: las desigualdades se incrementan.

Hay más de 60 millones de pobres en Estados Unidos, el país más rico del mundo. Más de 50 millones de pobres en el seno de la Unión Europea, primera potencia comercial. En EEUU, el 1% de la población posee el 39% de la riqueza del país. A escala planetaria, la fortuna de las 358 personas más ricas, mil millonarias en dólares, es superior al ingreso anual del 45% de los habitantes más pobres, es decir de 2.600 millones de personas.

Una ética basada en la solidaridad como aquí es definida permite superar la dicotomía entre la perspectiva antropocéntrica y biocéntrica de la economía. Esta solidaridad implica un destino común para el hombre y la naturaleza, que a su vez implica que el ser humano es capaz de encontrar significado en cada una de las cosas que valora pudiendo reconocerlo o no. En la utilidad el hombre encuentra algo que pone en movimiento para sí, en el significado, el ser humano encuentra la posibilidad de ponerse en movimiento el mismo para algo más "grande" que su confort, a eso más grande que su idea previa de utilidad frente a un objeto o persona es a lo que llamamos destino, cuyo última consecuencia es la de reconocer que se ve envuelto en algo al o que pertenece pero que no se lo da el mismo.

Desde esta antropología, compatible con la ética biocéntrica pero también antropocéntrica, se puede intentar definir una ciencia económica que aceptando el principio de "significado" que tienen las cosas y las propias personas para nosotros mismos. Esta teoría económica tendría por objetivo intentar hacer "valoraciones económicas integrales" entendiendo como tales aquellas destinadas a dar el valor que cada cosa tiene para una persona bajo todos sus dimensiones, a través por ejemplo de la metodología de Carvalho y establecer comparaciones entre ellas. A partir de este valor sería posible asignar distancias a través de vectores multidimensionales entre lo que debería ser, "el valor total" una vez internalizados los ahora llamados aspectos éticos en una teoría económica solidaria, y el valor actual como en la actualidad es medido económicamente.

La lógica de la competitividad ha sido elevada al nivel de imperativo natural de la sociedad. Conduce a la pérdida del sentido del "vivir juntos", el sentido del "bien común". Mientras, la redistribución de los beneficios de la productividad se hace en favor del capital y

en detrimento de las rentas del trabajo, y el coste de la solidaridad se considera insoportable y se viene abajo el edificio del Estado-providencia. Ante la brutalidad y lo repentino de estos cambios, se pierden los referentes, se acumulan las incertidumbres, el mundo parece opaco. Se diría que la historia escapa ya a cualquier control. Los ciudadanos se encuentran en el núcleo de la crisis, en el sentido que daba Antonio Gramsci a este término: "Cuando lo viejo muere, y lo nuevo pugna por nacer", o, como diría Tocqueville, cuando "el pasado no ilumina ya el porvenir, el espíritu camina entre las tinieblas".

Para muchos ciudadanos, la idea ultraliberal de que Occidente está maduro para vivir en las condiciones de la libertad absoluta es tan utópica—y tan dogmática— como la ambición revolucionaria del igualitarismo absoluto. Se preguntan cómo concebir el futuro, y expresan la necesidad de otra utopía, de una nueva racionalización del mundo. Esperan una especie de profecía política, un proyecto meditado sobre el porvenir, el mito de una sociedad reconciliada, en plena armonía consigo misma.

Pero, entre las ruinas de la Unión Soviética y los escombros de nuestras sociedades desestructuradas por la barbarie neoliberal, ¿existe el espacio para una nueva utopía? A priori parece poco verosímil, porque la desconfianza respecto a los grandes proyectos políticos se ha generalizado, al tiempo que se vive una grave crisis de representación política, un enorme descrédito de las elites tecnocráticas y de los intelectuales mediáticos y una ruptura profunda entre los grandes medios de comunicación y su público.

BIBLIOGRAFÍA

- AGNEW, J. (1991). "Les lieux contre la sociologie politique". Lévy, J. (ed.) Géographies du politique. Paris: Presses de la fondation nationale des sciences politiques: 145-160.
- ALTER, N. (2000). L'innovation ordinaire. Paris: PUF.
- AMIN, A. (2005). "Local community on trial". Economy and Society (À paraître).
- AROCENA, J. (2001). El desarrollo local: un desafío contemporáneo. Montevideo: Taurus.
- ARROYO ILERA, F., CAMARERO BULLÓN, C., y C. Vázquez Varela. 1997. Análisis de los problemas medioambientales. En Sociedad u Medio Ambiente. Ballesterios y Pérez Adán Eds. Trotta. Madrid.
- AYDALOT, P. (ed.) (1986). Milieux innovateurs en Europe. Paris: Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs (GREMI).
- AZQUETA IOYARZUM, D.1997. Valoración económica de la calidad ambiental. McGraw-Hill. Madrid.
- BECCATINI, G. (1992). "Le district marshallien: une notion socio-économique". Benko, G. y A. Lipietz (eds.), Les Régions qui gangent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique. Paris, PUF: 35-55.

- BENAYOUM, R. J., de MONTGOLFIER, J. T., TERGNY, J., y O. LARITCHEV. 1971. Linear Programming with Multiple Objective Functions: Step Method (STEM). *Mathematical Programming*, vol 1, 366-375.
- BOISIER, S. (1990). *Territorio, Estado y sociedad*. Valparaíso: Pehuén.
- BORJA, J. y M. CASTELLS (1997). *Local & global: Management of cities in the information age*. London: Earthscan Publications.
- BORJA, J. y M. CASTELLS (1997). *Local & global: Management of cities in the information age*. London: Earthscan Publications.
- BOOTH, P. y B. JOUVE (dirs). (2005). *Metropolitan democracies. Transformations of the State and urban policy in Canada, France and Great Britain*. Hampshire: Ashgate.
- BOOTH, P. y B. JOUVE (dirs). (2005). *Metropolitan democracies. Transformations of the State and urban policy in Canada, France and Great Britain*. Hampshire: Ashgate.
- CALELLO, T. F. Fritzsche, A. Quintar y M. Vio (2004). "Redes y nuevas tecnologías de información y comunicación en las asambleas vecinales de Buenos Aires". *Economía Sociedad Territorio*, 4, 16: 609-633.
- CALLON, M. (1989). *Innovation et ressources locales*. Paris: PUF.
- CAPEL, H. (1981). *Filosofía y ciencia en la geografía contemporánea. Una introducción a la geografía*. Barcelona: Barcanova.
- CARVALHO MENDES, AMÉRICO M. S. 2000. *Fundamentos de Microeconomía. Volume I. Fundamentos filosóficos e institucionais*. Universidad Católica Portuguesa. Oporto.
- CLARK, C. 1976. *Mathematical Bioeconomics: The optimal Management of Renewable Resources*. Wiley- Interscience, New York.
- CÔTÉ, S., J.-L. KLEIN Y M.-U. Proulx (eds.) (1995). *Et les régions qui perdent? Rimouski: GRIDEQ*.
- DE MATTOS, C. (1988). *La descentralización, ¿una nueva panacea para impulsar el desarrollo local?* Santiago: ILPES, Serie Ensayo.
- DEITRICK, S. (1999). "The Post Industrial Revitalization of Pittsburgh: Myths and Evidence". *Community Development Journal*, 34: 1: 4-12.
- DENIEUIL, P.-N. (1997). *Lien social et développement économique*. Paris: L'Harmattan.
- DOBSON, A. 1997. *Pensamiento político verde. Una nueva ideología para el siglo XXI*. Ed. Paidós Estado y Sociedad. Barcelona.
- DUPUY C. Y A. DE BURMEISTRER (eds.) (2003) *Entreprises et territoires, les nouveaux enjeux de la proximité*. Paris: Documentation française.
- EHRENFELD, D. 1978. *The arrogance of the Humanism*. Oxford University Press, New York, 1978, pp5-6 y 9-12.

- EMERSON 1840. *Essays*. (Traducción al español. 2001. Ralph Waldo Emerson. *Ensayos*. Espasa Calpe) Colección Austral 520. Madrid
- FAVREAU, L. (2005). "Économie sociale et développement local au Nord et au Sud; essai de comparaison". Klein, J.-L. y C. Tardif (eds.), *Entre réseaux et systèmes: les nouveaux espaces régionaux*. Rimouski: GRIDEQ (en prensa).
- FONTAN, J.-M. Y J.-L. KLEIN (2004). "La mobilisation du capital socio-territorial: le cas du technopôle Angus". *Lien social et Politiques-RIAC*, 52: 139-149.
- FONTAN, J.-M., J.-L. KLEIN Y B. LÉVESQUE (2003). *Reconversion économique et développement territorial: le rôle de la société civile*. Québec: Presses de l'Université du Québec.
- FONTAN, J.-M., J.-L. KLEIN Y D.-G. TREMBLAY (2005). *Innovation socioterritoriale et reconversion économique: le cas de Montréal*. Paris: L'Harmattan.
- FOX, W., 1984. *Deep Ecology: A New Philosophy of our Time?*. *The Ecologist* 14, 5-6. Pp194-200.
- FRIEDMANN, J. Y W. ALONSO (eds.) (1964). *Regional development and planning*. Boston: The M.I.T. Press.
- FRIEDMANN, J. Y C. WEAVER (1979). *Territory and function. The evolution of regional planning*. Berkeley: University of California Press.
- FRIEDMANN, J. (1992). *Empowerment, the policy of alternative development*. Cambridge: Blackwell.
- GEORGESCU- ROEGEN, N. 1971, *The Entropy Law and the Economic Process*. Harvard University Press, Cambridge.
- GÓMEZ-HERAS, J.M^a. G^a. 1997. *El problema de una ética del medio ambiente*. En *Ética del Medio Ambiente: Problemas, Perspectivas, Historia*. José María G^a- Coordinador. Tecnos. Madrid.
- GORE, C. (1984). *Regions in question. Space. Development theory and regional policy*. London/New York: Methuen.
- GROSSETTI, M. (2003). "Développement urbain technoscientifique". Fontan, J.-M., J.-L. Klein y B. Lévesque (eds.), *Reconversion économique et développement territorial: le rôle de la société civile*. Québec: Presses de l'Université du Québec, 161-182.
- GUMUCHIAN, H., E. GRASSET, R. LAJARGE Y E. ROUX (2003). *Les acteurs, ces oubliés du territoire*. Paris: Anthropos.
- HAFELE, W. (ED.) 1981. *Energy in a finite World*. Ballinger, Cambridge, MA.
- HALL, C.A.S., CLEVELAND, C.J. Y R. KAUFMANN. 1985. *The ecology of the economic process. Energy and Resource Quality*. John Wiley and Sons, New York.

- HALL, C.A.S., CLEVELAND, C.J. Y R. KAUFMAN. 1986. Energy and living systems. Part One. In the Ecology of the Economic Process. Energy and Resource Quality. John Wiley and Sons, New York.
- HALL, C.A.S.; CLEVELAND, C.J. AND R. KAUFMAN. 1986. Energy and living systems. Part One. In: The Ecology of the economic Process. Energy and Resource Quality. John Wiley & Sons, New York. Pp 577.
- HALL, C.A.S. 2000 The Theories and Myths That Have Guided Development. En Quantifying Sustainable Development. The Future of Tropical Economies. Hall, C.A.S., G. Leclercq y C. León Pérez (Eds). Academic Press, 736 pp. New York.
- HARDIN, G. 1968 y 1977. The tragedy of commons. Bioscience, 162, (1968) y en "Managing the commons, W.H. Freeman, San Francisco 1977.
- HIERNAUX-NICOLÁS, D. (1999). Los senderos del cambio. Sociedad, tecnología y territorio en los albores del siglo XXI. México: Plaza Valdés.
- HILLIER, J., F. MOULAERT Y J. NUSSBAUMER (2004). "Trois essais sur le rôle de l'innovation sociale dans le développement territorial". Géographie, Économie, Société, 6, 2: 129-152.
- HOBBS, T. Elementos de derecho natural y político.
- HOLBROOK, J. y D. Wolfe (eds.) (2002). Knowledge, clusters and regional innovation. New York: McGill-Queens University Press.
- HUXLEY, A: 1990 (1962). Island, Grafton Books. Londres. Traducción española en Edhasa, Barcelona 1996.
- JOYAL, A. (2002). Le développement local. Comment stimuler l'économie des régions en difficulté. Québec: Éditions de l'IQRC.
- KANTOR, P., H.V. SAVITCH y S.V. HADDOCK (1997). "The political economy of urban regimes: A comparative perspective". Urban Affairs Review, 32, 3: 348-377.
- KLEIN, J.-L. (1996). "Les mobilisations territorialisées et le développement local: vers un nouveau mouvement social?" Économie et Solidarité, 28, 1: 31-43.
- KLEIN, J.-L. y J.-M. Fontan (2003). "Reconversion économique et initiative locale: l'effet structurant des actions collectives". Fontan, J.-M., J.-L. Klein y B. Lévesque (eds), Reconversion économique et développement territorial: le rôle de la société civile. Quebec: Presses de l'Université du Québec, 11-33.
- KLEIN, J.-L., D.-G. Tremblay y J.-M. Fontan (2003). "Systèmes locaux et réseaux productifs dans la reconversion économique: le cas de Montréal". Géographie, Économie, Société, 5, 1: 59-75.

- KLEIN, J.-L., J.-M. Fontan y D.-G. Tremblay (2003). "Reconversión y desarrollo a través de la iniciativa local: el caso de Montreal en Quebec". EURE Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales, 29, 86: 69-88.
- KUHN, T. S., 1962. The structure of Scientific Revolutions. Univeristy of Chicago Press. (Trad. La estructura de las revoluciones científicas. Fondo de Cultura Económica. 1975. México.
- LAURELLI, E. Y A. ROFMAN (1989). Descentralización del Estado. Requerimientos y políticas en la crisis. Buenos Aires: CEUR.
- LAVILLE, J.-L. (1997). "Communauté, société et modernité".Denieuil, P.-N. (ed.), Lien social et développement économique. Paris : L'Harmattan, 53-67.
- LEONTIEF, W. 1982. Acedemic economics. Science 217: 104-107.
- LEOPOLD, A., 1949. A Sand County Almanac. Oxford University Press, New York.
- MARKUSEN, A. (1996). "Sticky places in slippery space: A typology of industrial districts". Economic Geography, 72, 3: 293-313.
- MARGULLIS, 1999. L. Netrvista oncedica al diario la Vanguardia. Contrportada. 23 de diciembre de 1999.
- MARTÍNEZ ALIER, JOAN. 1991. La economía y la ecología. Fondo de Cultura Económica. Madrid.
- MARTÍNEZ DE ANGUITA, P. 1995. La situación del monte en Centroamérica. Tesis Doctoral. ETSI de Montes. Madrid.
- MARTÍNEZ DE ANGUITA, P. 2002. La tierra prometida. EUNSA. Navarra
- MARTÍNEZ DE ANGUITA, P. 2000. La jerarquización de las decisiones ambientales. Revista Observatorio Ambiental. Univ. Complutense de Madrid. Madrid.nº3 pp 21-34.
- MAY, N. (1986). "Constitution d'un regard. Fordisme et localisme". Les annales de la recherche urbaine, 29: 5-12.
- MIES, MARÍA Y VANDANA SHIVA. 1998. La praxis del ecofemismo. Icaría Antrzyt. Barcelona.
- MUIR, J. 1901. Our National Parks.
En [Http://www.sierraclub.org/john_muir_exhibit](http://www.sierraclub.org/john_muir_exhibit)
- MUIR, J. 1870. Mountain Thoughts. Reopilados por Linnie March Wolfe y publicados como "Jonh of the Mountains".
En [Http://www.sierraclub.org/john_muir_exhibit](http://www.sierraclub.org/john_muir_exhibit)
- ODUM, E. P., 1989. Ecology and Our Endangered Life Support Systems. Sinauer Associates, Sunderland, MA. 283 pp.

- OWEN, D. 1980. What is ecology?. Oxford University Press, Oxford Extracto traducido como "La Ciencia de la ecología". En Pensamiento verde: Una antología. Editor Andrew Dobson. Editorial Trotta. Madrid.
- PALGRAVE.1899. "Supply and Demand".Diccionario de Economía Política.
- PÉREZ ADÁN, J. 1997. Economía y Medio Ambiente. En Sociedad y Medio Ambiente. Editorial Trotta. Madrid.
- POMMIER, P. (2002). "Les systèmes productifs locaux". Paris: Documentation Française, DATAR.
- RAMOS, ANGEL. 1993. ¿Por qué la conservación de la Naturaleza? Discurso leído en el acto de su recepción en la Real Academia de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales. Fundación Conde del Valle de Salazar. Madrid.
- ROMERO, C. 1993. Teoría de la decisión multicriterio: Conceptos, técnicas y aplicaciones. Alianza Universal Textos. Madrid
- RUBIO DE URQUÍA, R. 2000. Acerca de los fundamentos antropológicos de la ciencia económica. Una introducción breve. Revista Empresa y Humanismo Vol II, N°1/00, pp109-129.
- SAINSAULIEU, R. (1997). "Changement des institutions et développement local". Denieuil, P.-N. (ed.), Lien social et développement économique. Paris: L'Harmattan, 9-13.
- SALAI, R.y M. Storper (1993). Les mondes de production. Paris: Éditions de l'EHESS.
- SAMUELSON, P. 1998. Curso de Economía Moderna. XVIII Edición. McGraw Hill. Madrid.
- SHIVA 1998 Staying alive, Zed Books, Londres. Pp XIV- XVIII; Traducción española: Abrazar la vida. Mujer, ecología y desarrollo, Horas y Horas, Madrid, 1995, pp 19-24
- SLOBODKIN, L. 1964.The strategy of evolution.Am. Sci.53:342-356
- SCOTT, A. (ed.) (2001). Global city-regions. Trends, theory, policy. Oxford: Oxford University Press.
- STÖHR, W. (2003). "Development from Below: Vingt ans plus tard". Fontan, J.-M., J.-L. Klein y B. Lévesque (eds.), Reconversion économique et développement territorial: le rôle de la société civile. Québec: Presses de l'Université du Québec, 119-143.
- TEISSERENC, P. (1994). Les politiques de développement local. Paris: Economica.
- TERMES, R. 2001. Antropología del capitalismo. Rialp. Madrid.
- THOREAU, H.D., 1854, Walden, or Life in the Woods, Reedición en 1980, Norton, N.York. Trad.: esp. Walden. Del deber de la desobediencia civil. Parsifal ediciones. Barcelona 1989.

- ROMERO, CARLOS. 1993. Teoría de la decisión multicriterio: conceptos, técnicas y aplicaciones. Alianza Universal Textos.
- ZELNY, M. 1974. A Concept of Compromiso Solutions and the Method of the Displaced Ideal. Computers and Operations Research, vol 1. 479-496.
- ZELNY, M. 1976. The Theory of Displaced Ideal, en Multiple Criteria Decision Making: Kyoto 1995. Zeleny, M., editor. Springer- Velag, 154-206.
- ZIONTS , S., Y J. WALLENUS. 1976. An Interactive Programming Method for Solving the Multiple Criteria Problem. Management Science, Vol 21, 1387-1396.
- ZUCCHETTO, J. AND R, WALKER. 1981. Time series analysis of international energy-economic relationships. In W.J. Mitsch (Ed.) Energy and Ecological Modeling, Elsevier, Amsterdam, pp767-772.