

## **II. CONCEPTO Y MÉTODO**



# Conflictividad medioambiental: actores enfrentados en torno a decisiones relacionadas con el medio ambiente

## *Environmental conflict resolution: litigating patics having to face environment decisions*

Susana AGUILAR FERNÁNDEZ

Universidad Complutense  
Facultad de Ciencias Políticas y Sociología  
Saguilar@cps.ucm.es

Recibido: 18 de febrero de 2003

Aceptado: 7 de abril de 2003

### RESUMEN

La política de residuos constituye un magnífico ejemplo de la conflictividad que generan determinadas decisiones vinculadas al medio ambiente. La oposición social al emplazamiento de plantas de residuos es el resultado no solo del síndrome NIMBY (*not in my back yard*), sino también, con gran frecuencia, de decisiones que se imponen a los grupos afectados. Con el objetivo de analizar las variables político-sociales que explicarían por qué determinadas infraestructuras de este tipo son aceptadas mientras que otras son rechazadas, se llevó a cabo una investigación comparada, financiada por la DG XII, que condujo a la elaboración de la «metodología actores-recursos» (Dente et al., 1998). Esta investigación concluyó que no son tanto las características «objetivas» del proyecto en sí (en términos de su utilidad social, viabilidad económica o fiabilidad técnica) como las características del proceso decisorio (su mayor o menor transparencia informativa, las posibilidades que abre o cierra en cuanto a la participación social, la existencia o no de un mediador, etc.) las que determinan la aceptación o el rechazo social a estas infraestructuras.

### SUMMARY

Waste policy is a magnificent example of the conflict engendered by certain environmentally-related decisions. Social opposition to waste facilities is the consequence not only of the NIMBY (not in my back yard) syndrome but also, and most frequently, of the imposition of certain decisions upon affected groups. In order to analyze the socio-political variables that explain why some facilities are accepted while others are frontally rejected, a comparative research project, financed by DG XII, was undertaken. This project led to the elaboration of the «actors-resources methodology» (Dente et al., 1998), which contends that the approval or rejection to these facilities is related with the associated decision-making process rather than with the «objective» features of the project itself.

### PALABRAS CLAVE

Conflicto medio-ambiental  
Policy analysis  
Estrategias de los actores  
Imposición y negociación

### KEY WORDS

Environmental conflict  
Policy analysis  
Actors' strategies  
Imposition and negotiation

**SUMARIO** 1. Referencias bibliográficas.

Dentro del contexto de la Unión Europea (UE), sociólogos y politólogos llevan ya algún tiempo constatando que la política medioambiental (o las decisiones políticas que tienen implicaciones sobre el medio ambiente) que no está basada en la cooperación con los grupos afectados suele venir acompañada por el fracaso. Esta idea está empezando también a ser gradualmente reconocida por las autoridades que contemplan cómo proyectos impecables (desde el punto de vista principalmente técnico) y que cuentan, además, con financiación generosa, muchas veces de organismos internacionales, no pueden ser aplicados como resultado de la contestación social que suscitan. Estos fracasos no son solo costosos económicamente sino, sobre todo, políticamente, ya que provocan una pérdida de credibilidad de los políticos ante la sociedad. Por otra parte, la tentación de volver a la política tradicional, o de retomar modos tradicionales de hacer política basados en la imposición, o que se derivan de la definición clásica del estado como ente cuya función principal es la asignación «autoritativa» (que no autoritaria) de valores y bienes (*authoritative allocation of values and goods*), no es simplemente ineficaz (con respecto al resultado, o a lo que se obtiene en función de lo que se invierte), sino también, cada vez en mayor medida, poco viable debido al crecimiento de la acción colectiva medioambiental y a las oportunidades políticas que para los grupos ecologistas y ciudadanos ha abierto la UE. El juego político medioambiental se desarrolla ahora en un escenario multinivel que, ampliando los puntos de acceso al proceso decisorio, permite a los opositores a determinadas infraestructuras con impactos negativos sobre el entorno desarrollar sus estrategias en múltiples frentes: el local o regional, el nacional, y el comunitario, informando a la Comisión Europea (más en concreto a la DG XI) del potencial incumplimiento de directivas medioambientales vinculadas al proyecto, o recurriendo, en última instancia, al Tribunal de Justicia Europeo. La nueva naturaleza de este juego político permite un cauto optimismo con respecto a las posibilidades de democratización en ciertas esferas de decisión política y a las posibilidades de mayor calidad de las políticas como resultado de procesos recíprocos de aprendizaje de autoridades y ciudadanos.

Un ejemplo paradigmático de la conflictividad que generan determinadas decisiones vinculadas al medio ambiente es la política de residuos. Las controversias en torno al emplazamiento de plantas de residuos han sido muy intensas en todos los países democráticos industrializados desde comienzos de los años 80. Además, las posiciones entre los defensores de estas infraestructuras y sus detractores siguen, en muchos casos, tan alejadas como siempre. Como resultado de estos conflictos, numerosos proyectos han sido desechados al tiempo que ha aumentado la cantidad de desechos a la espera de ser tratados o abandonados en vertederos ilegales. Tras esta oposición social se encuentra el síndrome NIMBY (*not in my back yard*), o resistencia de las comunidades locales a que estas infraestructuras se emplacen dentro una «peligrosa» proximidad geográfica. Más allá del juicio que merezca el síndrome NIMBY (tildado muchas veces de egoísta e insolidario por las autoridades), las alianzas entre los residentes locales y los grupos ecologistas, y, en ocasiones, determinadas formaciones políticas, han generado una oposición intensa y de gran envergadura a

estos proyectos, provocando un problema político de impresionante magnitud en la Unión Europea.

Intentando, precisamente, responder a este problema político, se desarrolló durante el período 1992-94 un proyecto de investigación internacional, financiado por la DG XII, cuyo objetivo era estudiar en seis países europeos (España, Francia, Italia, Holanda, Eslovenia y Suiza) las variables político-sociales que ayudaran a entender por qué determinadas infraestructuras para el tratamiento de residuos eran aceptadas por los grupos afectados y podían funcionar con éxito, mientras que otras (tal vez de mayor refinamiento técnico y comprobada eficacia) eran frontalmente rechazadas por la población aledaña (Dente et al., 1998). La idea de éxito no consistía en la aplicación o imposición del «*best one way*», o única y mejor tecnología, dentro de un contexto en el que predominaría el criterio pretendidamente objetivo de los técnicos o especialistas. Todo lo contrario, ya que en esta investigación se defendía que en los procesos decisorios democráticos deberían manejarse distintas alternativas a los problemas que, posteriormente, terminarían concretándose en determinadas propuestas en función de la puesta en práctica de estrategias de persuasión o de negociación entre las partes. En este sentido, no son tanto las características «objetivas» del proyecto en sí (en términos de su utilidad social, viabilidad económica o eficiencia técnica) como las características del proceso decisorio (su mayor o menor transparencia informativa, las posibilidades que abre o cierra en cuanto a la participación social, la existencia o no de un mediador, etc.) las que determinan que algunas infraestructuras sean aceptadas o rechazadas. Se suele contraponer así las decisiones impuestas desde arriba (*top-down*), que suelen generar conflicto, a aquellas otras que resultan de procesos de participación, negociación o de la incorporación de mediadores (*bottom-up*), y que conducen a soluciones satisfactorias para todas las partes o, al menos, para la mayoría de los intereses afectados. Por todo ello, se puede argumentar que un proyecto tiene éxito cuando termina siendo puesto en práctica, dentro de un plazo de tiempo razonable y en un contexto geográfico dado, con el apoyo de la mayoría de los afectados y como resultado, no tanto de las cualidades intrínsecas del mismo, sino de la naturaleza participativa y negociadora del proceso decisorio que le ha acompañado.

Con el objetivo de identificar los factores que contribuyen a la aceptación (éxito) o al rechazo (fracaso) de estos proyectos se desarrolló la metodología que se expondrá a continuación (el enfoque actores-recursos) y que ha sido aplicada por los tres estudios de caso seleccionados. La metodología parte de la idea según la cual la naturaleza del problema no es neutral, lo cual explicaría que se encuentren discrepancias, muchas veces insalvables, entre las definiciones del problema que dan los distintos actores. Además, estas definiciones no son inmutables y cambian a lo largo del proceso, en función de variables tales como el aprendizaje colectivo, los cambios en el contexto de la política (*policy*) o en el más general contexto político (*politics*), las transformaciones de los objetivos de los participantes o de las redes de los actores. Por todo ello, el problema tiene un carácter no objetivo e inestable, y tiene que ser definido e interpretado por el investigador en última instancia.

La importancia de la dimensión temporal y de tomar las decisiones en el momento oportuno (*timely*) se refleja en la necesidad de elaborar una cronología del conflicto que marque tanto su comienzo como su final. La cronología, además, debe ser dividida en etapas, como momentos clave que identifican o bien nuevas definiciones del *issue*, o nuevas constelaciones en la red de los actores, o, simplemente, acontecimientos imprevistos que imprimen una nueva dirección en la resolución o enquistamiento del conflicto. Por otro lado, la dimensión temporal no es neutral en la dinámica del conflicto, ya que generalmente aquellos actores que promueven las infraestructuras procuran aplicar (si no, imponer) sus proyectos en el menor tiempo posible, mientras que los que las rechazan persiguen ganar tiempo, y dilatar el proceso, de forma que puedan generar recursos y ampliar su base de alianzas.

Una vez que el problema ha sido definido, el siguiente paso se refiere a la identificación de los actores. Todo sujeto, individual o colectivo, público o privado, que haya desempeñado un papel relevante en el conflicto es un actor. Para que un sujeto colectivo sea identificado como actor tiene que cumplir una condición, que es la de la homogeneidad interna de sus objetivos en un momento específico en el tiempo; si esto no se da, lo que se identificará será a los distintos actores individuales que operan dentro del sujeto colectivo, el cual, a su vez, recibirá el nombre de arena. Un ejemplo ayudará a diferenciar al actor de la arena: un partido es actor si, definiendo el problema de la misma forma, expresa sus objetivos o propuestas de modo unificado; si, por el contrario, dentro del mismo partido coexisten diferentes visiones sobre el problema (que responden a la existencia de familias políticas o simplemente de preferencias individuales heterogéneas), entonces se hablará de arena.

Los objetivos se definen como los intentos deliberados del actor por poner en práctica sus deseos concretados en propuestas. Existen dos tipos de objetivos: de contenido, relacionados con los aspectos de la propuesta objeto de debate, y de proceso, referidos a los papeles de los actores en el proceso decisorio. Generalmente, los actores tienen uno de estos dos objetivos, o bien porque perciben una determinada propuesta como preferible a otra, o bien porque se preocupan por consolidar y legitimar su posición con respecto a la de los otros participantes en el conflicto, dejando en un segundo plano la discusión vinculada al proyecto concreto. Junto a los objetivos de proceso y de contenido se puede también distinguir entre objetivos específicos y globales. Estos últimos se refieren a la orientación que el actor quiere imprimir a la política dentro de la que se inscribe el conflicto, mientras que los específicos se vinculan a la decisión que en concreto se quiere aplicar. En el caso de los conflictos en torno a plantas de tratamiento de residuos, los actores con objetivos globales trascienden el síndrome NIMBY y enfocan su protesta hacia una crítica global de la política de gestión de subproductos que resaltaría la necesidad de profundizar en la reducción en origen de los residuos, de modo que las infraestructuras para su posterior tratamiento resultaran innecesarias.

Tras el análisis de los objetivos aparecen los recursos. Uno de los rasgos más fascinantes de los conflictos medioambientales es que, en numerosas ocasiones, finalizan con la victoria del contendiente más pobre en recursos o menos poderoso. Desde el punto de vista político, la

relativa incertidumbre con respecto al desenlace de estos procesos resulta de enorme interés, no solo porque pone en cuestión cierto pesimismo con respecto a las posibilidades de éxito de la movilización popular que tanto desde el pensamiento radical (cuando se afirma que, contra la «élite en el poder», poco pueden hacer los ciudadanos de a pie, o se resalta que los hombres hacen su historia condicionados por circunstancias no elegidas que han heredado del pasado y que limitan su capacidad para el cambio), como desde el liberal crítico (con la constatación de la desproporcionada influencia que determinados grupos de interés tienen en el proceso político), ha predominado en el mundo académico, sino porque, además, abre nuevas perspectivas teóricas con respecto a la formulación de escenarios estratégicos distintos.

El recurso económico se refiere grosso modo a la cantidad de dinero que puede movilizarse a lo largo del conflicto. Un segundo tipo de recurso sería el político, entendido como el consenso que un actor es capaz de generar para legitimar su posición dentro de la red de participantes. Los recursos legales constituyen el tercer tipo y se concretan en las ventajas que el ordenamiento legal puede proporcionar a un actor (por ejemplo, la exigencia que establece determinada legislación a la hora de abrir períodos de consulta o de alegación pública). El cuarto tipo son los recursos cognitivos, y dentro de los mismos pueden identificarse: el conocimiento científico, entendido como la argumentación que se basa en informes producidos por expertos que utilizan modelos y datos de manera lógica y racional para apoyar sus tesis; el conocimiento interactivo es el que gradualmente generan los actores sobre el mismo proceso en el que están inmersos, tal como la información acerca de la estructura de la red del problema o acerca del comportamiento y los recursos de los otros actores; la estrategia, también como recurso cognitivo, se basa en el conocimiento interactivo, ya que facilita la capacidad del actor para entender el comportamiento de los otros participantes en el proceso de forma que, anticipando sus movimientos, pueda transformarlos en ventajas para su propia posición. La distinta naturaleza de los diferentes recursos implica que algunos sean intercambiables (como el dinero) mientras que otros no lo sean (por ejemplo, la autoridad que confiere el ocupar determinadas posiciones). La intercambiabilidad o no de los recursos tiene consecuencias para el poder que el actor deriva de los mismos: si éstos son completamente intercambiables y, además, están distribuidos de una manera relativamente equitativa, existe entonces una dependencia mutua entre los actores; si, por el contrario, no se pueden intercambiar, no hay dependencia recíproca (incluso aunque su distribución sea equitativa), y ello permite que ciertos actores gocen de una cierta independencia y «poder absoluto». Algo similar puede ocurrir si los recursos intercambiables se distribuyen de forma muy desigual, ya que la concentración de los mismos en unos pocos actores puede tentarles a intentar imponer su decisión sobre el resto.

La asignación de roles a los actores constituye la siguiente fase de la metodología. El papel que un actor desempeña en el conflicto está relacionado directamente con sus objetivos y recursos, y, por supuesto, con su posición en el proceso decisorio. El rol de promotor se refiere al actor que desempeña el papel principal durante la etapa de formulación puesto que crea

el problema, activa a los sujetos responsables de su manejo y propone una solución. Tiene, por ello, objetivos de contenido principalmente y dispone, sobre todo, de recursos económicos y cognitivos. El director, como segundo rol, coincide con el promotor en su interés por llegar a un resultado (*outcome*), pero, a diferencia de éste, persigue superar los posibles problemas que se deriven del proceso o las consecuencias no intencionadas resultantes de la interacción entre los participantes. Así pues, el director es una especie de extensión del promotor cuando el proyecto no genera resistencias y es aceptado por los afectados, y los dos tienen por lo tanto solo objetivos de contenido. Si, por el contrario, el proyecto provoca conflicto, el director puede terminar desmarcándose de la solución propuesta por el promotor (a pesar de que, inicialmente, la apoyara) de forma que las tensiones provocadas por la misma no afecten su posición institucional. En este segundo caso, el director tendría principalmente un objetivo de proceso. El oponente es el actor que se manifiesta en contra de la aplicación de una determinada solución o proyecto. Este rol puede ser desempeñado tanto por participantes con objetivos de contenido (los residentes locales que luchan en contra de la construcción de la planta) como por aquellos con objetivos de proceso (caso de una coalición minoritaria dentro del gobierno local que intentara utilizar el conflicto para ganar posiciones en una futura contienda electoral). Asimismo, el oponente puede tener también objetivos específicos o globales: los primeros son exhibidos, de nuevo, por los ciudadanos afectados por el síndrome NIMBY; los globales son defendidos, principalmente, por las organizaciones ecologistas que denuncian la necesidad de reorientar la política global sobre residuos. El mediador es un tipo de director (en caso de decisión conflictiva) ya que tiene, por antonomasia, objetivos de proceso. De esta forma, trata de conducir el proceso en la dirección de una solución aceptable por todos que legitime su presencia como actor. Por supuesto, una condición ineludible para ser mediador es no tener objetivos de contenido. El actor que, frecuentemente sobre la base de recursos legales, consigue paralizar el proceso conducente a la aplicación de la decisión, generando así tiempo (como recurso para los oponentes) es el *gatekeeper*. A diferencia del oponente, el *gatekeeper* tiene principalmente objetivos de proceso: su participación es el resultado generalmente de su intento de consolidar su estable posición en la red de actores mediante estrategias destinadas a prevenir que la adopción de decisiones impliquen costes para su persona. El filtro, por último, es el actor al que se induce a participar, a pesar de que no tenga objetivos concretos, convirtiéndose así en el portavoz de otro participante.

Hasta ahora la metodología se ha ocupado de analizar a los actores, como sujetos individuales o colectivos, en función de sus objetivos y recursos, y les ha asignado roles. Pero los procesos de conflicto son interactivos: los actores establecen relaciones recíprocas y configuran redes (*networks*) en el transcurso del proceso. Un concepto relacionado con el de redes es el de arenas de la política (*policy arenas*), o entorno en el cual tienen lugar las interacciones entre los actores. Dentro de una red siempre se pueden identificar varias arenas: arena técnica, cuando los que se relacionan son básicamente expertos y el debate se centra en torno a los aspectos técnicos de la decisión; si los participantes son principalmente partidos políticos, se hablará de



arena política; si predominan los grupos sociales, y el papel de la opinión pública y los medios es relevante, la arena será social; la institucional, por último, es aquella en la que los protagonistas son las burocracias de las distintas administraciones implicadas. Existen dos rasgos de la red que ayudan a explicar el tipo de proceso decisorio que se produce: la pauta de interacción, o la forma en que los actores se relacionan entre sí, y la estructura de la red, que se deriva del tipo de interacciones entre los actores. Con respecto a la pauta de interacción, la teoría de juegos (*game-theory*) aporta determinados conceptos que son de utilidad. Un determinado proceso puede ser representado como un juego de suma cero cuando el resultado del mismo es una distribución de costes y beneficios tal que es posible determinar nítidamente ganadores y perdedores. En este tipo de juego, la situación ganancia-pérdida (*win-lose*) la determina el que los beneficios de un actor constituyan costes para otro. Un juego de suma positiva, por el contrario, se define como aquel en el que el resultado implica beneficios para, al menos, los principales actores implicados, creándose así una situación de ganancia-ganancia (*win-win*). Aunque teóricamente se podría también hablar de juegos de suma negativa, o de pérdida-pérdida (*lose-lose*), no es lógico que en el mundo real los procesos acaben con costes para todos los participantes, ya que, de nuevo, lo que constituye pérdida para unos es generalmente la ganancia de los otros. A lo largo del conflicto puede cambiar el signo de estos juegos: así, si se amplían los contornos (*boundaries*) del problema mediante la incorporación de beneficios no contemplados al comienzo del proceso para los potenciales perjudicados por la medida, mediante por ejemplo la puesta en práctica de una estrategia de compensación, el juego puede pasar de ser de suma cero a tener un signo positivo (los mecanismos de compensación solamente pueden ser aplicados si existen recursos intercambiables que puedan ser distribuidos a los perdedores, y adoptan, entre otros, la forma de promesas por parte de los promotores de proporcionar empleo en la planta de residuos a los residentes). Se pueden distinguir principalmente tres pautas de interacción: la de confrontación, en la cual los actores intentan imponer sus soluciones a los otros; cuando los actores están dispuestos a ceder la pauta es de negociación (*bargaining*); la resolución de problemas (*problem solving*), por último, es la que se produce cuando los principales actores buscan una definición común de la solución, ya que sus objetivos van en la misma dirección o son fácilmente integrables. La primera pauta se encuentra cuando las definiciones de partida del problema son divergentes y cuando la distribución de recursos es muy desigual, de forma que algunos actores cuentan con recursos clave y no intercambiables y perciben, por lo tanto, que tienen la capacidad de imponer sus decisiones. En la negociación, las definiciones siguen siendo divergentes pero, a diferencia de la confrontación, los recursos están distribuidos de forma más igualitaria o, al menos, los actores perciben que nadie tiene los suficientes recursos como para conseguir que los otros tengan que acatar su propuesta. Las definiciones son, sin embargo, similares, con relativa independencia de cómo se distribuyan los recursos, en el tercer tipo de pauta. Se puede expresar gráficamente la estructura de la red de la política, como segundo aspecto básico de la red, si se determinan los actores implicados en el problema y la naturaleza de las relaciones que establecen a lo largo del proceso. Por ejem-

plo, una estructura con forma de estrella se refiere a un tipo de interacción en el cual existe un actor que ocupa una posición central (probablemente, el mediador) ya que mantiene relaciones con el resto, los cuales no interactúan entre sí. Si la estructura es de eje, el limitado número de actores que compone la red está relacionado entre sí, aunque la naturaleza y la intensidad de la relación puede variar dependiendo del rol que desempeñen los distintos protagonistas. En una estructura de interacción total, por último, es difícil identificar una jerarquía de actores y de relaciones debido a la inestabilidad de la red y a la complejidad de las interacciones que se desarrollan.

Los dos estudios que siguen se caracterizan por la aparición de conflicto debido a la ausencia de participación de ciudadanos y grupos sociales en la toma de decisiones con implicaciones medioambientales. Se localizan en Latinoamérica: Panamá (construcción de una infraestructura vial) y Chile (relativo a un proyecto de central hidroeléctrica). En el caso panameño el problema surge cuando, en 1997, se anuncia la construcción de una autopista interurbana (denominada Corredor Sur), por parte de la empresa mexicana ICA, para aliviar el tráfico en la ciudad de Panamá. Los afectados por el tramo Costa del Este-Atlapa de la autopista se pronuncian rápidamente en contra del proyecto debido a razones socio-políticas (inadecuado proceso de consulta), medioambientales (problemático proceso de evaluación ambiental) y técnicas (argumentan que la construcción del vial sobre pilotes es preferible al relleno o pedraplén). Aunque inicialmente el gobierno panameño apoya el proyecto y rebate las críticas de los oponentes, las continuas manifestaciones de ONGs y residentes, que llegan a trascender las fronteras nacionales (a finales de 1998, una delegación que representa a los afectados viaja a Washington para persuadir al Banco Mundial y a la Corporación Financiera Internacional de que suspendan su financiación de 70 millones de dólares), los informes de distintas consultoras independientes, que apoyan las tesis de éstos, así como el descrédito en el que cae la administración del país en un contexto de pronta celebración de elecciones presidenciales, terminan reconduciendo el conflicto hacia una pauta de resolución. Se reconocen así, finalmente, los impactos que la infraestructura tendría sobre la biodiversidad y, principalmente, sobre las aguas marinas, ya que el diseño basado en el pedraplén generaría acumulación de lodos fecales y problemas de salud pública. Por todo ello, los oponentes se alzan con el éxito y consiguen la modificación del proyecto inicial.

El segundo caso, a diferencia del panameño, se salda con el fracaso de la «causa medioambiental», ya que la infraestructura termina construyéndose. Este conflicto exhibe una importante peculiaridad, ya que afecta a una población indígena: la rama Pehuenche, de la etnia Mapuche. Se desarrolla en Chile desde finales de la década de los ochenta y viene motivado por el proyecto de construcción de una central hidroeléctrica que, además de los graves impactos medioambientales que conlleva, afecta negativamente, desde el punto de vista económico y socio-cultural, a la comunidad pehuenche asentada en los márgenes del río Bio Bio. La relevancia estratégica de la empresa promotora (Pangue S.A., filial de Endesa), que controla el 70% de la electricidad del país, la manera en la que se presenta el proyecto ante la opinión pública

(estimaciones de alza en el consumo energético y de un eventual desabastecimiento que generaría un brutal aumento de los precios), y el apoyo incondicional del Ministerio de Economía, contribuyen indudablemente al éxito de la central. Asimismo, la estrategia de anticipación que lleva a cabo Pangué, que realiza una serie de evaluaciones de impacto ambiental antes de que éstas fueran recogidas por la legislación, facilita el desarrollo del proyecto. Si a todo ello se suma el hecho de que la tutela de las comunidades étnicas y los derechos medioambientales no se plasman hasta mediados de los años noventa, una vez que el conflicto ya ha finalizado, las razones del fracaso de los que se oponen a la central se vuelven más obvias. La entrada de partidos, tanto a favor como en contra del proyecto, en un contexto de transición «vigilada» a la democracia, solo complica el análisis de actores pero no condiciona el curso final de los acontecimientos.

### 1. Referencias bibliográficas

DENTE, B., FARERI, P. y LICTERINGEN, J. (eds.)

1998 *The Waste and the Backyard. The Creation of Waste Facilities: Success Stories in Six European Countries*. Kluwer Academic Publishers: Dordrecht.