

CAPÍTULO 2

VALORIZACIÓN DEL MEDIOAMBIENTE

INTRODUCCIÓN: ¿CUÁLES SON LAS MOTIVACIONES QUE DAN LUGAR A LA EXPRESIÓN DE VALORES?

A partir de los conceptos vertidos en el capítulo anterior, nuestro punto de partida será la premisa de que aceptamos la visión de que existen problemas de sustentabilidad a todo nivel y nuestro objetivo es encontrar vías constructivas para reducir la degradación ambiental y la pérdida de recursos naturales. Esta visión, que puede denominarse “conservacionista” encuentra distintas formas de expresarse, dependiendo de las motivaciones de quienes las manifiesten.

La primera distinción que generalmente se hace es aquella referida a una visión “antropocéntrica” en supuesta contradicción con una “ecocéntrica”, y que nos hablaría de los valores que las personas le asignan a la naturaleza versus los valores intrínsecos de ésta, independientemente de las personas. Aunque esta distinción puede ser útil para fines pedagógicos, en realidad resulta vacía, ya que como la naturaleza es incapaz de expresar su valor intrínseco, las personas actúan, al menos en parte, en nombre de la naturaleza cuando expresan sus preferencias. La experiencia de la Economía Ambiental en las dos últimas décadas demuestra de manera contundente que las personas al enfrentar tradeoffs de conservación o no de ciertos elementos del ambiente natural, expresan valores de conservación que exceden los meramente atribuibles a la utilidad que derivan del uso o consumo de la naturaleza y esa diferencia es lo que corresponde a la representatividad o voz de la naturaleza dentro de un proceso normal de toma de decisiones. Esta visión es lo que algunos autores denominan *antropocentrismo débil* (Norton, 1987).

Esta distinción de antropocentrismo débil resulta importante, ya que muchos “eco-filósofos” descalifican la óptica económica del manejo del medio ambiente o de los recursos naturales, argumentando que con ella se valida el egoísmo de las personas y la maximización de las ganancias de corto plazo (Rolston, 1994; Hayward, 1995). Tal como Pearce (1996) señala, “los economistas deben ser muy malos comunicadores o los eco-filósofos muy malos para entender economía”, ya que las premisas anteriores distan de constituir el eje central de la economía. Cuando las personas expresan racionalmente sus preferencias lo que buscan es la maximización de su bienestar, pero ello no depende únicamente de lo que consumen, sino de una compleja e intrincada gama de motivaciones, la mayor parte de las cuales no son necesariamente de naturaleza egoísta. Aún más, nada en la teoría económica tiende a producir sesgos cortoplacistas. En ciertas ocasiones las personas actúan de esa forma, pero no es la teoría la que impone ese comportamiento, sino al revés, son las personas y su conducta las que abren el espacio normativo a la ciencia económica para entender el por qué de sus motivaciones.

NATURALEZA DEL VALOR ECONÓMICO

Entendido el rol de la Economía para representar el valor de la naturaleza dentro del proceso normal de toma de decisiones, resulta necesario ahora entender cómo se relaciona la preferencia de una persona por algo y la disposición a pagar que ella tiene por él. Cuando existen mercados, el proceso anterior es simple y directo: mis preferencias determinan mi disposición a pagar por un cierto bien, y si su precio es igual o inferior a mi disposición a pagar, la transacción se verificará. En caso contrario, cuando el precio es superior, yo maximizaré mi bienestar comprando otros bienes que me reportan mayor utilidad dados los precios relativos existentes.

El problema es que para muchos servicios ambientales no existen mercados (regulación del clima, protección de cuencas, conservación de biodiversidad, mantención de la capa de ozono, etc.). En este caso lo que se debe hacer es crear mercados hipotéticos (lo que no implica que sean no realistas), donde, por ejemplo, las personas expresen cuanto están dispuestas a colaborar con un programa específico de conservación que requiere de financiamiento para llevarse a cabo (Estay y Lira, 2000). Esta metodología conocida como preferencia revelada puede realizarse por medio de valorización contingente, rankings de contingencia o análisis conjuntos. Autodenominándose de otra forma, ella corresponde a lo que se conoce habitualmente como “investigación de mercado”.

¿Qué determina mi disposición a pagar, por ejemplo, para la conservación de un ecosistema particular del bosque nativo chileno? Mi motivación puede ser enteramente centrada en mí mismo: puedo querer hacer turismo en esa área

este verano (valor de uso), o en el futuro (valor de opción). Pero también es posible que mi motivación vaya más allá de mi egoísmo y pueda yo querer dejar este ecosistema para el deleite de mis hijos o de herencia para futuras generaciones (valor de legado), o simplemente pueda yo querer contribuir a expresar el derecho de ese ecosistema a existir (valor de existencia). Así, al revelar mi disposición a pagar, yo estoy expresando no sólo mi preferencia, sino la de mi familia y la de las futuras generaciones, así como la de la naturaleza misma a existir, y todas estas expresiones tienen valor económico.

Algunos críticos señalan que es perfectamente posible que aún cuando las personas le asignen valor intrínseco a la naturaleza no estén dispuestas a responder afirmativamente a una pregunta de disposición a pagar, y para ello citan diversos estudios como respaldo (Stevens, 1991; Hanley, 1995). Sin embargo, dichos estudios son a lo menos cuestionables por plantear escenarios de tradeoff no muy realistas. El mismo Hanley en co-autoría con Milne (1996) presenta un trabajo en el cual el 99% de los encuestados pensaba que la naturaleza tenía el derecho a existir. Sin embargo, este porcentaje caía a 49% cuando se sugería el costo en dinero y plazas de trabajo que representaba la conservación de la naturaleza, y caía aún más, a 19% cuando este costo se traducía en una reducción del 25% de los ingresos de las personas. Este 80% de cambio de actitudes no es más que un resultado que la gente vinculada a teoría de juegos conoce desde hace mucho tiempo, cual es que los derechos que la gente muchas veces defiende se basan en la premisa de que son gratis, al menos para ellos.

Como corolario de este punto se tiene que asociar valores económicos con una defensa del egoísmo de las personas es una forma muy caricaturesca de interpretar cómo ellas forman sus preferencias, y lo que interesa en realidad es revelar sus preferencias, no sus motivaciones.

HABLAR ES GRATUITO: ELLO EXPLICA PORQUÉ LA OFERTA EXCEDE A LA DEMANDA

Gran parte de los argumentos esgrimidos en defensa de la naturaleza por quienes denominamos generosamente eco-filósofos carece absolutamente de la noción de costo económico y ello conlleva un error conceptual importante. La conservación de los bosques por ejemplo, no sólo implica costos directos de protección contra incendios, ataques de plagas o cercado para impedir sobrepastoreo. En éste y en otros casos la degradación tiene como origen la competencia de alternativas por el uso de un recurso común, el suelo. Conservar el bosque tiene así un costo de oportunidad asociado, cual es el beneficio que se deja de percibir en el mejor uso alternativo del suelo que ocupa (agricultura por ejemplo). Algunos se ven tentados a decir que este costo representa sólo dinero y que no es comparable con los beneficios sociales de conservar el bosque, pero este argumento es falaz, ya que un

beneficio perdido representa potenciales derechos y obligaciones en la sociedad: el derecho a la vida (producto del aumento de una disponibilidad de fondos para la salud por ejemplo) o la obligación de trabajar por los más desamparados (con recursos que pueden canalizarse a mejorar sus condiciones básicas de vida, vivienda, alimentación, vestuario o educación). Por lo tanto, toda referencia a obligaciones o derechos de la naturaleza conlleva un tradeoff o conflicto con otros derechos y obligaciones. La expresión monetaria de estos conflictos sólo tiene una finalidad operacional, no una categorización moral de qué es más importante privilegiar.

Al transparentar el costo de oportunidad de la conservación, algunos pudieran aún creer que se busca desfavorecer la alternativa conservacionista. Sin embargo, utilizando el mismo marco conceptual que hemos desarrollado, existen tres alternativas para avanzar en la dirección de detener la degradación ambiental:

- a) Identificando aquellas situaciones donde el conflicto de intereses no existe –los llamados escenarios “win-win”.
- b) Estableciendo que se sacrificarán las necesidades sociales de “más bajo orden” en pos de asegurar la prevalencia de los derechos y obligaciones de “más alto orden”
- c) Asegurando que el valor social de la conservación sea mayor al de las alternativas que compiten con él

SITUACIONES “WIN-WIN”

Son aquellas situaciones en las que el costo de oportunidad de la conservación es nulo o incluso negativo, por lo que el conflicto de intereses sociales no existe. La escala de situaciones win-win es vasta, valga mencionar los problemas de contaminación atmosférica de muchas ciudades que podrían corregirse sólo por la vía de evitar las distorsiones de precios que se introducen vía subsidios a los combustibles fósiles y que ascienden a más de 230 US\$b, lo que representa cuatro veces el monto total de la ayuda oficial Norte-Sur. Lamentablemente, aún cuando vasta, la escala de situaciones win-win no alcanza para ilusionarnos con la solución de los más graves problemas de degradación ambiental local y global, y por ello otras opciones deben explorarse adicionalmente.

DERECHOS Y OBLIGACIONES DE ALTO Y BAJO ORDEN

Hay quienes argumentan que el costo de oportunidad de la conservación puede ser utilizado en el consumo de bienes y servicios como armas, televisión, comida rápida, cigarrillos y otros que son moralmente de orden inferior a los de conservación de la naturaleza y que por tanto no deberían imputarse para efectos de comparación (Malnes, 1995). Aunque el argumento

resulta atractivo, sobretodo en el ámbito de ciertas élites, ofende otro derecho profundamente arraigado en nuestra cultura, cual es el derecho a la auto-determinación y la libertad personal. Establecer jerarquías de necesidades implica necesariamente que ciertos individuos se arrogarán el derecho a decidir cuáles de mis necesidades son admisibles y cuales no, lo que no sólo es elitista, sino que involucra un alto riesgo de autoritarismo y destrucción de la democracia.

DEMOSTRACIÓN Y CAPTURA DEL VALOR DE CONSERVACIÓN

Aunque este tópico será desarrollado a lo largo de los siguientes capítulos, queremos ilustrar en este punto cómo se diferencia del análisis tradicional un esquema como el propuesto por la Economía Ambiental y de Recursos Naturales para la conservación de la naturaleza. Supongamos que ejemplificamos el conflicto de uso, con uno en que se debe decidir si conservar un bosque nativo o cosechar sus árboles y habilitar el terreno para uso agrícola. Sea B_C el beneficio social de la conservación del bosque (incluye valor de uso como el turismo, valor de opción futuro, valor de legado y valor de existencia, tal como se señaló anteriormente), C_C el costo social directo de la conservación (cercado, combate de incendios, etc.), B_{CA} el beneficio social de la conversión agrícola (incluye la venta de la madera extraída y los ingresos provenientes de la venta de productos de cultivo), y C_{CA} el costo social de la conversión agrícola (mano de obra, semillas, etc.).

Generalmente un propietario privado decide la conversión del bosque a un uso agrícola de su suelo comparando B_{CA} y C_{CA} (estamos asumiendo paridad entre los valores sociales y privados, lo que en este caso es un supuesto razonable). Si $B_{CA} - C_{CA} > 0$ entonces conviene la conversión. Sin embargo, desde una óptica económica la conversión sólo será socialmente conveniente si $B_{CA} - C_{CA} > B_C - C_C$, es decir, el costo de oportunidad de la conversión agrícola es el de la conservación del bosque nativo y viceversa. Si $B_{CA} - C_{CA} < B_C - C_C$, entonces a la sociedad le conviene conservar el bosque, cosa que en el pasado no ha ocurrido, porque generalmente los beneficios de conservación no tienen mercados donde expresar las preferencias de los individuos. Las tareas de la Economía Ambiental y de Recursos Naturales quedan claras en este sentido: a) identificar, valorar y demostrar el valor de conservación y b) diseñar esquemas que permitan asegurar la captura del mismo por parte de los agentes involucrados, de modo de alinear los objetivos privados con los sociales.

CONCLUSIONES

En primer lugar debemos destacar que existen muchas acciones concretas que se pueden tomar en beneficio del medioambiente sin necesidad de filosofar o realizar ejercicios de cuantificación económica y que son la base de lo que se denomina situaciones “win-win”.

Una vez que se han agotado estas acciones de “bajo costo”, se entra a la arena de la competencia entre la conservación de la naturaleza y otras actividades alternativas en los nichos que ésta ocupa (suelos, áreas costeras y seguramente pronto los mares). Hasta hace un par de décadas el desbalance en contra de la naturaleza se derivaba de la falta de identificación de los beneficios de la conservación, dado que ellos no se expresaban en mercados formales. Adicionalmente, dado que las actividades alternativas tienen una justificación moral de desarrollarse para satisfacer las crecientes necesidades de una población en expansión, y puesto que ellas expresan su retorno social en términos monetarios, la causa de la conservación debe demostrar que tiene valor económico y que pueden diseñarse mecanismos de captura del mismo para cambiar las decisiones de uso de los recursos de la sociedad.

En tercer lugar debemos destacar que muchos de los argumentos de quienes hemos denominado eco-filósofos carecen de sentido práctico por haber sido desarrollados en un laboratorio de vacío intelectual. Obligación moral, eco-responsabilidad, valor intrínseco y otros términos tienen escaso valor práctico en el mundo real de la elección social, donde estas obligaciones y derechos chocan con otros igualmente importantes y urgentes.

En cuarto lugar se destaca que los intentos de descalificar otras necesidades de la humanidad por ser de orden inferior constituyen una pretensión intelectual no sólo elitista, sino peligrosa en el entendido del respeto a la libertad individual y los valores de la democracia. De hecho, hasta pudiera ser contraproducente en el mundo real, cuando sabemos que los ingresos derivados del uso de la naturaleza que son invertidos en educación básica pueden constituir un mecanismo sumamente poderoso para cambiar los patrones habituales de degradación ambiental de muchas naciones que hoy transitan por la senda de la no sustentabilidad.

Finalmente, debemos mencionar que existe además una oportunidad táctica-estratégica en el uso del instrumental económico para la protección de la naturaleza. No se puede asumir que porque exista un problema, debe haber una solución. Esta confianza ya ha resultado nefasta para aquella parte de la naturaleza que hemos perdido irreversiblemente. Si asumimos como obligación moral el hacer todo lo que podamos para proteger adecuadamente nuestro medioambiente entonces debemos utilizar todos los argumentos que se tienen a mano y no como algunos, descalificar el de la valorización

económica porque no lo entienden. El punto es que poner todos nuestros huevos en la canasta de la moralidad no sólo es peligroso en términos de riesgo de portfolio, sino que también puede conducirnos a encontrar el argumento perfecto cuando ya sea demasiado tarde para salvar nuestro planeta.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Estay C y Lira V (2000), *Determinación del Valor de Existencia del Bosque Nativo*, Memoria de Titulación, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, Universidad de Chile
2. Hanley N, Spash C y Walker L (1995), "Problems in Valuing the Benefits of Biodiversity Protection", *Environmental and Resource Economics*, 5, 249-272
3. Hanley N y Milne J (1996), *Ethical Beliefs and Behaviour in Contingent Valuation*, Discussion Papers in Ecological Economics, Department of Economics, University of Stirling, 96/1
4. Hayward T (1995), *Ecological Thought: an Introduction*, Polity Press, Cambridge
5. Malnes R (1995), *Valuing the Environment*, Manchester University Press
6. Norton B (1987), *Why Preserve Natural Variety?* Princeton University Press, New Jersey
7. Pearce D (1996), *Valuing the Environment: The Perspective of Ecological Economics*, Lecture for the Cambridge University Series
8. Rolston III H (1994), *Conserving Natural Value*, Columbia University Press, New York
9. Stevens T, Echeverría J, Glass R, Hager T y More T (1991), "Measuring the Existence Value of Wildlife: What Do CVM Estimates Really Show?", *Land Economics*, November 67(4), 394-400