

LA CONTRIBUCION DE LA EMPRESA A LOS OBJETIVOS DE LA COMUNIDAD.
I. CREACION DE RENTA.

Emilio P. Díez de Castro

Universidad Hispalense

RESUMEN: La aceptación del hecho de que las empresas tienen un papel importante dentro del sistema económico de las naciones, está reconocido de manera universal. Sin embargo, existen dudas sobre la importancia de ese papel para la comunidad que, en buena medida, no han podido resolverse científicamente por carecer de instrumentos adecuados. En esta primera parte se examinan las distintas perspectivas del tema y se sugiere un sistema para determinar el valor social de la empresa en función de su capacidad de generación de renta.

LA UTILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

Un observador de la realidad empresarial que haya estado atento a los planteamientos fácticos y manifestaciones de las empresas en este último cuarto de siglo habrá identificado, sin duda, como uno de los fenómenos más llamativos de este mundo empresarial, el interés por hacer comprender a la sociedad en la que viven las empresas que estas son un elemento básico y necesario; que no son unidades apartadas; que no desean ni quieren vivir en los confines de la sociedad; que no utilizan a la sociedad que les rodea para conseguir fines propios indeseables para la misma sino que forman parte del entramado social del cual reciben y al que también aportan riqueza, empleo, productos y, en general, bienestar (Eells 1977).

Ciertamente la empresa se encuentra en los últimos decenios con la necesidad de justificar su papel y su posición (Ortigueira 1979) y ello lo hace demostrando su utilidad social (Dierkes 1975). Hay buenas razones para ello. Drucker (1970) comentaba que la supervivencia de la empresa estaba en buena medida ligada al acierto con que fuera capaz de traducir, al realizar su actividad, las necesidades y deseos de la comunidad. Pero, además, las empresas se han ido encontrando con una intervención profunda de los estados en los asuntos económicos. Intervención que se convierte en ayudas a fondo perdido; créditos

para financiación cuando el mercado privado del crédito está muy limitado; financiación preferencial; ayudas fiscales a las empresas que reúnan determinados requisitos; apoyos para la reestructuración de los sectores económicos; ventajas relacionadas con los planes regionales; defensa ante la competencia internacional; ayudas a la exportación; etc. Todo ello lleva a considerar que hay razones generales y argumentos concretos que justifican la preocupación de la empresa por demostrar a la comunidad que su existencia es ventajosa para todos y debe ser apoyada y defendida por la sociedad en la que desarrolla su actividad. Justificación tanto más importante cuando la política económica desarrollada por los gobiernos establezca diferenciaciones y prioridades y sea capaz de discriminar en relación directa a la contribución de las empresas al bienestar general.

MEDIDA EMPRESARIAL DE SU
CONTRIBUCION SOCIAL

La utilización del término social referido a la empresa se ha hecho extensivo al tratamiento de los problemas y relaciones que guarda la empresa con los distintos grupos externos con los que se relaciona (clientes, financieros, proveedores, comunidad) e incluso, respecto a los grupos internos es decir, trabajadores, directivos y accionistas.

Nuestro trabajo no va dirigido a la

problemática de las interacciones de la empresa con todos esos grupos sociales pues nos hemos centrado únicamente en los aspectos que conciernen a la relación de la empresa con la comunidad considerada como un todo, es decir, a nivel nacional, o bien a --- otros niveles tales como el regional. Desde esta óptica, hemos de considerar que los intereses correspondientes a dicha comunidad están representados por los organismos gubernamentales a nivel estatal o regional y ello nos permite concretar la naturaleza de unas interacciones que al poder ser identificadas con las correspondientes a instituciones reales, nos lleva a concretar los objetivos cumplidos, las necesidades cubiertas y el grado de realización y contribución a la sociedad de las acciones emprendidas por la empresa en el desarrollo de su actividad. La medida de la empresa en cuanto a su contribución social vendrá así determinada por la aportación que realice a los objetivos que persigue la comunidad en que se encuentra, objetivos que además podrán ser diferentes según el ámbito comunitario que se considere y que irá desde el puramente local, al regional y nacional.

Ello nos lleva, como primer elemento de estudio, a intentar perfilar cuales son y en que consisten estos objetivos de la política económica general a los que la empresa puede contribuir para, a continuación, delimitar las fórmulas que la empresa ha arbitrado, o puede desarrollar, en relación con los campos de investigación ya delimitados.

Objetivos generales y acción empresarial.

Los objetivos más importantes que tradicionalmente ha considerado la política económica general no ofrecen duda en cuanto a su identificación. Si damos un repaso a los tratados generales sobre la materia podemos permitirnos afirmar (Jane 1979) que estos son:

- a) El crecimiento de la renta.
- b) La estabilidad de precios.
- c) La consecución del pleno empleo.
- d) El equilibrio de la balanza de pagos.
- e) La redistribución de rentas.

De estos cinco grandes objetivos, cuatro de ellos, los primeros mencionados se han identificado como objetivos finalistas de la política económica general. Esto significa que el resto de los objetivos que puedan denominarse propiamente como de política económica general, son objetivos subordinados y dependientes de los anteriores, lo cual nos lleva a considerar que las estructuras piramidales de la política económica acaban, en todos los casos, en esos cuatro grandes fines que señalan la materialización de las aspiraciones últimas, finales, de la comuni-

dad.

En cuanto al quinto de los objetivos señalados, lo hemos incluido por ser uno de los más conocidos y buscados pero su tratamiento y evaluación lleva una carga de valores muy superior a los otros. Esto significa que su conveniencia es, en buena medida, más opinable, que su elección se realiza de una forma mucho más subjetiva y, en general, que su carga política es extraordinariamente elevada. Se trata de un objetivo de marco pues ayuda a definir el contexto y las posibilidades de alcanzar los restantes objetivos económicos ya que cuestiones como el sistema de precios y la asignación de recursos en general, diferirán según el grado alcanzado en la distribución de la renta.

A la consecución de todos estos objetivos las empresas pueden ayudar o, por el contrario, entorpecer. Este es un hecho que se sabe y se asume por lo general pero sobre el cual no se ha realizado un esfuerzo de comprensión y análisis suficiente por parte de aquellos que se dedican a elaborar la política económica general.

Por nuestra parte, hemos constatado que han sido precisamente los científicos ligados a la problemática empresarial los que han actuado e intentado profundizar más sobre el tema y lo han hecho creando sistemas de medición de la utilidad social y de la aportación de las empresas, aplicando técnicas simples pero que tienen el gran mérito de haber traducido un fenómeno importante empresarial en cifras que pueden mostrarse y analizarse, puesto que han sido sistematizadas con criterios rigurosos.

Si nos preguntamos, cómo puede la empresa establecer su aportación a los distintos objetivos generales mencionados creo que hoy podemos dar una respuesta breve y clara:

- a) El crecimiento de la renta nacional se produce cada vez que las empresas crean valor añadido en el desarrollo de su actividad.
- b) La estabilidad de precios y salarios se puede examinar con facilidad comprobando las variaciones de la productividad organizacional o técnica de la empresa y también, por los niveles positivos y negativos de los flujos que crean o destruyen el excedente pecuniario.
- c) La consecución del pleno empleo se mide teniendo en cuenta la creación de puestos de trabajo y el uso de la capacidad de las empresas.
- d) La contribución al equilibrio de la balanza de pagos se deriva de los flujos de entradas o salidas de divisas que origina la actividad de la empresa.
- e) Por último, la redistribución de la renta parte de la determinación y medida de las corrientes de renta que

la empresa provoca, crea y distribuye directa o indirectamente.

Evidentemente, expresados así los objetivos, obtenemos una apariencia de facilidad que no se corresponde con las dificultades que origina el cálculo, dificultades que han retrasado el avance en este tipo de análisis pero que no lo han hecho imposible. Para salvarlas, las empresas han utilizado distintos tipos de medida, de las cuales son dos las formas tradicionales empleadas:

- a) La estimación del valor añadido -- por la empresa a la renta nacional.
- b) La introducción de capítulos especialmente dedicados a la comunidad en los balances sociales.

MEDIDAS TRADICIONALES

Las dos medidas tradicionales, la estimación del valor añadido y el balance social, tienen una característica común, ambas consideran su contribución a la comunidad en un plazo corto, en concreto un año. Las dos recogen lo que han aportado en el año anterior -- sin mayores pretensiones. Son, por tanto, miradas hacia atrás, expresión de lo que se ha hecho, de lo que fue, como si se quisiera demostrar con ello que en el futuro la empresa seguirá en esa línea incluso mejorándola. Esta -- doble característica, el corto plazo y la visión retrospectiva, establecen sus ventajas y también sus limitaciones. Ventajas porque la medición es -- más fácil, menos costosa, poco comprometida, no requiere muchos juicios de valor. Inconvenientes motivados porque, en este contexto, cualquier aportación de la empresa resulta un logro y eso no es real. Además, la ausencia de partidas o capítulos sociales no -- significa, de hecho, que algo que debería haberse realizado haya dejado de hacerse puesto que no existen metas, fines u objetivos que determinen hasta donde debe llegar la empresa socialmente.

La determinación del valor añadido.

La medida más frecuente consiste en -- especificar el valor que la empresa añadió el año anterior a la renta nacional. Desde hace ya algún tiempo, -- prácticamente una década, estamos acostumbrados a leer en los medios de difusión social las cuentas del valor -- añadido de muchas empresas. Es cada vez más usual que las sociedades mercantiles al publicar anualmente su situación financiera y económica, acompañen a los estados tradicionales del balance de situación y cuenta de pérdidas y ganancias, otro estado que se refiere al valor añadido, su generación y distribución.

Balance social y comunidad

El balance social es un documento que si se realiza de forma completa, integral, debe abarcar las realizaciones, estados y resultados de la empresa con respecto a todos los grupos internos y externos (Laufer 1978) (AFCOD 1975). La extensión de este tipo de balance ha llevado a muchas empresas a disponer y ofrecer una información muy completa en torno a todos los aspectos de interés entre empresa y grupos. Los balances sociales han recogido así como un grupo más el que se refiere a la comunidad. Su tratamiento en estos balances ha sido, y creo que debe ser, diverso debido a la naturaleza de los sectores económicos en los que se mueve la empresa, no -- obstante, siempre es posible encontrar en sus capítulos y epígrafes una serie de conceptos que hacen alusión directa o indirecta a los objetivos de la comunidad a los que nos referíamos más arriba.

Como muestra hemos querido recoger dos esquemas de entidades españolas que han realizado importantes contribuciones prácticas al balance social y han sido adelantadas en la aplicación práctica de este tipo de aportaciones. Nos referimos al balance social del Instituto Nacional de Industria y al realizado por el Banco de Bilbao. En ambos casos se puede ver la disparidad de enfoques y conceptos -- pero también es posible vislumbrar una intención similar en el desarrollo de las partidas. Esta intención es lógicamente el cumplimiento de los intereses de la sociedad y la atención a sus objetivos. Un esquema-resumen de los conceptos recogidos por las entidades mencionadas (I.N.I. y Banco de Bilbao) se establece a continuación.

Resumen de los conceptos que afectan a la comunidad incluidos en el Balance Social del Instituto Nacional de Industria.

- A) Efectos macroeconómicos sobre el conjunto de la sociedad.
 - Empleo generado.
 - Actividad productiva.
 - Comercio exterior.
 - Tecnología.
 - Ahorro de energía.
 - Impuestos.
 - Financiación.
 - Contribución a la ciencia.
- B) Efectos socio-económicos sobre el entorno exterior a la empresa.
 - Contribución a la economía local.
 - Efectos sobre el bienestar comunitario.

Resumen de los conceptos que afectan a la comunidad incluidos en el Balance Social del Banco de Bilbao.

- A) La renta generada por el Banco de Bilbao y su distribución.
 B) Aspectos generales de la actividad socio-económica del Banco de Bilbao.
 -Asignación de los ingresos.
 -Investigación y desarrollo.
 -Informaciones y comunicaciones.
 C) Contribución al desarrollo de la economía.
 -Contribución a la inversión.
 -Contribución a la creación de empleo.
 -Contribución a los presupuestos del Estado.
 -Contribución a la política anti-inflacionista.
 D) Presencia en cada una de las regiones españolas.
 E) Intercambios con el extranjero.

LA CONSIDERACION DEL LARGO PLAZO

Las dos medidas anteriores han sido y son muy útiles pero, a nuestro juicio son también insuficientes para explicar con claridad las ventajas y la utilidad de la empresa para la comunidad. La principal crítica que se puede formular sobre ellas es que determinan lo que la empresa hizo en el pasado, su aportación anterior, pero no dicen nada de lo que la empresa supone para el futuro de la comunidad, lo que en condiciones normales será capaz de crear, distribuir, mejorar o conseguir. Lo cierto es que, desde nuestro punto de vista, lo más importante es precisamente la aportación futura de la empresa que, desgraciadamente, queda olvidada por las medidas tradicionales. Si la empresa quiere hacerse valer ante un colectivo, no es la mirada hacia atrás, lo logrado en el pasado, aquello que debe presentarse como muestra y argumento. Lo esencial es demostrar que el papel futuro de la empresa es importante, no por lo que fue sino por lo que, dadas sus cualidades, estructura y actividades, será capaz de llevar a cabo. Esto hace necesaria la creación de otro tipo de medidas que consideren el largo plazo, lo por venir. Que intenten concretar, por ejemplo, cómo y en cuanto la empresa conseguirá aumentar la renta nacional (lo cual equivaldría a determinar el auténtico valor de la misma para la comunidad, es decir, lo que ganaría o perdería la sociedad en general con la presencia o desaparición de la empresa). Medidas que sirvan para establecer las corrientes y los flujos redistribuidores de renta, originados directamente por la empresa o consecuencia indirecta de la actividad de la misma. Determinar --

también quienes son los ganadores y quienes los perdedores, para que se pueda juzgar y apreciar en toda su magnitud la importancia de esta dimensión redistribuidora. Concretar cuando y en que casos la empresa contribuye al equilibrio de la balanza de pagos, no sólo por sus operaciones directas en divisas sino también por aquellas otras cuya consecuencia hubiera sido, más pronto o más tarde, el ganar o perder dichas divisas. Las medidas de la contribución futura de la empresa están poco desarrolladas. Las bases conceptuales que permiten abordarla se crearon, no obstante hace bastante tiempo y su procedencia se encuentra en el análisis coste-beneficio social (Prest 1970; Little 1969; Albi 1976). Hay que hacer constar que este análisis coste-beneficio no puede aplicarse a las empresas sin grandes precauciones. La forma de hacerlo tiene bastantes inconvenientes prácticos derivados especialmente de la necesidad de asimilar por los especialistas en empresas unos planteamientos conceptuales que tienen una procedencia en la economía general (Harberger 1973). La única manera de aplicar con éxito el análisis consiste en partir de que lo buscado por la empresa, sus referencias básicas, deben ser los objetivos de la comunidad y no los económicos y financieros tradicionales (Dasgupta 1972).

Nuestro trabajo continuará, en las páginas que siguen, explicando la forma en que la medición puede hacerse. Para ello nos vamos a centrar, en esta parte del análisis, únicamente en el tipo de medición que nos indicará como se determina el valor generador de renta que la empresa representa para el futuro.

LA GENERACION DE RENTA Y SU EVALUACION

La renta que genera la empresa, el valor que añade, tiene que obtenerse lógicamente por diferencia entre lo que produce y lo que consume. El valor social de esta diferencia no es posible establecerlo, sin embargo, más que después de realizar un número de matizaciones y consideraciones importantes que pasamos a comentar. El análisis debe comenzar por establecer la situación de las variables económicas y financieras durante la vida que se considera tendrá la empresa. Estas variables se refieren fundamentalmente a las cuentas que representan ingresos para la empresa o cargas que esta ha de soportar en el desarrollo de sus actividades. La diferencia entre ingresos y costes constituye el resultado de la empresa. Este primer paso no es más que una

cuenta de pérdidas y ganancias que se establece para los años siguientes al momento que se considera como punto de partida. El horizonte que se toma puede ser finito o infinito. Las mayores dificultades del cálculo provienen de la necesidad de efectuar previsiones para un periodo que puede considerarse muy amplio. En estos casos la consideración de un horizonte dilatado llevará a determinar previsiones de las cuales somos conscientes que no se cumplirán. No obstante, el análisis no resulta especialmente afectado o perturbado por este hecho ya que lo que se pretende con él, es explicar la capacidad generadora de renta de la empresa y esta capacidad se encuentra muy en relación con lo que la empresa es en el momento actual, con los potenciales basados en su configuración presente. Se trata sobre todo de explicar, ante situaciones no cambiantes, la corriente de renta que la empresa puede generar. Hecha esta observación, lo único que nos queda por comentar sobre este primer paso, es la naturaleza de los ingresos y los costos que han de considerarse. En este nivel solo se tomarán aquellos que tengan la consideración de ingresos y costos de acuerdo con las normas contables generalmente admitidas. Así pues, lo primero que debemos establecer es un estado contable que determine los ingresos y costos directamente generados por la empresa.

Por último, el análisis exige que dicho estado contable ha de referirse, en cuanto a los resultados que se deduzcan de él, a los beneficios antes de intereses e impuestos. El segundo paso consiste en acercar los ingresos y costos de la empresa a los ingresos y costos sociales. Para ello la empresa ha de sumar a sus ingresos directos, otros ingresos originados por su actividad pero que no producen una corriente financiera a favor de ella y que por esto se denominan ingresos indirectos. Por otro lado, los costes indirectos derivados de la actividad de la empresa han de sumarse a las partidas de costos directos. Aunque la empresa no pague realmente por los daños que causa sobre el medio ambiente, por ejemplo, sin embargo, la sociedad si pierde cada vez que se produce una actuación negativa sobre el mismo (Pearce 1973). De los dos primeros pasos se deduce que es posible establecer un cuadro con una serie de partidas medibles las cuales indicarán un resultado que puede considerarse como una primera aproximación de lo que la empresa es capaz de aportar a la sociedad. El tercer paso se plantea la necesidad de resolver el problema de la valoración de las partidas.

Esta dificultad surge cuando los precios que rigen en el mercado no se corresponden con los que existirían en unas condiciones aceptables de competencia. En estos casos los recursos son mal asignados por parte del mercado ya que no establecen precios que indiquen la auténtica escasez de los mismos. Si bien la empresa ha de guiarse en su valoración económica y financiera por estos precios de mercado, nosotros cuando intentamos realizar una valoración social hemos de considerar que las valoraciones de las partidas con precios derivados de mercados distorsionados no se corresponden con las auténticas valoraciones para la sociedad.

El análisis, es este tercer paso, debe proceder de la siguiente forma. Aplicará los precios de mercado siempre que se acepte que el mercado asigna suficientemente bien los recursos. En aquellos casos en que el precio de mercado no actúe de la manera indicada, la valoración debe hacerse a precios de cuenta o precios sombra, precios que representen la escasez y el coste de oportunidad de estos recursos (McKean 1976).

La forma operativa de aceptar o rechazar los precios de mercado puede determinarse a partir del cumplimiento o no de las siguientes reglas. Se entiende que un precio de mercado asigna correctamente los recursos cuando se puede afirmar (Dasgupta 1972):

- Todo el que quiere comprar a precios de mercado encuentra producto a la venta. Esto implica el que no exista ningún tipo de racionamiento.
 - Ningún comprador ni vendedor influye decisivamente sobre el precio.
 - Si la empresa aumenta sustancialmente la oferta de un producto cualquiera o bien, demanda cantidades importantes de un factor de producción el precio de mercado del producto o del factor no se altera.
- Evidentemente estas condiciones no son exactamente las de competencia perfecta y además su cumplimiento para aceptar un precio de mercado, tampoco se exige de una forma estricta. Sabemos que una exigencia muy precisa nos llevaría a considerar a todos los precios de mercado como insuficientes o distorsionantes en nuestras valoraciones.

ALGUNOS ASPECTOS RELEVANTES EN LA DETERMINACION DE INGRESOS Y COSTES

Vamos a tratar ahora tres cuestiones complementarias pero importantes, en relación con la valoración social de ingresos y costes:

- La consideración de la inversión.
- El tratamiento de los intereses.
- La tasa de actualización a emplear.

Comenzaremos por la inversión. En nuestro esquema de valoración y pensando en una empresa que ya realizó su inversión en el pasado, dicha inversión se ha de considerar como un coste en el momento inicial. Si a partir de ese momento se realizaran nuevas inversiones, estas habrían de considerarse como un coste en el instante en que se hicieran. La aceptación de esta proposición nos lleva a la consideración de las inversiones desde otra óptica ajena en parte a los usos contables habituales.

Las normas contables establecen que el coste que representa la inversión se produce cuando el valor de lo invertido empieza a depreciarse, así -- pues el coste se distribuye a lo largo de la vida de ese elemento patrimonial objeto de la inversión. Sin embargo, nosotros partimos de otro principio. Cuando la comunidad asigna unos recursos en un momento determinado, significa que prescinde de dichos recursos ya que la sociedad no puede emplear en usos alternativos aquello que ha asignado. En ese momento en que se ceden o se asignan los recursos, se ha producido efectivamente el coste para la comunidad. En resumen, teniendo en cuenta la forma de valoración contable la gran diferencia es la sustitución de la amortización periódica por la anotación de todo el coste de la inversión en un solo momento.

Hay además, otra importante observación que hacer en torno a la inversión. Se trata del caso en que se realice con recursos de otros países en que la consideración de la misma presenta algunas diferencias respecto a lo anterior. Cuando una empresa recibe una ayuda del exterior, esa ayuda no es un coste para el país mientras que en la nación no se produzca una salida de divisas. Por ello, todas las inversiones extranjeras han de considerarse como costos en el momento en que el país pierde algo, es decir, en el momento en que salen las divisas al exterior, el cual puede estar muy alejado de aquel en que se realizó materialmente la inversión.

El segundo gran tema, en cuanto a la determinación de ingresos y costos, se refiere a los intereses. Ya anteriormente comentamos que el resultado que debíamos obtener en un primer paso debía corresponderse con el beneficio -- antes de intereses e impuestos. La repercusión de esta proposición lleva a que los intereses no se consideren en estas valoraciones como un coste. Ahora nos queda dar una pequeña explicación de esta situación.

Lo que se busca con el análisis es de terminar la renta que crea la empresa como aportación al crecimiento del país. Pues bien, esta renta está formada además de por el beneficio del empresario o del accionista, por el

beneficio que ha de servir para retribuir a los capitales ajenos. Lo que nosotros buscamos es determinar lo -- que la empresa realmente crea. Un tema posterior será explicar como se -- distribuye esa renta y si dicha distribución irá hacia los acreedores financieros, hacia los accionistas o bien hacia el estado vía impuestos -- sobre la renta (Weisbrod 1976). Pero ese es un tema distinto, una cuestión separada, porque afecta a otro tipo de objetivos.

La tercera y última cuestión que completa todo el planteamiento de medición proviene de la necesidad de referir la corriente de renta que generará la empresa, al momento actual. -- Esta es una consecuencia de lo perseguido por el análisis y que consiste en saber cual es el valor económico actual de la empresa para la sociedad. El problema radica en la determinación y elección de la tasa de actualización. Se han desarrollado al respecto recomendaciones sobre como determinarla y cual elegir (Feldstein 1976) (Albi -- 1976) pero hasta ahora no conocemos ninguna argumentación plenamente satisfactoria. Este hecho ha llevado a que algunos especialistas (Dasgupta 1972) consideren la utilidad de presentar los resultados actualizados a diferentes tasas, proporcionando un abanico de estimaciones que diferirán por el motivo apuntado pero que permitirán a los analistas trabajar con una visión más amplia.

BIBLIOGRAFIA

- A.F.C.O.D. (1975). Les Ratios Sociaux Base du Bilan Social de l'Entreprise. Les Editions d'Organisation, Paris.
- Albi Ibañez, E. (1976). Introducción a la economía del coste beneficio. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- Banco de Bilbao (1979). Balance social del Banco de Bilbao 1978.
- Dasgupta, Marglin y Sen (1972). Pautas para la evaluación de proyectos. Naciones Unidas, N.Y.
- Díaz Fernández, A. (1980). Experiencias del INI ante el Balance Social. Economía Industrial, nº 196.
- Dierkes, M. (1975). La empresa como institución social. En S. García Echevarría, Política Económica de la Empresa. ESIC, Madrid.
- Drucker, P.F. (1970). La gerencia de empresas. Ed. Sudamericana, Buenos Aires.
- Eells, R. y Walton, C. (1977). Fundamentos conceptuales de los negocios. Fondo de Cultura Económica, México.

- Feldstein, M.S. (1976). La tasa social de descuento de preferencia temporal en el análisis coste-beneficio. En E. Albi, Introducción a la Economía del coste-beneficio. I.E.F., Madrid.
- Harberger, A.C. (1973). Evaluación de proyectos. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- Jané Solá, J. (1979). Por una estructura operativa de la Política Económica. En J. Irastorza, Política Económica. Confederación Española de Cajas de Ahorros, Madrid.
- Laufer, J., Amado, G., Trepo, F.G. (1978). Monsieur Personnel et le Développement des Homes Flammarion, Paris.
- Little, I.M.D. y Mirrlees, J. (1969) Manual of Industrial Project Analysis in Developing Countries. Vol. II: Social Cost-Benefit Analysis. O.C. D.E., Paris.
- McKean, R.N. (1976). El uso de los precios sombra. En E. Albi Introducción a la economía del coste-beneficio. I.E.F. Madrid.
- Ortigueira, M. (1979). La gestión social de la empresa. En A. Cuervo, M. Ortigueira, A. Suarez, Lecturas de introducción a la Economía de la Empresa. Pirámide, Madrid.
- Pearce, D.W. (1973) Análisis Coste-Beneficio. Vicens-Vives, Barcelona.
- Prest, A.R. y Turvey, R. (1970). Análisis de costes y beneficios. Una visión de la teoría. En Panoramas contemporáneos de la teoría económica, tomo III Alianza, Madrid.
- Weisbrod, B.A. (1976). El análisis coste-beneficio y los efectos de redistribución de la renta. En E. Albi, Introducción a la economía del coste-beneficio. I.E.F., Madrid.