

LOS PRECIOS SOCIALES Y LA EVALUACION
DE LOS IMPACTOS DE LAS ZONAS FRANCAS
EN REPUBLICA DOMINICANA:
UNA PROPOSICION METODOLOGICA

ROLANDO REYES*

En los últimos años las zonas francas han tenido un crecimiento muy significativo. En el año 1969 existía solamente un parque industrial de zonas francas, con una sola empresa instalada y menos de cincuenta empleos generados. Según cifras oficiales¹, a mediados de 1989 existían 16 parques, con 235 empresas y 112,000 empleos generados. El empleo generado por las zonas francas es superior al total de empleo generado por todo el sector manufacturero no azucarero. Para 1984, este sector ofrecía un total de 80,310 empleos.

La generación de empleos es el principal beneficio económico de las zonas francas y es la principal justificación para la aplicación de políticas que fomentan el crecimiento de las mismas. Otro beneficio económico directo de las zonas francas son las divisas generadas por concepto de gastos internos en bienes y servicios.² No obstante las zonas francas también tienen un costo económico. Entre los principales componentes de este costo económico se encuentran las inversiones en

* Escuela de Economía del INTEC.

infraestructura, el sacrificio fiscal envuelto en las exenciones impositivas a las actividades económicas que general el capital nacional privado invertido en otros sectores, el costo económico de los recursos financieros que los organismos de desarrollo dedican a financiar a las empresas de zonas francas y que en ausencia de éstas se dedicarían a financiar empresas nacionales, entre otros.

Si la valuación económica de estos costos es menor que la valuación económica de los beneficios, medidos ambos en un numerario común, entonces el fomento del crecimiento de las zonas francas es beneficioso para la economía. En el presente trabajo se presenta una metodología para analizar los beneficios y los costos de las zonas francas industriales. La metodología a desarrollar tiene como propósito medir la rentabilidad económica de las zonas francas. Si dicha metodología es aplicable, se podrían obtener conclusiones sobre los resultados positivos o negativos que ha obtenido la economía con la presencia de las mismas. A pesar de que en el trabajo no se aplica la metodología propuesta, el valor de la misma debe juzgarse por la validez del marco teórico utilizado para su construcción. Primero se presenta la discusión sobre la elección del numerario, y luego se discuten los elementos esenciales de la medición de los beneficios y los costos, respectivamente, para pasar a discutir por último el problema de la tasa de descuento.

1. Elección del numerario

Dentro de los diferentes modelos teóricos³ existentes para el cálculo de los precios nacionales de cuenta o precios sociales⁴ que se utilizan en la evaluación económica de proyectos, se utilizan diferentes numerarios, o diferentes unidades de medida para evaluar los efectos económicos que en términos de beneficios o de costos sobre la economía tendrán los proyectos de desarrollo disponibles. La elección del numerario es un problema teórico importante dentro de los modelos de precios sociales. En última instancia, la elección del numerario refleja la elección de la variable considerada como de mayor impacto en el bienestar económico de la sociedad.

Sin entrar en una discusión detallada del problema del numerario en la teoría de los diferentes modelos de precios de cuenta existentes, es necesario enumerar los principales problemas que plantean los numerarios utilizados en los modelos más conocidos y aplicados en el contexto del objetivo del análisis económico de las zonas francas.

En el modelo del BID y el Banco Mundial,⁵ el numerario utilizado es el ingreso público medido en divisas. La característica más importante de este modelo es que en él no existe un precio social de la divisa, por ser precisamente la divisa el numerario con el cual se miden los bienes y servicios, los insumos y el precio de los factores. El comercio exterior se presenta aquí como una oportunidad para el uso eficiente de los recursos disponibles, y esa oportunidad debe tomarse en cuenta para el uso alternativo de los recursos disponibles. En este modelo la tasa de descuento, que mide el ritmo de pérdida de valor del numerario a través del tiempo, es la tasa de interés o costo del capital de los ingresos del sector público medido en divisas. Esta tasa de descuento es cuando menos la tasa de interés que el gobierno podría ganar si prestara sus fondos en el exterior. Idealmente, debería ser la tasa de interés que iguala la oferta y la demanda de fondos para inversiones públicas. Es decir, la tasa interna de retorno económico de las inversión pública marginal sacrificada una vez que se agotan todos los recursos disponibles para invertir.

En los demás modelos, que se pueden agrupar en uno solo ya que utilizan la misma unidad de cuenta, el numerario es el consumo privado. Este numerario refleja el hecho de que es el consumo privado la única variable económica que permite medir el verdadero bienestar económico de la población. Una diferencia importante de estos modelos con el del BID-Banco Mundial es que en ellos el consumo privado se mide en precios internos, mientras que el otro utiliza como numerario precios internacionales. En estos modelos, la tasa de descuento es la tasa de interés del consumo, y para medirla es necesario conocer la tasa de preferencia social del consumo a través del tiempo, así como también la relación entre unidades adicionales de consumo y las utilidades marginales que ellas representan. En consecuencia, es necesario determinar una función de utilidad marginal del consumo que incorpore la tasa de preferencia social en el tiempo.

Un problema de los modelos discutidos anteriormente es que en ellos el numerario utilizado para medir los precios nacionales de cuenta supone implícitamente que los mismos serán utilizados para evaluar proyectos de inversión específicos. Aunque las zonas francas pueden enfocarse como un gran proyecto de desarrollo económico en sí mismo, una serie de razones indican que es más apropiado enfocarla como un

sector de la economía, en el contexto de un análisis beneficio-costo a precios de cuenta.

Entre estas razones se encuentran, en primer lugar, que las zonas francas albergan a un conjunto de empresas con características muy diferentes en términos de su producción y su posible vinculación con el resto del sistema económico. Algunas de ellas pueden tener relaciones productivas con el resto de la economía mientras que otras no. Los numerarios de los sistemas o modelos discutidos anteriormente dificultarían en extremo la medición de los impactos en el resto del sistema económico.

En segundo lugar, las zonas francas son consideradas como una estrategia de largo plazo para combatir el problema de desempleo y la escasez de divisas. Además del problema del horizonte de tiempo planteado, esto plantea una gran dificultad metodológica para medir en un mismo numerario la contribución de las zonas francas al logro de estos objetivos.

En tercer lugar, y enfatizando más en el problema del horizonte de tiempo, está el problema del impacto que pudieran tener diferentes esquemas de política económica en la estabilidad de las empresas de zonas francas y en el empleo y las divisas generadas por éstas. Por ejemplo, una política de devaluación retardada se convertiría en un incentivo para las empresas trasladarse a otros países donde el costo de la mano de obra medido en divisas sea más bajo.

En cuarto lugar, la presencia de las zonas francas generan distorsiones y reasignación de los recursos internos, a través del desplazamiento de la inversión de zona nacional hacia las zonas francas y a través de la competencia entre dichas empresas y las empresas nacionales por el capital disponible. Esto genera ciertos costos indirectos cuya medición utilizando los numerarios tradicionales es prácticamente imposible.

En resumen, estas y otras razones plantean la imposibilidad de elegir los numerarios tradicionales para medir los impactos económicos de las zonas francas. De aquí que sea necesario seleccionar un numerario adecuado que permita medir en una sola unidad los costos y los beneficios económicos de las zonas francas, y que a la vez permita cuantificar una tasa de descuento que refleje adecuadamente la pérdida de valor de este numerario a través del tiempo.

El numerario más indicado parece ser el producto bruto interno de la economía generado a través del tiempo. Con este numerario el problema se plantea entonces en términos de medir los impactos positivos que tienden a aumentar el producto (beneficios) y aquellos impactos negativos que tienden a disminuirlo (costos). Existen varias razones tanto de tipo teórico como de tipo práctico para seleccionar el PBI como numerario.

En primer lugar, enfocar las zonas francas como un sector de la economía permite medir el grado en que se alcanzan los objetivos que con ellas se persiguen en términos de su aporte al crecimiento económico, es decir, es más correcto medir el aporte en empleo y divisas generadas en términos del valor agregado de dicho empleo generado, y la expansión que permite una mayor disponibilidad de divisas.

En segundo lugar, así como es más adecuado medir los beneficios en términos del producto, también lo es medir los costos en esta misma unidad. Es decir, es más correcto medir los costos en términos del producto sacrificado en vez de cualquier otra unidad de cuenta. De esta manera, los costos en que se incurre para obtener el beneficio quedan expresados en la misma unidad de cuenta en que se miden dichos beneficios. Más adelante se verá la ventaja que desde el punto de vista metodológico ofrece este enfoque.

En tercer lugar, y desde un punto de vista estrictamente teórico, los numerarios de los modelos de precios de cuenta existentes son utilizados para calcular precios que se utilizan para evaluar los impactos futuros de proyectos que se están evaluando ahora, pero que todavía no han entrado en ejecución, no de proyectos que ya se han ejecutado y que ya han consumido recursos que hoy no están disponibles. No ocurre lo mismo cuando se trata de un sector de la economía al cual se le han aplicado y se le continúa aplicando políticas de fomento, y el propósito es medir la contribución pasada de dicho sector para obtener conclusiones acerca de los beneficios que se derivaron y se derivarían para la economía en caso de seguir fomentando el crecimiento de dicho sector.

En resumen, tanto desde un punto de vista teórico como práctico el numerario más correcto para medir los impactos macroeconómicos de las zonas francas es el producto de la economía generado a través del tiempo. Desde un punto de vista práctico se justifica este numerario ya que la medida lógica de los beneficios y de los costos es el producto

marginal generado o el producto sacrificado dejado de percibir. Desde un punto de vista teórico debe aceptarse este numerario si se acepta que las zonas francas no son un proyecto para producir bienes y servicios específicos, los cuales deben valuarse en un numerario de precios de cuenta, sino sectores especiales de la economía, cuya contribución y costos económicos, pasados y futuros, deben medirse en términos de una variable de tipo macroeconómico.

2. Beneficios económicos de las zonas francas

Desde el punto de vista de la economía, los beneficios que se derivan de las zonas francas son el empleo generado, las divisas entregadas y la experiencia por aprendizaje (learning by doing o know how) lograda por la mano de obra. A continuación se discute brevemente el significado de estos beneficios.

El beneficio del empleo generado se puede medir a través del valor agregado que representa los sueldos y salarios pagados a la mano de obra empleada. Ahora bien, en la medición de este beneficio debe tomarse en cuenta la procedencia y la condición previa de la mano de obra ocupada en las zonas francas. Si en la ausencia de las zonas francas esta mano de obra estaba totalmente desocupada, entonces el total de sueldos y salarios representa el beneficio total. Pero si dicha mano de obra estaba ocupada o subocupada en otro sector de la economía, entonces al total de sueldos y salarios hay que deducirle el producto marginal sacrificado por el desplazamiento de dicha mano de obra. En las condiciones imperantes históricamente en la República Dominicana, en las cuales se han observado altas tasas de subempleo y desempleo abierto, es posible suponer que una gran proporción de los sueldos y salarios pagados por las zonas francas corresponden a un valor agregado neto, sobre todo aquellos que representan las remuneraciones a la mano de obra no calificada, pero aún dentro de esta categoría debería deducirse las remuneraciones que recibía la mano de obra que estaba subempleada.

Las remuneraciones correspondientes a la mano de obra calificada deben deducirse totalmente, ya que hay que suponer que en ausencia de zonas francas, este tipo de mano de obra continuaría ocupada. Además, desde cierto punto de vista, los modelos de precios de cuenta se supone que el precio de mercado de la mano de obra calificada se corresponde con su precio social.

Debe tomarse en cuenta que desde el punto de vista de proyectos, la mano de obra es un costo que se imputa directamente, independientemente de la procedencia y la condición previa de ésta, aunque su precio de cuenta es generalmente mucho menor que su precio de mercado. Desde el punto de vista del análisis de los efectos económicos de las zonas francas, éste no debe ser el tratamiento, aun se reconozca el costo de la inutilidad del esfuerzo que representa la desocupación. Esto es así porque el objetivo básico de las zonas francas es aumentar el empleo.

Existe otro beneficio de tipo indirecto vinculado al beneficio directo que representa el valor agregado por la mano de obra. Este beneficio indirecto está representado por el efecto expansión que tiene sobre el producto la mayor demanda agregada a través del consumo de los trabajadores de zonas francas, el cual es posible aproximar a través del multiplicador de la función consumo de los trabajadores de menores ingresos.

El otro beneficio de tipo directo se refiere al efecto que sobre el producto tiene una mayor disponibilidad de divisas correspondiente al gasto interno de las empresas de zonas francas. Aquí es necesario hacer una serie de precisiones acerca de la forma en que teóricamente debería medirse este beneficio.

En primer lugar, las divisas entregadas por las empresas de zonas francas no son un beneficio neto, sino que representan el consumo de bienes y servicios internos (principalmente servicios) de dichas empresas, incluyendo el gasto en mano de obra, el cual ya se incluye como beneficio en el renglón de empleo generado. Por tanto, hay que deducirlo e incluir como beneficio solamente el efecto marginal que tiene la mayor disponibilidad de divisas en relación a una situación en que no existan las zonas francas y la remuneración del factor trabajo se realiza en moneda nacional.

En segundo lugar, las divisas generadas por concepto de los demás gastos internos tampoco son beneficios netos, ya que a éstos hay que deducirles el costo marginal de producción de los bienes y servicios demandados por las zonas francas. La producción de los servicios que mayormente consumen las zonas francas (alquileres, energía eléctrica, etc.) no dependen del nivel de demanda efectiva, y por tanto no hay un efecto de expansión del producto originado por este gasto. Por otra parte, es necesario analizar si la demanda de zonas francas tiene algún

efecto de desplazamiento de la demanda de los demás sectores de la economía, y de ser así, los efectos que sobre el producto tendría dicho desplazamiento.

Por último, los sectores en los cuales se produce el gasto interno son sectores no transables, por lo que no sería adecuado dar a esta demanda un tratamiento de exportaciones netas.

En conclusión, dado el producto como numerario, la teoría básica del análisis beneficio-costos a precios de cuenta permitirá dos enfoques: primero, que se deduzca el costo marginal de producción de los sectores en los cuales se origina la demanda de las empresas de zonas francas y transformar el beneficio, el excedente multiplicando por el precio social de la divisa, o alternativamente, transformarlo mediante los coeficientes de requerimientos de importaciones por unidad de producto. Teóricamente, ambas alternativas son equivalentes, ya que en última instancia, el precio social de la divisa es un parámetro que mide el bienestar de la sociedad en términos de producto. El segundo enfoque consiste en no deducir el costo marginal de producción y transformar el total de divisas generadas al numerario mediante una de las alternativas anteriormente mencionadas.

El otro beneficio que ofrecen las zonas francas es el aprendizaje de la mano de obra y la transferencia de tecnología. Esto se considera un beneficio ya que a mediano o a largo plazo ello se convertiría en una ventaja comparativa para el país. Independientemente de la imposibilidad de cuantificar este beneficio, existen algunas razones que permiten cuestionar la validez del mismo. La primera de estas razones tiene que ver con el grado de complejidad tecnológica de los procesos productivos. Existen en la República Dominicana empresas de zonas francas de alta tecnología, como Westinghouse y General Electric. Pero estas empresas sólo realizan en el país los procesos de ensamblaje que requieren grandes cantidades de mano de obra, reexportando las partes hacia los países en que realmente se fabrica el producto. En estos casos, no existe tal transferencia tecnológica, y la ventaja comparativa que representa el aprendizaje de la mano de obra está supeditada a que existan empresas nacionales en este tipo de industria. Quizás exista esta ventaja en el caso de las empresas de confecciones, pero en este caso también ella se convertiría en un beneficio real cuando exista una industria de confecciones que sea independiente de las regulaciones del mercado americano, es decir, con ventajas comparativas nacionales. Por

estas razones, en el presente trabajo no se cuantifica el beneficio del aprendizaje y la transferencia de tecnología.

3. Los costos económicos de las zonas francas

Desde el punto de vista de la economía, los costos de las zonas francas están representados por la inversión en infraestructura, el sacrificio fiscal envuelto en las exenciones impositivas, el valor agregado nacional sacrificado por el desplazamiento del capital nacional hacia las zonas francas, y el costo de los recursos financieros nacionales utilizados en el financiamiento de las empresas de zonas francas. A continuación se discute brevemente el significado económico de estos costos.

Las inversiones en infraestructura están representadas por los costos de construcción de edificaciones, carreteras y otras infraestructuras que son necesarias para hacer posible la instalación de las empresas de zonas francas. En la medición a precios de cuenta de este costo es necesario tomar en cuenta dos factores importantes.

En primer lugar, es necesario separar la inversión pública de la inversión privada en parques de zonas francas, ya que los costos a precios de cuenta diferirán de un caso a otro. En el caso de la inversión pública, el costo más apropiado es la rentabilidad de la inversión marginal representada por la tasa interna de retorno económico (TIRE) del proyecto de inversión sacrificado. En el caso de la inversión privada, la forma correcta de medir el costo es a través de la valuación, a precios de cuenta, de los insumos y factores consumidos en la construcción de los parques o demás obras de infraestructuras.

En segundo lugar, es necesario tomar en cuenta que se trata de un costo a cambio del cual se recibirá un beneficio a través del tiempo, es decir, se trata de una inversión estrictamente económica. En consecuencia, es necesario comparar el beneficio con el costo en el mismo período (tiempo), y se requiere de una tasa (depreciación) de diferimiento de la inversión inicial. La imputación de dicha tasa implica el supuesto de que la infraestructura solamente pierde valor por el uso que de ella hacen las zonas francas, y que en ausencia de éstas, dicha infraestructura tendría un uso alternativo. Ambos aspectos plantean serios problemas metodológicos en la valuación a precios de cuenta de este costo.

Con relación al costo económico del sacrificio fiscal, es necesario aclarar una confusión que se observa con mucha frecuencia.

Generalmente se entiende por sacrificio fiscal el total de ingresos fiscales dejados de percibir por el Estado por concepto de exoneraciones impositivas a las empresas de zonas francas. El absurdo de esta concepción de sacrificio fiscal es evidente si se acepta que en ausencia de zonas francas el nivel de actividad económica exonerado de impuestos no se produciría. Sin embargo, esto no significa que no exista el costo económico del sacrificio fiscal, ya que la presencia de zonas francas produce reasignación de recursos desde actividades gravadas hacia las zonas francas. Por tanto, el sacrificio fiscal está representado por los ingresos fiscales dejados de percibir por disminución de la actividad dentro de la economía nacional que produce el desplazamiento de la inversión nacional hacia las zonas francas, ya que es de suponerse que este capital estaba invertido en actividades que generaban ingresos fiscales. En términos metodológicos, este costo se puede medir a través del grado de relación existente entre los ingresos fiscales y la formación bruta de capital fijo existente en la economía.

El próximo costo económico es el valor agregado nacional representado por el consumo de capital y las ganancias que se sacrifican cuando se produce un desplazamiento de la inversión nacional hacia las zonas francas. En principio podría pensarse que este valor agregado sacrificado no representa un costo económico, ya que el mismo de todos modos se produciría dentro de las zonas francas. Sin embargo este enfoque es válido siempre y cuando dicho valor agregado realmente se adicione al producto de la economía. Aquí es importante tomar en cuenta dos aspectos. El primero se refiere a que la parte del valor agregado que representa el consumo de capital fijo realmente no ingresa a la economía, ya que éste representa un costo que se deduce del ingreso para el cálculo de la ganancia en empresas que no forman parte de la economía nacional. Es decir, los activos fijos o capacidad de producción de estas empresas no forman parte de los activos de la economía. La validez de esta argumentación queda demostrada por el hecho de que así está contemplado en la legislación vigente y por el hecho de que un cambio en la política económica podría provocar el traslado de dichas empresas a otros países.

El segundo aspecto se refiere a si debe considerarse que las ganancias de los inversionistas nacionales representan o no un costo para la economía. Si esta inversión está registrada como una inversión nacional y dichos inversionistas deben declarar las ganancias como renta, y las

mismas se dedican al consumo o a otras inversiones en los sectores de la economía nacional. En caso contrario, dicha inversión es equivalente a la inversión extranjera, en cuyo caso las ganancias sí representan un costo para la economía.

El cuarto y último costo económico directamente cuantificable teóricamente está representado por el costo del capital de los recursos financieros internos que son utilizados por las empresas de zonas francas, siempre que el costo efectivo para dichas empresas sea menos que el correspondiente costo de oportunidad de las alternativas sacrificadas, medido por ejemplo a través de la rentabilidad de la inversión marginal desplazada. En lo que se refiere al costo de los recursos provenientes del mercado financiero privado, es de suponerse que no hay ningún costo de oportunidad sacrificada, pero en lo que se refiere a programas de financiamiento público (FIDE) es necesario reconocer que existe una diferencia entre la tasa de interés cobrada a las empresas, y el mejor uso alternativo de dichos recursos en la economía nacional. Metodológicamente este costo podría medirse tomando la diferencia entre la tasa de interés y la TIRE promedio ponderada por el monto de la inversión de los proyectos nacionales financiados por el FIDE, o alternativamente, tomando la diferencia con relación a la excedente de operación como proporción de la formación bruta de capital fijo.

4. La tasa de descuento

Sin entrar en muchas digresiones teóricas sobre el problema de tasa de descuento, se hace necesario analizar los factores más importantes que pueden incidir en la selección de una tasa de descuento apropiada para la actualización de los beneficios y los costos generados por las zonas francas.

Teóricamente, la tasa de descuento debe reflejar la tasa de preferencia social en el tiempo entre consumo e inversión. También tal como se señaló anteriormente, dicha tasa debe reflejar la pérdida de valor del numerario a través del tiempo. Estos elementos plantean serios problemas teóricos y metodológicos en el análisis beneficio-costo de las zonas francas.

Una primera solución rápida y sencilla sería tomar la tasa de descuento calculada por el FIDE como precio de cuenta para proyectos que utilizan recursos de sus programas. Sin embargo esto no sería muy adecuado ya que en primer lugar se desconoce la metodología utilizada

para el cálculo de dicho parámetro, y en segundo lugar, y más importante aún, no puede suponerse que dicha tasa sea constante a lo largo del período de evaluación.

En el contexto de todas las alternativas metodológicas desarrolladas hasta ahora, parecería más conveniente centrar la atención en el intercambio que ha hecho la sociedad entre consumo e inversión en términos de producto a través del tiempo. El enfoque correcto consiste entonces en analizar la composición del producto en términos de consumo e inversión, y tomar como tasa de descuento la tasa de crecimiento del producto total por cada unidad que crece la formación bruta de capital.

Las ventajas metodológicas y la validez teórica de este enfoque son obvias. Desde el punto de vista teórico no solamente se refleja el intercambio entre consumo e inversión que ha hecho la sociedad, sino que también se expresa la tasa de descuento en términos de pérdida de valor del numerario en función de este intercambio. Si la sociedad ha dedicado más producto a la inversión que al consumo, es porque valora más el consumo futuro que el consumo actual, y su tasa de preferencia social en el tiempo es mayor. En otras palabras, es mayor la tasa de descuento. Desde el punto de vista metodológico, el cálculo de la tasa de descuento se reduciría a analizar la composición del producto y calcular el incremento en el producto total cada vez que aumenta la participación de la inversión.

NOTAS

1. Consejo Nacional de Zonas Francas y Consejo Promotor de Inversión Extranjera (CPI), Boletines estadísticos y declaraciones a la prensa.
2. Normalmente se dice que las zonas francas también ofrecen beneficios por concepto de transferencia de tecnología Y aprendizaje de la mano de obra. Sin embargo, desde el punto de vista cuantitativo dichos beneficios son difíciles de tratar, razón por la cual no serán considerados en este trabajo.
3. Todos los modelos o planteamientos teóricos sobre los precios sociales de cuanta parten de los principios de la economía del bienestar. Esto no quiere decir que para su cálculo se suponga equilibrio general y la existencia de un óptimo paretiano. Es precisamente el reconocimiento de que existen imperfecciones y externalidades que impiden que la economía funcione menos que

óptimamente lo que da origen a la necesidad de corregir los precios de mercado, de manera tal que los nuevos precios sí reflejen el mejor uso alternativo de los recursos desde el punto de vista de la economía en su conjunto. Véase al respecto, Azquete (1982).

4. Existe una diferencia importante entre los precios de cuenta y los precios sociales. Mientras en los primeros sólo se toma en cuenta los efectos de eficiencia en la utilización de los recursos, en lo segundo se toma en cuenta además a los sujetos beneficiarios de la actividad o proyecto. Véase al respecto, Powers (1982).
5. Un excelente resumen de las principales características de este modelo puede encontrarse en Powers (1982, *op. cit.*). El modelo del BID y el Banco Mundial es una mezcla de las obras básicas de Little y Mirrlees (1973) y Lyn y Van Der Tak (1980).

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Azquete, D. **Teoría de los Precios Sociales**. Instituto de Administración Pública. México, D. F. 1982.
- Little, I. M. D. y J. A. Mirrless. **Estudio Social del Costo Beneficio en la Industria de Países en Desarrollo**. México, D. F., CEMLA., 1973.
- Lyn, S. y Herman Van Der Tak. **Análisis Económico de Proyectos**. Madrid, Tecnos, 1980.
- Powers, T. (edit.). **El Cálculo de los Precios de Cuenta en la Evaluación de Proyectos**. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D. C. 1982.