



---

## Consensos y disensos entre los economistas mexicanos

Carlos M. Urzúa\*

Documento de Trabajo  
*Working Paper*

EGAP-2006-04

Tecnológico de Monterrey, Campus Ciudad de México

\*EGAP, Calle del Puente 222, Col. Ejidos de Huipulco, 14380 Tlalpan, México, DF, MÉXICO  
E-mail: [curzua@itesm.mx](mailto:curzua@itesm.mx)

# Consensos y disensos entre los economistas mexicanos

Carlos M. Urzúa\* †

Marzo de 2006

## RESUMEN

Este trabajo identifica los acuerdos y desacuerdos que existen entre los economistas mexicanos respecto a temas clave de la economía, en base a una encuesta aplicada a trescientos sesenta de ellos. Entre las propuestas que suscitaron un mayor consenso destacan: la equidad en la distribución del ingreso, el empleo efectivo de las leyes de competencia económica y de protección al consumidor, y el uso de políticas fiscales contracíclicas. Por otro lado, entre las proposiciones que suscitaron un mayor disenso se encuentran: la inversión privada en el sector energético, los determinantes de la inflación, el salario mínimo como causa de desempleo y los objetivos que debiera perseguir un banco central autónomo.

Clasificación JEL: A11

Palabras claves: papel de la economía; consenso económico; economistas mexicanos

## ABSTRACT

This work identifies the agreements and disagreements that exist among Mexican economists with respect to key economic issues, on the basis of a survey applied to three hundred sixty of them. Among the proposals that provoked greater consensus are: a fair income distribution, the effective enactment of antitrust laws and consumer protection laws, and the use of countercyclical fiscal policies. On the other hand, the proposals that provoked greater discord are: private investment in the energy sector, the determinants of inflation, the minimum wage as a cause of unemployment, and the objectives that an autonomous central bank should follow.

\* Escuela de Graduados en Administración Pública y Política Pública (EGAP), Tecnológico de Monterrey, Campus Ciudad de México. Correo-e: [curzua@itesm.mx](mailto:curzua@itesm.mx).

† Agradezco la ayuda de Oscar Guerra Ford y Jorge Luis Álvarez Peralta, quienes no solamente albergaron en el portal electrónico del Colegio Nacional de Economistas el cuestionario, sino que también estuvieron pendientes durante ocho largas semanas de darle seguimiento. Agradezco además los comentarios y sugerencias de Fernando Butler, Valeria Castellanos y Mario Sánchez Silva, así como la ayuda computacional de Héctor Sandoval. Sobra añadir que soy el único responsable por los errores que permanezcan en el texto.

## I. Introducción

*“If parliament were to ask six economists for an opinion, seven answers would come back –two, no doubt, from the volatile Mr. Keynes! If economists cannot agree among themselves, how can the rest of the world be expected to agree with them and to respect their recommendations?”*. Samuelson (1966, p. 1628)

He allí una pregunta de gran calado, aunque la premisa, el que los economistas no pueden ponerse de acuerdo entre ellos, bien amerita que sea respaldada por alguna evidencia empírica, antes que anecdótica. Kearl, Pope, Whiting y Wimmer (1979) fueron los primeros en buscar tal evidencia. Mediante un cuestionario que comprendía una treintena de reactivos divididos, de manera relativamente balanceada entre, temas microeconómicos y macroeconómicos, Kearl et al. trataron de medir el grado de consenso que existía entre los economistas estadounidenses a fines de los setenta. Poco tiempo después Frey, Pommerehne, Schneider y Gilbert (1984) emplearon un cuestionario similar para identificar los acuerdos y desacuerdos existentes entre los economistas de Alemania, Austria, Francia y Suiza. El inventario siguió engrosándose tras ellos: Block y Walker (1988) hicieron un estudio similar en Canadá, así como Ricketts y Shoesmith (1992) en el Reino Unido, y siguieron posteriormente, como documenta de manera minuciosa Anderson (1998, p. 6), estudios en Australia, Bélgica, Nueva Zelanda, Rusia, Sudáfrica, así como en diez países de Asia Oriental y Sudoriental.

Del recuento anterior surge de inmediato una pregunta: ¿por qué durante toda esa década no se levantaron encuestas similares entre economistas hispanohablantes? Dado que el autor pertenece a tal gremio, nos ahorramos aquí las posibles explicaciones sociológicas del fenómeno para mejor notar que, ya entrado el nuevo milenio, Caminal y Rodríguez (2003) subsanaron la

omisión de su país en dicha lista al hacer un estudio sobre el grado de consenso existente entre los académicos españoles. Nuestro trabajo pretende continuar con esa tarea para el caso de México, al parecer el primer país de América Latina donde se ha levantado una encuesta con tal propósito.

El cuestionario constó de treinta preguntas de juicio sobre temas que considerábamos medulares para la economía mexicana. Tratamos que, por propósitos de comparación, el mayor número de los reactivos fueran similares, si no idénticos (previa traducción al español), a los treinta planteados por Kearn et al. (1979). Pero los años no pasan en balde: si ya Frey et al. (1984) habían desechado tres de esas preguntas por ser un tanto anacrónicas, nosotros terminamos por desechar otras siete por la misma razón. A las veinte preguntas restantes agregamos diez nuestras para redondear el cuestionario.

La siguiente sección presenta algunos aspectos del diseño de la encuesta. Posteriormente, la tercera documenta el contenido del cuestionario, así como los resultados básicos obtenidos, haciendo hincapié especialmente en las propuestas donde hubieron mayores grados de consenso o disenso entre los economistas. Una vez hecho esto, la cuarta sección analiza los patrones de respuesta entre diferentes grupos de personas, con la pretensión de elucidar si características personales tales como la edad o el género juegan un papel significativo en las respuestas.

Por otro lado, la quinta sección presenta un análisis de las contestaciones a cada una de las propuestas, una vez que éstas son clasificadas a través de dos vías. La primera divide las proposiciones en microeconómicas (micro) y macroeconómicas (macro). Esto permite valorar una hipótesis que, a priori, parecería ser razonable: las propuestas micro deberían suscitar un mayor consenso que las macro. La segunda clasificación distingue las proposiciones que son, o tienden a ser, positivas (“esto puede hacerse”) de las normativas (“esto debiera ser”). Una vez

hecho esto, se examina la hipótesis, en principio plausible, de que las propuestas positivas conllevan un mayor consenso que las normativas. Por último, a través de un análisis factorial se clasifican las preguntas no de acuerdo a criterios económicos apriorísticos, sino solamente utilizando la información estadística. La sexta sección recoge, finalmente, algunas de las conclusiones de este trabajo.

## **II. Diseño y levantamiento de la encuesta**

El diseño formal de la encuesta se ajustó a cuatro puntos. El primero, obvio pero importante, fue que, para no incomodar a los encuestados, tratamos de reducir el número de preguntas a su mínimo posible. También evitamos, de nueva cuenta en lo posible, el empleo de la jerga técnica que no fuese común para todas las generaciones de economistas. Por ejemplo, en lugar de referir de manera expresa a la teoría de los ciclos reales de Edward Prescott y sus seguidores, una pregunta inquiría acerca de si las “fluctuaciones económicas son mayormente ocasionadas por impactos provenientes de la oferta agregada”.

El segundo punto fue que las preguntas sobre el perfil del encuestado se pusieron al final de la encuesta y se frasearon de tal forma que no fuesen indiscretas. Las interrogaciones versaron sobre sólo seis asuntos: edad, género, país de residencia, máximo grado de estudios, lugar de obtención de éste y sector laboral. Evadimos a propósito las preguntas que hacían referencia explícita a las inclinaciones ideológicas o políticas del encuestado (al contrario de Caminal y Rodríguez, 2003), para evitar que surgieran cualquier tipo de suspicacias. Además, omitimos una pregunta acerca de las áreas de especialización, como se acostumbra desde Kearl et al. (1979), pues supusimos que

encontraríamos una gran diversidad de respuestas dado el carácter tan heterogéneo de la población.

La tercera regla fue que, para evitar el llamado “sesgo hacia la neutralidad” (de alguien que no quiere elegir, no tiene interés o no tiene opinión respecto al tema), se eligió una escala con sólo cuatro respuestas posibles: desacuerdo enfático, desacuerdo, acuerdo y acuerdo enfático. Como establece Frary (1996, p. 3, traducción nuestra): “No hay ninguna razón para suponer que un individuo que elige una posición intermedia en la escala lo haga porque abrigue una opinión neutral. La elección del sujeto puede ser por ignorancia, desgano, falta de comprensión, rechazo a la pregunta o que ésta no aplique”. Todo esto al contrario de la escala original de Likert, la cual contiene un número impar de opciones al incluir una respuesta intermedia, y también en contraposición, en nuestro contexto, a Kearl et al. (1979) y seguidores, quienes frecuentemente daban sólo tres opciones, una de ellas intermedia. Nuestra escala fue, sin embargo, similar a la empleada por Caminal y Rodríguez (2003).

El último punto sobre el diseño formal del cuestionario fue que se frasearon los reactivos de tal forma que se evitase el llamado “efecto del halo”. Bajo este efecto, un encuestado podría sesgar su respuesta a una determinada pregunta si la asociase con algún personaje, grupo o partido político. Por ejemplo, aunque la encuesta contiene propuestas sobre cuestiones de finanzas públicas, en ninguno de ellos se habla de la llamada “nueva hacienda pública”, un término acuñado al inicio del sexenio de la administración de Vicente Fox (2000-2006).

A manera de una prueba piloto, el cuestionario fue distribuido de manera impresa entre los asistentes a un congreso del Colegio Nacional de Economistas (CNE) en septiembre de 2005. Las treinta y ocho personas que lo contestaron de manera anónima, como se les pidió, no tuvieron queja alguna sobre la forma o el fondo de la encuesta. Hecho esto, se procedió a diseñar el

mecanismo para aplicar el cuestionario de manera general. Aunque en principio se hubiera querido considerar como población objetivo a la de todos los economistas del país, y de allí tomar una muestra aleatoria, lo cierto es que en la práctica la población a estudiar tuvo que reducirse de manera sustantiva. Varios factores nos obligaron a ello. Para empezar, la carencia de un padrón confiable de todos los economistas radicados en México. Para continuar, la falta de un servicio de correo ordinario que fuera eficaz y expedito. Y para finalizar, la necesidad de garantizar el anonimato de los encuestados. Este último punto parecería a primera vista superfluo, pero no lo es en México donde las encuestas, si han de contestarse, deben ser lo más impersonales posible.

Por todo lo anterior se decidió que el medio más efectivo para presentar el cuestionario era a través del internet, aunque al hacerlo así dejásemos de lado a un buen número de economistas sin acceso a esa red, muchos de ellos en el interior del país. Así pues, el cuestionario fue hospedado de manera abierta en el portal electrónico del CNE durante los meses de octubre y noviembre de 2005. Las invitaciones a responderlo fueron hechas por dos vías. La primera fue el envío, a través de correo electrónico, de una invitación a 432 economistas, cuyas direcciones fueron compiladas usando información contenida en portales de universidades del país, así como de portales de dependencias gubernamentales ligadas a la esfera económica; mientras que la segunda vía fue a invitación expresa de los representantes del propio CNE en el interior de la República. Como resultado de todo lo anterior, se recibieron las respuestas de 360 economistas mexicanos con los siguientes perfiles:<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Se recibieron en total 372 respuestas, pero doce de ellas provenían de economistas cuyo lugar de residencia no era México, por lo que esos registros tuvieron que ser eliminados. De los 360 restantes, ocho de ellos provenían de computadoras cuya dirección IP no era única (IP es un acrónimo por *internet protocol*). Pero dado que los registros que provenían de la misma dirección IP eran diferentes para casi todos los casos y, además, dado que esos encuestados eran mayoritariamente jóvenes, supusimos que eran estudiantes de economía los que llenaron el cuestionario en computadoras comunes.

- Edad: entre 18 y 75 años, con una mediana de 42 años.
- Género: 21% mujeres y 79% hombres.
- Nivel académico: 6% estudiantes de licenciatura, 22% con sólo ésta, 38% con maestría y 34% con doctorado.
- Lugar de obtención del máximo grado: 68% en México, 22% en Estados Unidos (o Canadá), 8% en Europa y 2% en otro país o región.
- Sector laboral: 46% universidad pública, 18% universidad privada, 14% sector público federal, 11% sector privado, 9% sector público estatal o municipal y 2% otro.

Como puede observarse al comparar los diferentes niveles de estudios, así como el alto porcentaje de encuestados que trabajan en universidades, la muestra resultó estar sesgada hacia los economistas académicos y un tanto en contra de los economistas que trabajan en el sector privado, mas no de los que trabajan en el sector público (un 23% parecería una cifra adecuada). Hubo, además, una variación relevante en el caso de la edad y los lugares de estudio; y en el caso del género los porcentajes parecerían ser representativos de la población en estudio.

### **III. Resultados generales**

El cuadro 1 muestra el cuestionario empleado, así como los resultados obtenidos en términos de las frecuencias de respuesta. Vale la pena aclarar que de las treinta proposiciones que aparecen allí, la mitad corresponden a asuntos microeconómicos y la otra mitad a macroeconómicos; a su vez, cada una de esas mitades está constituida casi por igual por propuestas de naturaleza positiva



y normativa.<sup>2</sup> Por otro lado, como se comentó con anterioridad, tratamos de que el mayor número de reactivos fueran similares a los treinta planteados por Kearn et al. (1979), y replanteados por autores subsecuentes, pero tuvimos que desechar diez de ellos por obsoletos. Tras una traducción que trató de ser lo más literal posible, las primeras veinte preguntas de nuestro cuestionario corresponden a las siguientes de Kearn et al.: 1-5, 7, 9-10, 12-16, 18, 20, 23 25, 26 y 29-30. Las preguntas 21 a 30 que aparecen en el cuadro 1 son inéditas.

□ INSERTAR CUADRO 1

La información en el cuadro 1 estaría incompleta si, además de los porcentajes de respuesta dados allí, no se presentase para cada pregunta una medida que estableciese el grado de consenso o disenso encontrado. Con este fin se calculó como medida de disenso la entropía relativa, simbolizada aquí por  $\varepsilon$ , la cual ha sido empleada en todos los estudios de esta índole.

La descripción de tal estadístico es como sigue. Dado que el número de categorías es en nuestro caso siempre cuatro, si  $p_i$  denota la frecuencia relativa para cada opción, la entropía asociada al abanico de respuestas posibles para cada pregunta se define como

$$E = - \sum_{i=1}^4 p_i \log_2(p_i)$$

donde, siguiendo a Shannon, el logaritmo es base 2 —aunque bien podría usarse, con resultados muy similares, el logaritmo natural. Dicha función de entropía tiene su máximo en 2, cuando

---

<sup>2</sup> La sección 5 presenta en detalle la clasificación matricial de las proposiciones que resulta usando esos criterios.

**CUADRO 1**  
**Cuestionario, porcentaje de respuestas y medianas**  
*(Todas las cifras son porcentajes, las medianas están en negrilla)*

Propuesta	1 Desacuerdo enfático	2 Desacuerdo	3 Acuerdo	4 Acuerdo enfático
1. Los aranceles y las cuotas de importación reducen el bienestar económico general	9	<b>43</b>	35	13
2. El gobierno debería ser un empleador de última instancia	15	<b>40</b>	33	12
3. La oferta monetaria es un objetivo más importante que las tasas de interés para la política monetaria	18	<b>51</b>	24	7
4. Los apoyos monetarios son superiores a los apoyos en especie	6	36	<b>44</b>	14
5. Un sistema monetario internacional basado en la libre flotación de las monedas es efectivo	4	23	<b>52</b>	21
6. La fijación de un salario mínimo incrementa el desempleo entre trabajadores jóvenes y/o no cualificados	17	<b>38</b>	33	12
7. La política fiscal tiene un impacto significativo si la economía está por debajo del pleno empleo	4	18	<b>57</b>	21
8. La distribución del ingreso en los países, así como entre los países, debiera ser más equitativa	1	3	36	<b>60</b>
9. Las leyes de competencia económica deberían utilizarse de manera enérgica para reducir los niveles actuales de poder monopólico	1	4	43	<b>52</b>
10. La inflación es primordialmente un fenómeno monetario	14	35	<b>35</b>	16
11. El gobierno debería basar sus políticas sociales en un impuesto negativo sobre el ingreso cuando éste sea insuficiente	7	37	<b>48</b>	8
12. Los controles sobre los salarios y los precios debieran ser utilizados para controlar la inflación	23	<b>45</b>	28	4
13. Un tope máximo a las rentas de alquiler ocasiona una disminución en la cantidad y calidad de las viviendas disponibles	4	18	<b>55</b>	23
14. Los impuestos sobre la emisión de contaminantes permiten controlar mejor la contaminación que la imposición de niveles máximos permisibles	5	22	<b>53</b>	20

*Continúa*

Propuesta	1 Desacuerdo enfático	2 Desacuerdo	3 Acuerdo	4 Acuerdo enfático
15. El nivel de gasto gubernamental debería ser reducido (a excepción de los gastos orientados a la estabilización)	17	<b>43</b>	29	11
16. El presupuesto federal debería ser balanceado a lo largo del ciclo económico, antes que anualmente	2	15	<b>63</b>	20
17. La redistribución del ingreso es una tarea legítima del gobierno	2	10	<b>48</b>	40
18. En el corto plazo, el desempleo puede ser abatido elevando la tasa de inflación	12	<b>43</b>	40	5
19. Las leyes de protección al consumidor reducen generalmente la eficiencia económica	19	<b>63</b>	17	1
20. El poder económico de los sindicatos debería ser limitado significativamente	5	22	<b>42</b>	31
21. Todo banco central debiera incluir dentro de sus objetivos el empleo y/o el crecimiento económico	10	20	<b>38</b>	32
22. Los cultivos genéticamente modificados (“transgénicos”) tienen un efecto positivo sobre la economía	10	32	<b>51</b>	7
23. Las fluctuaciones económicas son mayormente ocasionadas por impactos provenientes de la oferta agregada	5	<b>57</b>	34	4
24. Los subsidios directos a las empresas son generalmente injustificables	4	36	<b>43</b>	17
25. El estado debería imponer impuestos o controles sobre los flujos internacionales de capital especulativo	8	20	<b>44</b>	28
26. El sector energético debiera ser tratado como cualquier otro sector en cuanto a la inversión privada	18	<b>34</b>	28	20
27. A mayor autonomía del banco central, mayor estabilidad y crecimiento económico	5	29	<b>43</b>	23
28. Los impuestos al ingreso deberían ser el gran pilar de los sistemas tributarios nacionales	9	36	<b>40</b>	15
29. La participación del sector privado en la operación de infraestructura pública es típicamente ineficiente	13	<b>47</b>	33	7
30. Las reservas naturales debieran ser protegidas aun a costa de reducir el crecimiento económico	5	24	<b>51</b>	20

*Fuente:* Elaboración propia.

cada una de las opciones es elegida exactamente por un cuarto de los encuestados, en cuyo caso el consenso es nulo y el disenso es máximo. Por otro lado, el mínimo de tal función es 0 cuando alguna de las cuatro opciones es elegida por todos, en cuyo caso el consenso está en su máximo. Ahora bien, con el objeto de tener una variación entre 0 y 1 de la medida, y tras notar que la máxima entropía posible en nuestro caso es 2, podemos entonces definir la entropía relativa como  $\varepsilon = E/2$ . El cuadro 2 presenta dicha entropía para cada una de las treinta preguntas.

Ese cuadro muestra también, en sus últimas dos columnas, las entropías relativas obtenidas en encuestas similares en Estados Unidos y Francia. Tales resultados corresponden a las primeras veinte preguntas nuestras, pues son similares a las de Kearl et al. (1979). Vale la pena subrayar que los resultados para esos dos países no son estrictamente comparables a los nuestros, pues tales encuestas fueron levantadas hace más de dos décadas. No obstante, en la discusión que sigue habremos de referir ocasionalmente a esas dos columnas, debido especialmente a la notoria diferencia que existe entre el patrón de consensos en el caso estadounidense y el francés, éste último similar al mexicano.

#### □ INSERTAR CUADRO 2

Los cuadros 1 y 2 contienen algunos resultados que eran de esperarse y otros que son, definitivamente, inesperados. Las dos proposiciones que suscitaron el mayor consenso (la menor entropía en el cuadro 2), y que de hecho son las únicas que tienen como mediana la respuesta extrema “acuerdo enfático” (en negrillas en el cuadro 1), fueron las propuestas 8, “la distribución del ingreso en los países, así como entre los países, debiera ser más equitativa”, y 9, “las leyes de competencia económica deberían utilizarse de manera enérgica para reducir los niveles actuales

**CUADRO 2**  
**Entropías relativas en tres países**

Propuesta	México $\varepsilon$ (%)	Lugares ( <i>ranking</i> )	EE. UU. $\varepsilon$ (%)	Francia $\varepsilon$ (%)
1	87	20	48	85
2	92	26	84	91
3	86	18	87	90
4	84	16	68	90
5	82	11	63	83
6	93	27	66	74
7	78	7	67	69
8	61	1	88	80
9	64	2	79	66
10	94	29	86	66
11	80	8	71	86
12	86	18	58	84
13	80	8	48	86
14	82	11	84	88
15	91	25	88	88
16	69	4	82	87
17	75	6	81	71
18	82	11	90	85
19	68	3	85	50
20	88	22	87	81
21	93	27	...	...
22	81	10	...	...
23	69	4	...	...
24	83	14	...	...
25	90	23	...	...
26	98	30	...	...
27	87	20	...	...
28	90	23	...	...
29	85	17	...	...
30	83	14	...	...

*Fuentes:* Elaboración propia, así como Block y Walker (1988, cuadro 4).

de poder monopólico”. Que la primera haya suscitado un alto grado de consenso no es sorprendente, aunque bien vale la pena notar que ante una proposición menos comprensiva, “la distribución del ingreso en los países industrializados debiera ser más equitativa”, los economistas estadounidenses tuvieron una de sus mayores discrepancias ( $\epsilon = 0.88$  en el cuadro 2), mientras que el consenso entre los economistas franceses fue relativamente mediano.

Por otro lado, es de notarse el alto grado de acuerdo entre los economistas mexicanos respecto a la necesidad de aplicar de manera enérgica las leyes de competencia económica. Esta apreciación se refuerza al observar que la tercera propuesta que suscitó más consenso, pero ahora en su rechazo, fue la 19, “las leyes de protección al consumidor reducen generalmente la eficiencia económica”. Esas dos respuestas tan polarizadas fueron quizás el reflejo de la gran concentración industrial que existe actualmente en sectores clave de la economía, así como del estado de indefensión en que se encuentran muchos consumidores en México. Pero, aunado a lo anterior, podría conjeturarse también que dichas contestaciones tenían también un cariz ideológico, al requerir ambas propuestas una intervención gubernamental. De hecho, como muestra el cuadro 2, ambas motivaron también un grado de consenso muy alto entre los economistas franceses, mientras que entre los estadounidenses, menos dados a aceptar injerencias gubernamentales, hubieron más desacuerdos.

Las otras dos proposiciones que motivaron un alto grado de consenso entre los economistas mexicanos son ya clásicas en la literatura macroeconómica: la 16, sobre la pertinencia de una política contracíclica en el gasto gubernamental, y la 23, sobre el origen principal de las fluctuaciones económicas. En el primer caso, 83% de los encuestados estuvieron de acuerdo con la pertinencia de balancear el presupuesto a lo largo del ciclo, antes que anualmente. Esta opinión no es sólo interesante, sino importante, ya que contrasta de manera radical con una ley pasada a

principios de 2006 que instruye al gobierno federal mexicano a hacer justo lo contrario. Respecto a la otra proposición, sólo 38% estuvieron de acuerdo con que la mayor causa de los ciclos económicos son los impactos en la oferta agregada (de acuerdo con la llamada teoría de los ciclos reales), mientras que el otro 62% adjudicaba la mayor parte a cambios en la demanda agregada (la visión keynesiana).

Ahora bien, ¿qué hay de las proposiciones que suscitaron un menor consenso? Como era quizás de esperarse en un país donde históricamente se han tenido posturas muy encontradas respecto al sector energético, la mayor entropía relativa fue obtenida por la propuesta 26. Las opiniones se partieron casi a la mitad entre los que estaban a favor y en contra de que hubiese inversión privada en ese sector. Esa polarización se manifestó inclusive en los porcentajes de los que manifestaban un acuerdo o desacuerdo enfático (20% y 18%).

La segunda proposición que ocasionó una mayor varianza de opiniones fue la 10, acerca de si “la inflación es primordialmente un fenómeno monetario”, pues las votaciones a favor y en contra fueron casi iguales. Es interesante notar que la entropía relativa obtenida en esa propuesta fue más cercana, esta vez, a la estadounidense que a la francesa. De hecho, como puede colegirse del cuadro 3 de Block y Walker (1988), el consenso alcanzado al respecto en el caso de los economistas franceses fue debido a que la gran mayoría de ellos estuvieron en desacuerdo con la proposición monetarista (¡más de dos terceras partes!), antes que por la razón opuesta.

También se manifestó un disenso muy sustantivo en el caso de la proposición 6, la cual versó acerca de si los salarios mínimos incrementan o no el desempleo. Aunque esta propuesta ha suscitado un cierto consenso en casi todos los países donde se han aplicado encuestas de este tipo, esto no fue así en el caso de los economistas mexicanos, quienes de hecho contestaron mayoritariamente en contra (55%).

A la par de la proposición anterior en términos de la magnitud de la entropía relativa, se encontró la propuesta 21, la cual toca un tema que ha sido discutido últimamente en México: si debiera o no tener el banco central como uno de sus objetivos, además de la estabilidad de precios, el empleo o el crecimiento económico. Si tal fuese el caso, ese conjunto de mandatos sería similar al que tiene la Reserva Federal estadounidense, la cual, de acuerdo con la segunda sección de la ley que la rige, debe promover simultáneamente los objetivos de máximo empleo, estabilidad de precios y tasas de interés moderadas. Ahora bien, la razón principal de que el banco central estadounidense tenga todos esos encargos de manera simultánea es, por supuesto, que dicho organismo no es autónomo. Pero como el banco central mexicano sí lo es, esto quizás explique la varianza de opiniones asociada a dicha propuesta.

Invitamos al lector a seguir pasando revista al resto de las proposiciones en los cuadros 1 y 2, donde podrán encontrarse algunos resultados un tanto inesperados. Para dar tan solo un ejemplo, 58% de los encuestados estuvieron a favor del enunciado 22 acerca de que los cultivos transgénicos tienen un efecto positivo sobre la economía, y además hubo, en términos de la entropía relativa, un cierto consenso respecto a ello.

#### **IV. Patrones de respuestas entre grupos de personas**

Al final de la sección 2 se presentó un resumen de las características de los encuestados, en términos de su edad, género, nivel académico, país donde obtuvieron su máximo grado y lugar donde laboran actualmente. En esta sección efectuaremos un análisis de los patrones de respuesta obtenidos, una vez que se controla por alguna de esas características. Por ejemplo, ¿hay



diferencias generacionales?, ¿es significativo el género?, ¿es relevante el hecho de que un tercio de los encuestados obtuvieron su máximo grado académico en el extranjero?

Para poder contestar preguntas de ese tipo, primero debe dividirse a los encuestados en los dos subgrupos pertinentes y luego establecer, para cada una de las treinta propuestas, la hipótesis nula de que las respuestas de ambos subgrupos provienen de la misma población. En este trabajo se hará el contraste de cada una de esas hipótesis mediante el empleo de la prueba no-paramétrica de Kolmogorov-Smirnov, pues, al contrario de varias otras, dicha prueba tiene la gran ventaja de que no impone restricción alguna sobre la distribución de las respuestas. El cuadro 3 presenta para cada partición (columna) y cada proposición (renglón) los valores  $p$  de dicha prueba. Quizás valga la pena recordar aquí que el valor  $p$ , el valor de probabilidad, es el nivel de significación empírico de la prueba de hipótesis, de tal manera que cuando éste excede el nivel de significación  $\alpha$  elegido por el investigador (nivel comúnmente establecido en 5%), la hipótesis nula de que las respuestas provienen de la misma población no puede rechazarse.

□ INSERTAR CUADRO 3

La segunda columna del cuadro 3 presenta los valores  $p$  para probar la hipótesis nula de que no hay diferencias generacionales; es decir, la hipótesis de que provenían de la misma población las respuestas de los economistas con a lo sumo 42 años (la mediana de la edad), y las respuestas de los mayores de esa edad. Como se muestra en el cuadro, en sólo tres preguntas puede rechazarse dicha hipótesis a un nivel de significación de 5%. La primera propuesta donde hubieron discrepancias significativas fue la 20, sobre si debería limitarse de manera significativa el poder económico de los sindicatos. La discordancia, vale la pena puntualizar, se dio

**CUADRO 3**  
**Valores *p* de la prueba de Kolmogorov-Smirnov**

*(Los valores significativos al 5% están en negrilla)*

Propuesta	Edad <sup>a/</sup>	Género	Sin o con posgrado <sup>b/</sup>	Estudios en México o en EE. UU. <sup>c/</sup>	Estudios en México o en Europa <sup>d/</sup>	Universidad pública o privada <sup>e/</sup>
1	0.99	0.99	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.05</b>	<b>0.01</b>
2	0.44	1.00	1.00	0.99	0.85	0.24
3	0.82	0.99	0.97	0.99	1.00	1.00
4	0.97	0.96	0.14	<b>0.00</b>	0.91	0.95
5	0.08	1.00	0.55	<b>0.01</b>	1.00	<b>0.00</b>
6	0.97	1.00	0.13	<b>0.00</b>	1.00	0.06
7	0.89	0.73	1.00	0.19	1.00	0.08
8	0.53	1.00	1.00	<b>0.00</b>	0.98	0.64
9	1.00	0.42	0.18	0.10	0.72	0.33
10	0.09	1.00	1.00	<b>0.00</b>	1.00	0.31
11	0.06	0.62	<b>0.00</b>	1.00	0.98	1.00
12	0.56	1.00	<b>0.03</b>	<b>0.01</b>	0.37	0.12
13	1.00	0.89	0.06	<b>0.00</b>	1.00	<b>0.00</b>
14	1.00	0.53	0.76	0.58	0.71	0.98
15	0.15	0.26	<b>0.03</b>	1.00	1.00	0.17
16	1.00	0.65	1.00	1.00	1.00	0.11
17	0.08	0.60	0.12	1.00	1.00	0.96
18	0.73	1.00	0.15	0.80	1.00	0.84
19	0.20	0.70	0.99	1.00	1.00	0.14
20	<b>0.01</b>	0.23	0.10	0.72	1.00	<b>0.02</b>
21	1.00	1.00	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	0.16	<b>0.03</b>
22	1.00	0.17	0.79	<b>0.00</b>	1.00	0.18
23	0.36	0.82	0.06	0.14	1.00	0.43
24	1.00	0.99	0.95	0.11	0.62	<b>0.05</b>
25	0.37	0.79	<b>0.04</b>	<b>0.00</b>	0.53	<b>0.04</b>
26	<b>0.01</b>	0.56	0.31	<b>0.01</b>	0.96	<b>0.04</b>
27	<b>0.02</b>	1.00	1.00	0.32	1.00	0.17
28	0.96	1.00	0.98	0.80	0.99	0.38
29	1.00	1.00	0.91	<b>0.04</b>	1.00	<b>0.00</b>
30	0.21	1.00	0.88	0.97	0.96	1.00

*Fuente:* Elaboración propia.

<sup>a/</sup> Partición entre los que tenían a lo sumo 42 años (la mediana) y los que tenían más edad.

<sup>b/</sup> Partición entre los que contaban con a lo sumo una licenciatura y los que tenían un posgrado (maestría o doctorado).

<sup>c/</sup> Partición sólo entre el subgrupo de los encuestados cuyo máximo grado fue obtenido en México o en Estados Unidos.

<sup>d/</sup> Partición sólo entre el subgrupo de los encuestados cuyo máximo grado fue obtenido en México o en Europa.

<sup>e/</sup> Sólo incluye el subgrupo de los encuestados que trabajaban o estudiaban en una universidad. La partición es respecto a la naturaleza pública o privada de las universidades.

especialmente en los extremos de las distribuciones: mientras que un 9% de los más jóvenes se opusieron de manera enfática a tal propuesta, sólo 2% de los mayores lo hicieron; por otro lado, mientras un 22% de los más jóvenes expresaron un acuerdo enfático al respecto, esta proporción subió al 38% en el caso de los mayores. ¿Podría sugerir este resultado una postura ideológica más a la izquierda en el caso los economistas más jóvenes? Podría afirmarse quizás eso, especialmente a la luz de las contestaciones a las otras dos proposiciones donde hubieron diferencias. La 26 proponía que la inversión privada tuviese el mismo trato en el sector energético que en el resto de los sectores productivos. Al respecto, mientras que 60% de los economistas más jóvenes manifestaba su desacuerdo (moderado o enfático), este porcentaje se redujo a 43% en el caso de los mayores. Finalmente, la proposición 27, la cual afirmaba que a mayor autonomía del banco central, mayor estabilidad y crecimiento económico, suscitó un desacuerdo en el 42% de los economistas más jóvenes y sólo en el 26% de los mayores.

La tercera columna del cuadro 3 divide a los encuestados de acuerdo con su género. De manera muy notable, como puede observarse allí, no hubo una sola propuesta en la que, usando la prueba de Kolmogorov-Smirnov, se pueda rechazar la hipótesis nula de que las respuestas provenían de la misma población. Este hallazgo es idéntico al encontrado por Caminal y Rodríguez (2003) entre los economistas españoles, pero se aparta un tanto de otros estudios. Por ejemplo, en el caso canadiense hubieron discrepancias entre las mujeres y los hombres en más de un quinto de las preguntas hechas por Block y Walker (1988). Las mayores diferencias afloraron en el caso de la propuesta 1 sobre las bondades del libre comercio, siendo las mujeres mucho más escépticas al respecto (Block y Walker, 1988, p. 143). En nuestro caso, sin embargo, el valor  $p$  fue tan alto para la propuesta 1 que puede afirmarse que las respuestas de las y los economistas mexicanos sobre el libre comercio no mostraron diferencias en su distribución. Lo cual no quiere

decir que hubiese consenso entre todos; de hecho, la población en su conjunto mostró un alto grado de disenso al respecto ( $\epsilon = 0.87$  de acuerdo con el cuadro 2).

La cuarta columna del cuadro 3 divide a los encuestados entre los que contaban a lo sumo con licenciatura y los que tenían un postgrado (maestría o doctorado). En este caso hay ya seis proposiciones para las cuales puede rechazarse la hipótesis de que ambos conjuntos de respuestas provenían de la misma población. En la lista siguiente aparecen esas propuestas así como, entre paréntesis, los porcentajes de los encuestados sin y con postgrado que estuvieron de acuerdo (moderado o enfático) con ellas: La 1, sobre el libre comercio (33% y 55%); la 11, sobre los impuestos negativos (39% y 67%); la 12, sobre los controles de precios (42% y 29%); la 15, sobre el gasto gubernamental (52% y 35%); la 21, sobre los objetivos del banco central (84% y 64%); y la 25, sobre el impuesto de Tobin (83% y 67%). Como puede observarse comparando todas las cifras en paréntesis, los encuestados que tenían un postgrado se inclinaron en general a emitir opiniones más conservadoras y más ajustadas a la teoría económica ortodoxa.

Las columnas quinta y sexta presentan los hallazgos más sorprendidos de esta sección. En la primera de ellas se seleccionaron a los encuestados cuyo máximo grado fue obtenido en una universidad de México o una de Estados Unidos. Por otro lado, en la sexta columna se hizo algo similar pero ahora reemplazando a los que obtuvieron el grado en Estados Unidos por los que lo hicieron en Europa. El contraste de los resultados es sorprendente. Mientras que los valores  $p$  de la quinta columna nos indican que hubieron 13 propuestas para las que se puede rechazar la hipótesis nula en el caso de la partición México-Estados Unidos, en la sexta columna hay sólo una propuesta, la 1). Esto es, quienes obtuvieron su máximo grado en una universidad mexicana tuvieron un patrón de respuestas muy similar a quienes lo obtuvieron en una europea, pero marcadamente diferente al de quienes lo obtuvieron en una estadounidense (o canadiense).

Bien vale la pena abundar en lo anterior. A continuación se presentan las propuestas donde discreparon de manera apreciable quienes obtuvieron su máximo grado en México y quienes lo hicieron en Estados Unidos; además, se dan los porcentajes de los encuestados que estuvieron de acuerdo con cada proposición en cada subgrupo (comenzando por los graduados en México). La 1, sobre el libre comercio (39% y 75%); la 4, sobre los apoyos monetarios y en especie (53% y 75%); la 5, sobre la libre flotación (69% y 89%); la 6, sobre el salario mínimo (38% y 70%); la 8, sobre la distribución del ingreso (96% y 91%);<sup>3</sup> la 10, sobre la inflación (46% y 70%); la 12, sobre los controles de precios (37% y 21%); la 13, sobre las rentas de alquiler (73% y 94%); la 21, sobre los objetivos del banco central (77% y 50%); la 22 sobre los transgénicos (53% y 78%); la 25, sobre el impuesto de Tobin (80% y 46%); la 26 sobre el sector energético (44% y 64%); y la 29, sobre la infraestructura pública (45% y 28%). Evidentemente, en cada una de las citadas propuestas los economistas graduados en Estados Unidos tuvieron una postura ideológicamente más conservadora (o liberal, en el sentido europeo del término).

Finalmente, la última columna del cuadro 3 establece una división basada en los lugares de trabajo de los encuestados. Aun cuando presumíamos antes de levantar la encuesta que el sector laboral podría ser una variable clave en explicar los diversos patrones de respuestas, lo cierto es que no encontramos diferencias apreciables en las contestaciones dadas entre, por ejemplo, los que trabajaban en universidades y los que trabajaban fuera de ellas (en el sector público o privado); o entre, para dar otro ejemplo, quienes trabajaban en el sector público y quienes lo hacían en el sector privado. Las únicas discrepancias notables se dieron en el subgrupo de los encuestados que trabajaban en una universidad pública y quienes lo hacían en una universidad

---

<sup>3</sup> La propuesta 8 suscitó un acuerdo generalizado en ambos grupos; pero la discrepancia radicó en que un 65% de los que obtuvieron su máximo grado de México calificaron su acuerdo como enfático, mientras que sólo el 41% del otro grupo lo hizo así.

privada. Como puede observarse en la columna mencionada, son nueve las propuestas donde podemos rechazar, con un nivel de significación de 5%, la hipótesis de igualdad de las distribuciones respectivas. Invitamos al lector a revisar cuáles son éstas, aun cuando quizás sea suficiente el notar que esas proposiciones pertenecen al conjunto más amplio de las trece propuestas en las que discreparon quienes obtuvieron su máximo grado ya sea en México o en Estados Unidos. Esta coincidencia no es tampoco sorprendente, pues, por ejemplo, es mucho más probable que un profesor con un postgrado en México o en Europa trabaje en una universidad pública que en una privada, y de manera contraria en el caso de los egresados de alguna escuela estadounidense.

#### **V. Las dicotomías micro/macro y positiva/normativa**

En su influyente trabajo sobre la metodología económica, Friedman (1953) sostiene que las discrepancias que puedan existir entre los economistas acerca de alguna política económica no son el resultado de diferencias subjetivas, sino más bien de las diferentes predicciones que se hagan acerca de las consecuencias de tales políticas. Por otro lado, Samuelson (1966) afirma que los consensos y disensos entre los economistas dependen parcialmente de las convergencias y divergencias que puedan existir entre los diversos juicios de valor; más aún, advierte Samuelson, los pronósticos mismos tienen en el fondo un carácter subjetivo.

Para tratar de clarificar lo anterior, bien conviene recordar la manida pero útil clasificación de las políticas económicas entre las que son positivas (descripciones, “esto puede hacerse”) y las que son normativas (prescripciones, “esto debiera hacerse”). Samuelson congeniaría con tal distinción; mas no Friedman, pues para él lo que distingue a cada política económica es tan solo

el efecto que tendría tras su adopción. Así pues, para Friedman toda proposición económica tiene en el fondo un carácter positivo. Este extremismo tiene por cierto su contrapartida en la visión de Myrdal (1954), quien de manera muy elocuente sustenta justo la tesis contraria: la naturaleza de la economía es esencialmente normativa.

Nosotros tomamos el punto de vista intermedio para establecer, de manera similar a Kearn et al. (1979), la hipótesis de que las propuestas positivas deberían, al menos en papel, suscitar un mayor consenso que las normativas. De igual manera, y siguiendo de nueva cuenta a Kearn et al, establecimos una segunda hipótesis: las propuestas microeconómicas, al tener un alcance más acotado, deberían suscitar un mayor consenso que las macroeconómicas.

Para probar esas dos hipótesis conformamos una matriz que dividía así a las preguntas del cuestionario. Nótese que tal clasificación tiene por necesidad un cierto grado subjetivo, como ilustra la propuesta 26, la que en muchos otros países podría tener el carácter positivo, pero en México, dada la carga emocional que conlleva, debe ser calificada como normativa. Dicho esto, presentamos a continuación la matriz:

- Propuestas microeconómicas positivas: la 1, sobre el libre comercio; la 4, sobre los apoyos monetarios y en especie; la 6, sobre el salario mínimo; la 13, sobre las rentas de alquiler; la 14, sobre el control de emisiones; la 24, sobre los subsidios a empresas; la 28, sobre los impuestos directos; y la 29, sobre la infraestructura pública.
- Propuestas microeconómicas normativas: la 8, sobre la distribución del ingreso; la 9 sobre la regulación económica; la 17 sobre la redistribución del ingreso; la 19 sobre la protección al consumidor; la

20 sobre los sindicatos; la 22 sobre los transgénicos; y la 26 sobre el sector energético.

- Propuestas macroeconómicas positivas: la 3, sobre la política monetaria; la 5, sobre la libre flotación; la 7, sobre la política fiscal; la 10, sobre la inflación; la 18, sobre la curva de Phillips; la 23, sobre los ciclos reales; y la 27, sobre la autonomía del banco central.
- Propuestas macroeconómicas normativas: la 2, sobre el empleo gubernamental; la 11, sobre los impuestos negativos; la 12, sobre los controles de precios; la 15 sobre el gasto gubernamental; la 16, sobre la política anticíclica; la 21, sobre los objetivos del banco central; la 25, sobre el impuesto de Tobin; y la 30, sobre las reservas naturales.

A partir de esa clasificación, se procedió a hacer una prueba de las hipótesis descritas con anterioridad. Esto se hizo mediante un análisis de la varianza de dos factores (ANOVA 2x2), tomando como variable dependiente la entropía relativa y examinando la variabilidad dentro y entre las submuestras. Los valores obtenidos del estadístico  $F$  fueron 0.96 y 0.91 para, respectivamente, las dicotomías micro/macro y positiva/normativa. Como los correspondientes valores  $p$  del estadístico  $F$  (con 1 y 26 grados de libertad) fueron 0.34 y 0.35, no se pudo rechazar la hipótesis nula, con un nivel de significación de 5%, de que fue una misma población la que generó las entropías observadas en las submuestras. La misma conclusión se obtuvo para la interacción entre ambas clases (el valor  $p$  obtenido fue 0.07). Puesto en castellano, el grado de consenso (o disenso) entre los economistas mexicanos no parece depender del carácter micro/macro de la propuesta, ni tampoco de si ésta es más positiva que normativa.



El resultado anterior contrasta con el obtenido por Kearl et al. (1979), quienes encontraron que entre los economistas estadounidenses había más consenso en las propuestas positivas que en las normativas, así como en las microeconómicas antes que en las macroeconómicas. El resultado también contrasta, aunque en menor grado, con el obtenido por Ricketts y Shoesmith (1992), quienes encontraron que entre los economistas ingleses las propuestas positivas suscitaron un mayor acuerdo (aunque no las microeconómicas). No obstante, nuestro hallazgo parece ser la norma antes que la excepción, pues resultados idénticos a los nuestros fueron obtenidos por Frey et al. (1984) para los casos de los economistas alemanes, austriacos, franceses y suizos, así como por Block y Walker (1988) para el caso de los canadienses.

¿Habrían algunos otros elementos que pudiesen ayudar a explicar los acuerdos y desacuerdos existentes entre los economistas mexicanos? En lugar de seguir conjeturando, procedimos a dejar que los datos “hablasen por sí mismos”, haciendo uso de la herramienta de estadística multivariante conocida como el análisis factorial (véase por ejemplo Peña, 2002). Esta técnica se empleó para establecer la comunalidad que existía entre las 30 propuestas, a través de la identificación de un número reducido de variables latentes que fuesen combinaciones lineales de las variables originales. Dicho análisis arrojó dos factores que permitían explicar de manera preponderante las correlaciones entre las respuestas al cuestionario.<sup>4</sup>

El primer factor resultó tener correlaciones positivas especialmente con las siguientes propuestas (entre paréntesis aparecen los pesos correspondientes): la 1, sobre el libre comercio (0.59); la 5, sobre la efectividad de la libre flotación (0.58); la 6, sobre el salario mínimo y el

---

<sup>4</sup> La metodología seguida podría ser de interés para más de un lector: 1) el valor del estadístico Kaiser-Meyer-Olkin para las 30 preguntas fue 0.80, lo cual indicaba que las propuestas tenían una comunalidad significativa; 2) se retuvieron sólo los factores cuyos valores propios excedían a uno (regla de Kaiser); 3) se utilizó la rotación varimax de tal manera que cada uno de los dos factores afectaba a sus variables correspondientes pero no a las otras; y 4) el primer factor y el segundo explicaron, respectivamente, el 45% y el 28% de la varianza.

desempleo (0.53); la 10, sobre la inflación como un fenómeno monetario (0.52); la 26 sobre la inversión en el sector energético (0.57); y la 27, sobre las ventajas de un banco central autónomo (0.53). Ninguna propuesta con correlación negativa tuvo un peso al menos igual a 0.50.

Por otro lado, el segundo factor resultó tener correlaciones positivas especialmente con las siguientes propuestas: la 8, sobre una mayor equidad en la distribución del ingreso (0.61); la 17 sobre la redistribución del ingreso como una tarea legítima del gobierno (0.50); la 21, sobre la inclusión del crecimiento o el empleo en los objetivos del banco central (0.50); y la 25, sobre las bondades de un impuesto de Tobin (0.52). De nueva cuenta, ninguna propuesta con correlación negativa tuvo un peso al menos igual a 0.50.

Suponemos que el lector se asombró tanto como lo hicimos nosotros al ver por primera vez los dos resultados anteriores. El primer factor puede ser identificado de manera evidente con la ortodoxia pura, mientras que el segundo, ortogonal al anterior, con una heterodoxia con un cierto sabor keynesiano. De la evidencia anterior, así como de varios de los hallazgos descritos en la cuarta sección, se sigue pues una conclusión robusta: antes que las dicotomías micro/macro y positiva/normativa, la ideología misma de los encuestados, derivada parcialmente por su formación académica, figura como el condicionante clave en las respuestas dadas por los 360 encuestados. Un hecho que, por lo demás, hubiera parecido muy obvio a economistas tan diversos como Marx, Myrdal o Schumpeter.

## **VI. Conclusiones**

Este documento analizó las opiniones vertidas por una amplia gama de economistas mexicanos acerca de diversas proposiciones económicas. Entre las propuestas que suscitaron un mayor

consenso destacan: la equidad en la distribución del ingreso, el empleo efectivo de las leyes de competencia económica y de protección al consumidor, y el uso de políticas fiscales contracíclicas. Por otro lado, entre las proposiciones que suscitaron un mayor disenso se encuentran: la inversión privada en el sector energético, los determinantes de la inflación, el salario mínimo como causa de desempleo y los objetivos que debiera perseguir un banco central autónomo.

En este trabajo también se analizaron los patrones de respuestas que hubieron entre diferentes grupos de economistas. No se encontró evidencia alguna respecto a diferencias generacionales, ni tampoco hubieron discrepancias significativas entre las opiniones de las y los economistas. Sin embargo, el lugar de obtención del último grado académico sí resultó ser significativamente importante. Quienes lo obtuvieron en universidades de Estados Unidos (o Canadá) tuvieron un patrón de respuestas marcadamente a la derecha de los que lo hicieron en universidades de México o de Europa.

Por otro lado, la quinta sección del trabajo presentó evidencias de que ni la naturaleza positiva o normativa de las proposiciones, ni su pertenencia al ámbito microeconómico o macroeconómico, eran elementos que podrían contribuir a explicar el grado de consenso o disenso entre los encuestados. No obstante, también se proveyó evidencia de que las posturas ideológicas eran factores clave para explicar las correlaciones en las respuestas.

Cabe, finalmente, hacerse una última pregunta a manera de colofón: ¿se obtendrían conclusiones parecidas a las nuestras en el caso del resto de los economistas de América Latina? Esta pregunta quedará en el aire hasta que colegas de los otros países latinoamericanos recojan el guante.

## Bibliografía

- Anderson, M. (1998): Neoclassical economics and the Australian community: how does the public arrange economic knowledge?”, Melbourne Institute Working Paper N° 25/98, Victoria, Australia, University of Melbourne.
- Block, W. y M. Walker (1988): Entropy in the Canadian economics profession: sampling consensus on the major issues, *Canadian Public Policy*, vol. 14, N° 2, Toronto, Canadá, University of Toronto Press, junio.
- Caminal, R. y D. Rodríguez (2003): La opinión de los economistas académicos en España, ¿consenso o segmentación?, *Moneda y Crédito*, N° 217, Madrid, España, Fundación Santander Central Hispano.
- Frary, R. B. (1996): Hints for designing effective questionnaires, *Practical Assessment, Research & Evaluation*, vol. 5, N° 3, College Park, Maryland, University of Maryland.
- Frey, B. S., W. W. Pommerehne, F. Schneider y G. Gilbert (1984): Consensus and dissension among economists: an empirical inquiry, *American Economic Review*, vol. 74, N° 5, Nashville, Tennessee, American Economic Association, diciembre.
- Friedman, M. (1953): The methodology of positive economics, en *Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago Press.
- Kearl, J. R., C. L. Pope, G. C. Whiting y L. T. Wimmer (1979): A confusion of economists?, *American Economic Review*, vol. 69, N° 2, Nashville, Tennessee, American Economic Association, mayo.
- Myrdal, G. (1954): *The Political Element in the Development of Economic Thought*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- Peña, D. (2002): *Análisis de Datos Multivariantes*, Madrid, McGraw-Hill.
- Ricketts, M. y E. Shoosmith (1992): British economic opinion: positive science or normative judgment?, *American Economic Review*, vol. 82, N° 2, Nashville, Tennessee, American Economic Association, mayo.
- Samuelson, P. A. (1966): What economists know, en J. Stiglitz, compilador, *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson*, vol. 2, Cambridge, Massachusetts, MIT Press.