

PALABRAS CLAVE

Economistas
Encuestas
Política económica
Política fiscal
Competencia
Distribución del ingreso
Bancos Centrales
México

Consensos y disensos entre los economistas mexicanos

Carlos M. Urzúa

Este artículo identifica los acuerdos y desacuerdos que existen entre los economistas mexicanos respecto a temas clave de la economía, sobre la base de una encuesta aplicada a 360 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 factores que determinan la inflación, el salario mínimo como causa de desempleo y los objetivos que debiera perseguir un banco central autónomo.

Carlos M. Urzúa
Director de la Escuela de Graduados
en Administración Pública y Política
Pública (EGAP),
Tecnológico de Monterrey,
Campus Ciudad de México
✉ curzua@itesm.mx

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 —que los economistas no pueden ponerse de acuerdo entre ellos— bien amerita el respaldo de alguna evidencia empírica, antes que anecdótica. Kearn, Pope y otros (1979) fueron los primeros en buscar tal evidencia. Mediante un cuestionario que comprendía una treintena de preguntas divididas de manera relativamente equilibrada entre temas microeconómicos y macroeconómicos, dichos autores trataron de medir el grado de consenso existente entre los economistas estadounidenses a fines de los años 1970. Poco tiempo después Frey, Pommerehne y otros (1984) emplearon un cuestionario similar para identificar los acuerdos y desacuerdos 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 Shoemsmith (1992) en el Reino Unido y, posteriormente, como documenta de manera minuciosa Anderson (1998, p. 6), se hicieron 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 efectuaron 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 hecho una encuesta con tal propósito.

El cuestionario constó de 30 preguntas de juicio sobre temas que considerábamos medulares para la economía mexicana. Tratamos, por propósitos de comparación, que el mayor número de preguntas fueran similares, si no idénticas (previa traducción al español), a las 30 planteadas por Kearn, Pope y otros (1979). Pero los años no pasan en balde: si ya Frey, Pommerehne y otros (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 II presenta algunos aspectos del diseño de la encuesta. Posteriormente, la sección III se refiere al contenido del cuestionario, así como los resultados básicos obtenidos, haciendo hincapié especialmente en aquellas propuestas en que hubo mayores grados de consenso o disenso entre los economistas. Una vez hecho esto, la sección IV analiza los patrones de respuesta entre diferentes grupos de personas, con la pretensión de elucidar si características personales como la edad o el género desempeñan un papel significativo en las respuestas.

Por otro lado, la sección V presenta un análisis de las contestaciones a cada una de las propuestas, una vez que estas 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 mayor consenso que las macro. La segunda clasificación distingue las

□ El autor agradece la ayuda de Óscar Guerra Ford y Jorge Luis Álvarez Peralta, quienes no solamente albergaron el cuestionario en el portal electrónico del Colegio Nacional de Economistas, sino que también estuvieron pendientes durante ocho largas semanas de darle seguimiento. Agradece asimismo a Fernando Butler, Valeria Castellanos y Mario Sánchez Silva por sus sugerencias, y a Héctor Sandoval por su ayuda computacional. Sobra añadir que el autor es el único responsable por los errores que permanezcan en el texto.

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 sección VI, por último, recoge algunas de las conclusiones de este trabajo.

II

Diseño y levantamiento de la encuesta

El diseño formal de la encuesta se ajustó a cuatro reglas. La primera, obvia pero importante, fue que, para no incomodar a los encuestados, se procuró reducir el número de preguntas a su mínimo posible. También se evitó, de nuevo en lo posible, el empleo de 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, se preguntaba si las “fluctuaciones económicas son mayormente ocasionadas por impactos provenientes de la oferta agregada”.

La segunda regla fue que las preguntas sobre el perfil del encuestado se pusieran al final de la encuesta y se frasearan de forma tal que no fuesen indiscretas. Las interrogaciones versaron sobre solo seis asuntos: edad, género, país de residencia, máximo grado en los estudios, lugar de obtención de ese grado y sector laboral. Se evadieron 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 surgiera cualquier tipo de suspicacia. Además, se omitió una pregunta acerca de las áreas de especialización, como se acostumbra desde Kearn, Pope y otros (1979), pues se supuso que habría 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 solo 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 Kearn, Pope y otros (1979) y sus seguidores, quienes frecuentemente daban solo tres opciones, una de ellas intermedia. La escala de este estudio fue, sin embargo, similar a la empleada por Caminal y Rodríguez (2003).

La última regla sobre el diseño formal del cuestionario fue que se frasearon las preguntas de manera de evitar el llamado “efecto de 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).

Como 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 todos los economistas del país, y de allí tomar una muestra aleatoria, lo cierto es que en la práctica la población que se estudiaría tuvo que reducirse de manera sustantiva. Varios factores 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 de internet, aunque al hacerlo así debiera dejarse de lado un buen número de economistas sin acceso a esa red, muchos de ellos en el interior del país. Así pues, dado que hay segmentos de la población bajo estudio que fueron excluidos al no tener acceso a la red, y dado que no se puede sostener *a priori* que tal exclusión no lleve a sesgos de significación en los resultados, los consensos y disensos señalados en este trabajo corresponden a los que existen entre los economistas que son, al mismo tiempo, residentes en México y usuarios de internet, antes que entre el conjunto de todos los economistas mexicanos.

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 (nótese que la compilación fue hecha de manera exhaustiva, antes que estratificada). La segunda vía fue a invitación expresa de los representantes del propio Colegio Nacional de Economistas en el interior de la República. Aun cuando esta variante no fue contemplada originalmente en el diseño muestral, el CNE consideró pertinente avisar a sus representantes estatales acerca de la existencia de una encuesta en el portal de la institución. ¿A cuántos economistas miembros del CNE les llegó la invitación para responder la encuesta? Los destinatarios fueron, en principio, cada uno de los presidentes de los colegios estatales (en México hay 31 estados y un Distrito Federal). Aunque algunos de ellos pudieron haber invitado a su vez a otros miembros de sus colegios a contestar la encuesta, no hay evidencias de que esto haya sido hecho de manera formal en ningún estado. En todo caso, debido al carácter anónimo de la encuesta y su disponibilidad inmediata a través de internet, no es posible asegurar que solo 464 (= 432+32) economistas estuvieron enterados de la existencia de la encuesta. Bien pudo suceder que otros fueran notificados de su existencia por algunas de las personas que habían sido invitadas de manera expresa por este autor o por el CNE.

Contestaron el cuestionario 360 economistas residentes en México.¹ Debido a todos los elementos

condicionantes expresados en el párrafo anterior, no es posible asegurar que, como implican los números anteriores, la tasa de aceptación haya sido de 78%; el porcentaje real pudo ser menor. No obstante, nos atreveríamos a conjeturar que la tasa de aceptación fue ciertamente mayor a las obtenidas por Kearl, Pope y otros (1979), con un 33% de aceptación; Frey, Pommerehne y otros (1984), con un 45%; Block y Walker (1988), con un 33%, y Ricketts y Shoesmith (1992), con un 36%. Si la conjetura es correcta, creemos que la mejora en la tasa se explicaría por la facilidad que brinda internet para la contestación de encuestas. Aun así, debemos reconocer que la falta de respuesta puede afectar significativamente la composición de la muestra.

Los perfiles de los economistas que respondieron la encuesta fueron los siguientes:

- 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 licenciatura, 38% con maestría y 34% con doctorado.
- Lugar de obtención del máximo grado obtenido: 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 estadual 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 de los lugares de estudio; y en el caso del género los porcentajes parecerían ser representativos de la población en estudio. Finalmente, el porcentaje de los economistas con posgrado es ciertamente demasiado alto para corresponder a la población de economistas en general. Como se recordará, debido al carácter mismo del diseño de la

esos registros tuvieron que ser eliminados. De los 360 restantes, ocho 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 se trataba de estudiantes de economía que llenaron el cuestionario en computadoras comunes.

¹ Se recibieron en total 372 respuestas, pero doce de ellas provenían de economistas cuyo lugar de residencia no era México, por lo que

encuesta, la población bajo estudio se reduce a los economistas con acceso a internet (y cuya dirección electrónica está disponible en la red). Dado que éstos trabajan en su

mayoría en universidades, la probabilidad de que tengan un grado mayor al de licenciatura es mucho más alta que en el caso de los economistas en general.

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.² Por otro lado, como se comentó con anterioridad, tratamos de que el mayor número de preguntas fueran similares a las treinta planteadas por Kearn, Pope y otros (1979), y replanteadas por autores subsecuentes, pero tuvimos que desechar diez de ellas por obsoletas. Tras una traducción que trató de ser lo más literal posible, las primeras veinte preguntas de nuestro cuestionario corresponden a las siguientes de Kearn, Pope y otros: 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.

La información que entrega 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 ϵ , 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 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 $\epsilon = E / 2$.

El cuadro 2 presenta dicha entropía para cada una de las treinta preguntas. También muestra, en sus dos últimas 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 Kearn, Pope y otros (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 en el francés, este último similar al mexicano.

Los cuadros 1 y 2 contienen algunos resultados que eran de esperarse y otros que son, definitivamente, inesperados. Los dos proposiciones que suscitaron 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 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 general, “La distribución del ingreso en los países industrializados debiera ser más equitativa”, los economistas estadounidenses tuvieron una

² La sección V presenta en detalle la clasificación matricial de las proposiciones que resulta, usando esos criterios.

CUADRO 1

Cuestionario: porcentaje de respuestas y medianas
(Porcentajes, medianas en negrillas)

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	43	35	13
2. El gobierno debería ser un empleador de última instancia	15	40	33	12
3. La oferta monetaria es un objetivo más importante que las tasas de interés para la política monetaria	18	51	24	7
4. Los apoyos monetarios son superiores a los apoyos en especie	6	36	44	14
5. Un sistema monetario internacional basado en la libre flotación de las monedas es efectivo	4	23	52	21
6. La fijación de un salario mínimo incrementa el desempleo entre trabajadores jóvenes y/o no cualificados	17	38	33	12
7. La política fiscal tiene un impacto significativo si la economía está por debajo del pleno empleo	4	18	57	21
8. La distribución del ingreso en los países, así como entre los países, debiera ser más equitativa	1	3	36	60
9. Las leyes de competencia económica deberían utilizarse de manera enérgica para reducir los niveles actuales de poder monopólico	1	4	43	52
10. La inflación es primordialmente un fenómeno monetario	14	35	35	16
11. El gobierno debería basar sus políticas sociales en un impuesto negativo sobre el ingreso cuando éste sea insuficiente	7	37	48	8
12. Los controles sobre los salarios y los precios debieran ser utilizados para controlar la inflación	23	45	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	55	23
14. Los impuestos sobre la emisión de contaminantes permiten controlar mejor la contaminación que la imposición de niveles máximos permisibles	5	22	53	20
15. El nivel de gasto gubernamental debería ser reducido (a excepción de los gastos orientados a la estabilización)	17	43	29	11
16. El presupuesto federal debería ser balanceado a lo largo del ciclo económico, antes que anualmente	2	15	63	20
17. La redistribución del ingreso es una tarea legítima del gobierno	2	10	48	40
18. En el corto plazo, el desempleo puede ser abatido elevando la tasa de inflación	12	43	40	5
19. Las leyes de protección al consumidor reducen generalmente la eficiencia económica	19	63	17	1
20. El poder económico de los sindicatos debería ser limitado significativamente	5	22	42	31
21. Todo banco central debiera incluir dentro de sus objetivos el empleo y/o el crecimiento económico	10	20	38	32
22. Los cultivos genéticamente modificados ("transgénicos") tienen un efecto positivo sobre la economía	10	32	51	7
23. Las fluctuaciones económicas son mayormente ocasionadas por impactos provenientes de la oferta agregada	5	57	34	4
24. Los subsidios directos a las empresas son generalmente injustificables	4	36	43	17
25. El estado debería imponer impuestos o controles sobre los flujos internacionales de capital especulativo	8	20	44	28
26. El sector energético debiera ser tratado como cualquier otro sector en cuanto a la inversión privada	18	34	28	20
27. A mayor autonomía del banco central, mayor estabilidad y crecimiento económico	5	29	43	23
28. Los impuestos al ingreso deberían ser el gran pilar de los sistemas tributarios nacionales	9	36	40	15
29. La participación del sector privado en la operación de infraestructura pública es típicamente ineficiente	13	47	33	7
30. Las reservas naturales debieran ser protegidas aun a costa de reducir el crecimiento económico	5	24	51	20

Fuente: elaboración propia.

CUADRO 2

**México, Estados Unidos y Francia:
Entropías relativas**

Propuesta	México ε (%)	Posición	EE.UU. ε (%)	Francia ε (%)
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

Fuente: elaboración propia y datos de Block y Walker (1988, cuadro 4).

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, hubo 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 equilibrar el presupuesto a lo largo del ciclo, antes que anualmente. Esta opinión no es solo de interés, sino también importante, ya que contrasta de manera radical con una ley aprobada a principios de 2006 que instruye al gobierno federal mexicano a hacer justo lo contrario. Respecto a la otra proposición, solo 38% estuvo 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 dividieron casi por 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 ("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 de Block y Walker (1988, cuadro 3), el consenso alcanzado al respecto en el caso de los economistas franceses se debió a que la gran mayoría de ellos (¡más de dos terceras partes!), estuvo en desacuerdo con la proposición monetarista, antes que por la razón opuesta.

También se manifestó un disenso muy sustantivo en el caso de la proposición 6 ("La fijación de un salario mínimo incrementa 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, estuvo la propuesta 21 (“Todo banco central debiera incluir dentro de sus objetivos el empleo y/o el crecimiento económico.”), tema éste que ha sido discutido últimamente en México. 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 II se presentó un resumen de las características de los encuestados, según su edad, género, nivel académico, país donde obtuvieron su máximo grado académico y lugar donde laboran actualmente. En esta sección efectuaremos un análisis de los patrones de respuesta obtenidos, cuando 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 obtuviera 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 la prueba de cada una de esas hipótesis mediante el empleo de la prueba no paramétrica de Kolmogorov-Smirnov, la que a diferencia de varias otras tiene la gran ventaja de no imponer 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 este excede el nivel de significación α elegido por el investigador (nivel comúnmente establecido en 5%), la hipótesis nula de que las respuestas provienen de la misma población no puede rechazarse.

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 muestra el cuadro, en solo tres preguntas puede rechazarse dicha hipótesis a un nivel de significación de 5%. La primera propuesta donde hubo 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 especialmente en los extremos de las distribuciones: mientras que un 9% de los más jóvenes se opusieron de manera enfática a tal propuesta, solo el 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 respuestas a las otras dos proposiciones ante las cuales hubo 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 desacuerdo en el 42% de los economistas más jóvenes y solo en el 26% de los mayores.

CUADRO 3

Valores *p* de la prueba de Kolmogorov-Smirnov
(Los valores significativos al 5% están en negrilla)

Propuesta	Edad ^a	Género	Sin o con posgrado ^b	Estudios en México o en EE.UU. ^c	Estudios en México o en Europa ^d	Trabaja en universidad pública o privada ^e
1	0,99	0,99	0,00	0,00	0,05	0,01
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	0,00	0,91	0,95
5	0,08	1,00	0,55	0,01	1,00	0,00
6	0,97	1,00	0,13	0,00	1,00	0,06
7	0,89	0,73	1,00	0,19	1,00	0,08
8	0,53	1,00	1,00	0,00	0,98	0,64
9	1,00	0,42	0,18	0,10	0,72	0,33
10	0,09	1,00	1,00	0,00	1,00	0,31
11	0,06	0,62	0,00	1,00	0,98	1,00
12	0,56	1,00	0,03	0,01	0,37	0,12
13	1,00	0,89	0,06	0,00	1,00	0,00
14	1,00	0,53	0,76	0,58	0,71	0,98
15	0,15	0,26	0,03	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	0,01	0,23	0,10	0,72	1,00	0,02
21	1,00	1,00	0,00	0,00	0,16	0,03
22	1,00	0,17	0,79	0,00	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	0,05
25	0,37	0,79	0,04	0,00	0,53	0,04
26	0,01	0,56	0,31	0,01	0,96	0,04
27	0,02	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	0,04	1,00	0,00
30	0,21	1,00	0,88	0,97	0,96	1,00

Fuente: elaboración propia.

- ^a Partición entre los que tenían a lo sumo 42 años (la mediana) y los que tenían más edad.
^b Partición entre los que contaban con a lo sumo una licenciatura y los que tenían un posgrado (maestría o doctorado).
^c Partición solo entre el subgrupo de los encuestados cuyo máximo grado académico fue obtenido en México o en Estados Unidos.
^d Partición solo entre el subgrupo de los encuestados cuyo máximo grado académico fue obtenido en México o en Europa.
^e 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.

La tercera columna del cuadro 3 divide a los encuestados conforme a 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 hubo 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 posgrado (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 posgrado 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 Tobin (83% y 67%). Como puede observarse comparando todas las cifras entre paréntesis, los encuestados que tenían un posgrado 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 sorprendentes de esta sección. En la primera de ellas se seleccionó 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 columna quinta nos indican que hubo 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 solo 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 lograron 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%);³ 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 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 ciudades 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 antes de efectuar la encuesta suponíamos que el sector laboral podría ser una variable clave para 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 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. Invitamos al lector a revisar cuáles son estas, aun cuando quizás sea suficiente 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 posgrado 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.

³ 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 en México calificaron su acuerdo como enfático, mientras que solo el 41% del otro grupo lo hizo así.

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 Kearl, Pope y otros (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 nuevamente a estos autores citados, 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 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 Tobin, y la 30, sobre las reservas naturales.

A partir de esa clasificación, se hizo una prueba de las hipótesis descritas con anterioridad. Esto se llevó a cabo mediante un análisis de la varianza de dos factores (ANOVA 2x2), tomando como variable dependiente la entropía relativa y examinando la variabilidad dentro de las submuestras y entre ellas. 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, Pope y otros (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 de Ricketts y Shoemsmith (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, Pommerehne y otros (1984) para los casos de los economistas alemanes, austríacos, franceses y suizos, así como por Block y Walker (1988) para el caso de los canadienses.

¿Habría algunos otros elementos que pudiesen contribuir a explicar los acuerdos y desacuerdos existentes entre los economistas mexicanos? En lugar de seguir conjeturando, dejamos que los datos “hablasen por sí mismos”, haciendo uso de la herramienta de estadística multivariante conocida como el análisis factorial.⁴ Esta técnica se empleó para establecer la variabilidad común 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.⁵

El primer factor resultó tener correlaciones positivas especialmente con las siguientes propuestas (entre paréntesis aparece el peso correspondiente): 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 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 nuevo, 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 sección IV, se sigue pues una conclusión robusta: antes que las dicotomías micro/macro y positiva/normativa, la ideología misma de los encuestados, derivada parcialmente de su formación académica, figura como el principal elemento condicionante 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 artículo 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 factores 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 de diferentes grupos de economistas. No se encontró evidencia alguna de diferencias generacionales

⁴ Por ejemplo, véase Peña (2002).

⁵ La metodología seguida podría ser de interés para más de un lector: i) el valor del estadístico Kaiser-Meyer-Olkin para las 30 preguntas fue 0,80, lo cual indicaba que las propuestas tenían una variabilidad común significativa; ii) se retuvieron solo los factores cuyos valores propios excedían a uno (regla de Kaiser); iii) 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 iv) el primer factor y el segundo explicaron, respectivamente, el 45% y el 28% de la varianza.

ni tampoco hubo discrepancias significativas entre las opiniones de las y los economistas. Sin embargo, el lugar de obtención del último grado académico sí resultó ser muy 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 sección V 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 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, Universidad de 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, Universidad de Maryland.
- Frey, B. S., W. W. Pommerehne y otros (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 y otros (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. Shoemith (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 (comp.), *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson*, vol. 2, Cambridge, Massachusetts, MIT Press.