



LA RAZÓN HISTÓRICA.

Revista hispanoamericana de Historia de las Ideas

ISSN 1989-2659

Número 48, Año 2020, páginas 89-101

www.revistalarazonhistorica.com

LA PARADOJA DE LA FRUGALIDAD EMPRESARIAL EN TIEMPOS DE CRISIS

Fernando Gimeno-Arias

Profesor de la Universidad de Murcia (España)

Resumen

El pensamiento económico se organiza en torno a dos grandes escuelas: la clásica o neoclásica y keynesiana o neokeynesiana, que históricamente se han dedicado a refutar unos a otros sus ideas y fundamentos desde sus propios enfoques económicos. A pesar de esta polarización, hay principios de ambas corrientes que han sobrevivido a esta guerra ideológica y que se observan con facilidad en un análisis simple de datos agregados. Este artículo rescata de la historia la paradoja keynesiana de la frugalidad o el ahorro, y la hace extensiva al mundo de la empresa, observando que en tiempos de crisis o ciclo corto económico, la moderación en el gasto, tanto en consumo privado como en el coste empresarial, tiene un efecto pernicioso sobre los ingresos de los agentes económicos como consecuencia de la contracción de la demanda agregada de la economía. La paradoja keynesiana del ahorro ha sido observada en las cifras arrojadas por la crisis de 2008, y todo apunta a que volverá a impactar en la crisis mundial que se avecina con motivo de la pandemia del virus COVID-19.

Palabras clave: Frugalidad, ahorro, paradoja de la frugalidad

Abstract

Economic knowledge is organized in two well-known schools: classical or neoclassical school and Keynesian or neo-Keynesian school, which historically have devoted themselves to refuting each other ideas and foundations from their own

economic approaches. Despite this polarization, there are principles both schools share, which have survived this ideological war, and are easily observed in a simple analysis of aggregate data. This article rescues from history the Keynesian paradox of frugality or thrift, and extends its application to the business world. There for, highlighting, that, during times of financial crisis or short economic cycle, moderation in spending, both in private consumption and in business cost, has a detrimental effect on the income of economic agents resulted from the aggregate demand contraction of the economy. The Keynesian paradox of thrift has been observed in main figures of the 2008 financial crisis, and everything seems to suggest it will again have an impact in the world financial crisis caused by the COVID-19 virus pandemic.

Keywords: Frugality, thrift, paradox of frugality

1. Introducción

La frugalidad es un concepto que viene definido por “moderación al comer y beber” (Argandoña. 2010), pero que se utiliza con mayor frecuencia como equivalencia de ahorro o mesura en el gasto o en el consumo. Esta significación relacionada con la austeridad convierte al término en un hábito o forma de actuación deseable de las personas dentro de la mayoría de las culturas (Lastovicka et al., 2013), debido a que la ausencia de frugalidad es considerada un comportamiento materialista. En contraposición a la frugalidad, ahorro o austeridad, el materialismo es una situación que asociamos a un comportamiento social negativo que implica banalización de la condición humana (Evers et al., 2018).

Pero la frugalidad además de ser una virtud, es también, desde el punto de vista del estudio del consumidor, un perfil de consumo o forma de consumir que se caracteriza por moderación o ingenio en la adquisición y consumo de productos (Pan et al., 2018). Un atributo individual que explica cómo los consumidores compran y usan bienes y servicios (Anderson and Lillie, 2011), o un “rasgo unidimensional del estilo de vida del consumidor caracterizado por el grado en el que los consumidores están restringidos en la adquisición e ingeniosos en el uso de bienes y servicios económicos para lograr objetivos a largo plazo” (Lastovicka et al., 2013; p. 88).

Desde el aspecto económico y colectivo, también encontramos evidencias de las bondades de la frugalidad, que se convierte en ahorro para la economía. En condiciones de equilibrio económico el ahorro se convierte en la inversión, en la fuente de ingresos necesaria para que el empresariado mantenga y expanda el sistema productivo. La inversión a nivel macroeconómico, se define como el “gasto dedicado a incrementar o a mantener el stock de capital” (Dornbusch and Fischer, 1983; p. 351). Por todo ello, la frugalidad que promueve el ahorro es una situación deseable en la medida en que ese ahorro se convierta en inversión activa (Posner, 2009).

En último lugar, la frugalidad también ha sido tratada en el ámbito empresarial, no como virtud sino como estrategia, bajo el término frugalidad corporativa, que se caracteriza por actuaciones en tres aspectos de la gestión empresarial: cultura organizacional, estrategia comercial y cultura presupuestaria (Anderson and Lillis,

2011). La frugalidad corporativa consiste en una gestión austera de estos aspectos empresariales buscando el ahorro de recursos, una reducción de costes para valores y comportamientos que las empresas exhiben durante los buenos tiempos, y no únicamente en los periodos de crisis, donde estas actuaciones están obligadas o son más previsibles. De esta manera, definimos frugalidad corporativa como un rasgo empresarial duradero en el tiempo que consiste en “una gestión del gasto consistente y disciplinada para lograr objetivos estratégicos a largo plazo e ingresos sostenibles” (Anderson and Lillis, 2010: p. 1.350).

En este trabajo vamos a analizar una situación peculiar de la frugalidad, la llamada paradoja del ahorro. Observaremos cómo en los momentos de ciclo corto o crisis económica la frugalidad, lejos de ser una virtud, se convierte en un efecto pernicioso para la economía global: la macroeconomía (Keynes, 1936). Además, por las mismas razones, ese efecto se transfiere a las empresas donde la frugalidad en sus costes, especialmente los salariales, tiene un efecto contrario al que se observa en situaciones de ciclo largo o expansión económica.

2. La paradoja keynesiana de la frugalidad o el ahorro

El economista convencional, en particular el neoclásico, supone que el interés propio es el principio rector del comportamiento económico y que no existen falacias de composición. Es decir, lo que sea de interés para un individuo también lo es para una sociedad. Mientras la escuela de pensamiento keynesiana, aunque admite falacias de composición como la "paradoja del ahorro", cree que tales anomalías pueden resolverse mediante una intervención gubernamental apropiada. Sin embargo, la historia ha demostrado que la intervención del gobierno, en promedio, empeora los problemas de una economía en lugar de resolverlo (Corden, 2012).

La economía nos señala como impulsor de actividad a la demanda agregada (A), la compuesta por demanda de consumo (C), demanda de inversión (I), demanda del sector público (G) y demanda del sector exterior (exportaciones menos importaciones) (X - M). Cuando la economía está en equilibrio, la demanda agregada (A) es igual a los ingresos (Y). Dentro de los ingresos de la economía, es una obviedad el trade-off que se produce entre consumo (C) y ahorro (S), ya que para un nivel de ingresos dado, un mayor consumo se alcanza con una decisión de menor ahorro, y viceversa. Por otra parte, el equilibrio en la economía también implica que el ahorro (S) se convierte en inversión (I). Podemos expresarlo de la siguiente manera (modelo simple de determinación de la renta de equilibrio):

$$(1) \text{ Demanda agregada: } A = C + I + G + (X - M)$$

$$(2) \text{ Ingreso: } Y = C + S$$

$$(3) \text{ Equilibrio: } Y = A \text{ y } S = I$$

La paradoja del ahorro se destaca cuando las economías se enfrentan a recesiones significativas. Si las malas noticias económicas comienzan a tener una influencia generalizada en la psicología de los consumidores, sus expectativas con respecto a su

seguridad económica futura se vuelven marcadamente negativas, entonces buscarán fórmulas para reducir o retrasar sus gastos (Kerr, 2009). Es en este contexto donde surge el término frugalidad en el consumo que, en situaciones de crisis, como hemos señalado, tiene efectos negativos para la recuperación económica.

Keynes, en su obra “Teoría general del empleo, el interés y el dinero” (1936), señalaba la paradoja que se producía en los momentos de ciclo corto o crisis económica: la decisión de los agentes económicos de frugalidad en el consumo para generar ahorros ante la incertidumbre producida en estos periodos hace caer la demanda agregada y, por tanto, los ingresos. La caída de ingresos supone un menor ahorro global en la economía. De esta manera, “un aumento de los ahorros planeados durante una recesión conducirá a un descenso del ahorro realizado” (García-Páez, 2014; p. 3). Este razonamiento es conocido incluso con anterioridad en la ciencia económica, en palabras de Nicholas Barbon, economista del siglo XVII al que cita Keynes, la paradoja completa de la frugalidad consiste en que si los ingresos disminuyen demasiado porque las personas están ahorrando en vez de consumir, los ahorros realmente se reducen.

Un interrogante que planea sobre la paradoja de la frugalidad o el ahorro en el ámbito macroeconómico es si es trasladable a la gestión empresarial. Si en los periodos de crisis las decisiones de austeridad en los costes empresariales impactan en forma de menores ingresos y, por tanto, se reduce el ahorro empresarial global motivado por el menor ingreso. El coste más importante en la mayor parte de las empresas es el salarial. Durante las épocas de crisis las empresas optan por contratar menos trabajadores y remunerar más barato (Anderson and Lillis, 2011), por lo que al final reducen el nivel de ocupación y las rentas salariales de las economías donde operan o, lo que es lo mismo, menos consumidores con menores ingresos que repercute directamente en los ingresos empresariales y, por tanto, en su capacidad de generar beneficios.

Para definir la frugalidad empresarial en periodo de crisis económica, debemos establecer diferencias con la frugalidad corporativa. La frugalidad corporativa se distingue del ahorro de costes por los comportamientos subyacentes que las empresas exhiben durante los buenos tiempos, no solo en los de crisis (Anderson and Lillis, 2011). Frugalidad corporativa es un estilo de dirección, una cultura empresarial, una estrategia de gestión destinada a obtener una ventaja competitiva mediante el liderazgo en costes en una industria o sector (Porter, 1980). Esta ventaja se obtiene cuando sus costes son inferiores a los de sus competidores para un producto o servicio comparable en calidad (Porter, 2010). La ventaja en costes se construye a partir de los efectos experiencia y aprendizaje fundamentalmente, pero también por economías de escala, tecnología, costes de factores de producción, control de costes de las actividades, ajuste de la capacidad productiva y eficiencia organizativa (Guerras y Navas, 2015).

Si nos centramos en el control de costes de la actividad empresarial, la frugalidad corporativa se observa en tres tipos de comportamientos: 1) disciplina en el gasto corporativo, 2) ingenio en el uso y reutilización de factores productivos y 3) diferimiento de costes optimizando los de largo sobre los de corto plazo (Anderson and Lillis, 2011). Estos comportamientos son la base de la frugalidad corporativa que se

convierte en cultura organizacional, estrategia competitiva y cultura de gasto (Cameron and Quinn, 2006).

Frente a la frugalidad corporativa, observamos la frugalidad empresarial como un comportamiento austero observado en las empresas en determinados momentos, en concreto en tiempos de crisis, cuando caen las expectativas sobre los ingresos y las decisiones de gasto se toman en base a esta menor previsión de ingresos y con el único propósito de mantener la productividad y los beneficios empresariales.

3. Análisis de datos

El análisis de la tendencia evolutiva de los datos se va a realizar a partir de variables publicadas por los estudios del Banco Mundial. Para ello, transformaremos las tasas de evolución de las variables agregadas escogidas en media o promedio móvil. Dicha transformación consistirá en el cálculo de sus promedios móviles (PM) de orden $N = 4$ (4 periodos). El método estadístico de Promedios Móviles (PM) calcula eficaz y eficientemente cuando las series de tiempo son estacionarias tanto en media como en varianza (Avelar-Uribe et al., 2019). La fórmula (4) es utilizada para encontrar los promedios móviles de orden 4.

$$(4) \text{ PM } (t) = [D_t + D_{t-1} + \dots + D_{t-4}] / N$$

Para mostrar el efecto de la paradoja de la frugalidad o el ahorro sobre las economías de España y la Unión Europea se expone una tabla donde se recoge la evolución del PIB, consumo final de los hogares y ahorro interno bruto para ambas economías en los periodos 2005-2016.

Tabla 1: Tasa media de evolución interanual PIB, Consumo Doméstico y Ahorro Interno Bruto

Peri odo	PIB			Consumo Doméstico			Ahorro Interno Bruto		
	20 05/08	20 09/12	20 13/16	20 05/08	20 09/12	20 13/16	20 05/08	20 09/12	20 13/16
Esp	3,0	-	1,7	2,7	-	1,1	10,	-	0,9
aña	6	1,84	0	0	2,25	1	16	8,19	6
UE	2,2	-	1,6	1,7	-	1,5	9,4	-	1,0
	7	0,19	0	9	0,16	1	0	3,58	5

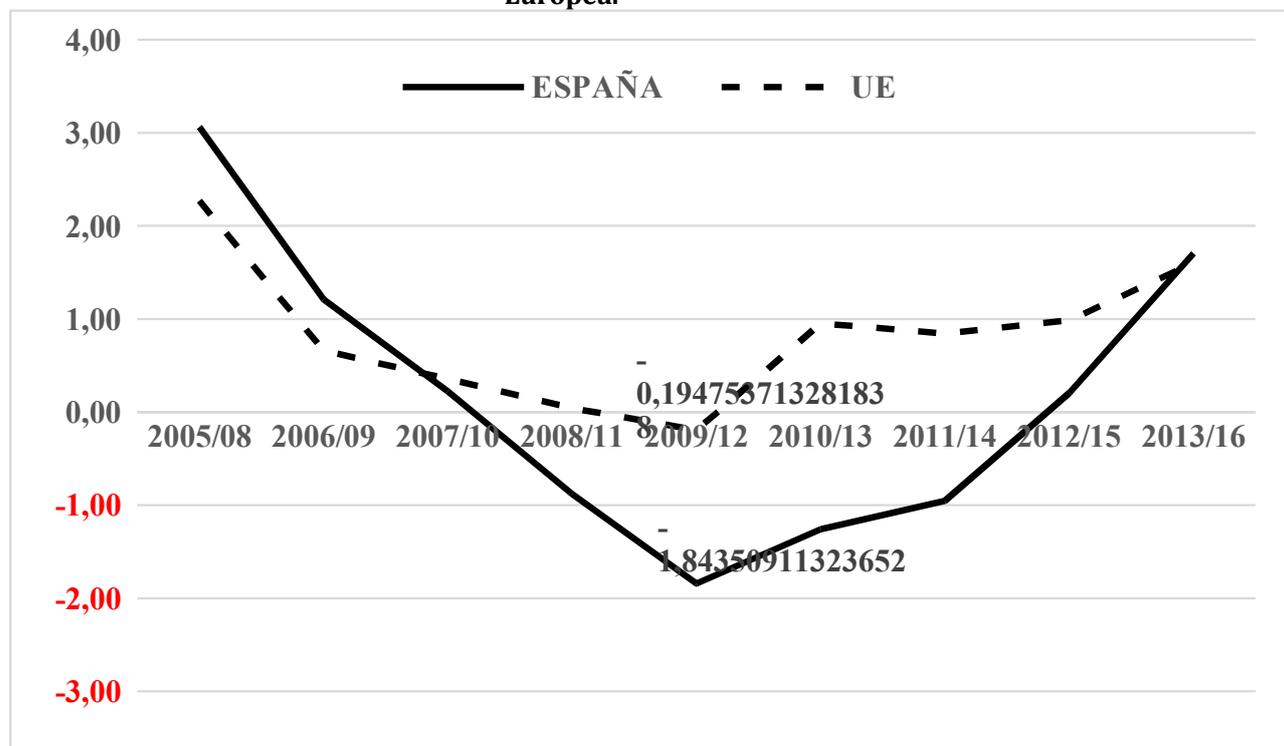
Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial

3.1 Evolución del PIB

La evolución del PIB nos muestra el impacto de la severa crisis mundial originada en el segundo semestre del año 2008 que se concentró en el periodo 2009/12 para la mayoría de las economías mundiales. Durante dicho periodo el crecimiento del PIB fue negativo para las economías española y de la Unión Europea como nos muestra el Gráfico 1.

En el Gráfico 1 también podemos apreciar la desigual evolución de la crisis 2009-2012. En el caso de España su impacto fue mayor y de recuperación más lenta con respecto a las economías de la Unión Europea.

Gráfico 1: Tasa media de evolución interanual PIB periodo 2005/16 España y Unión Europea.



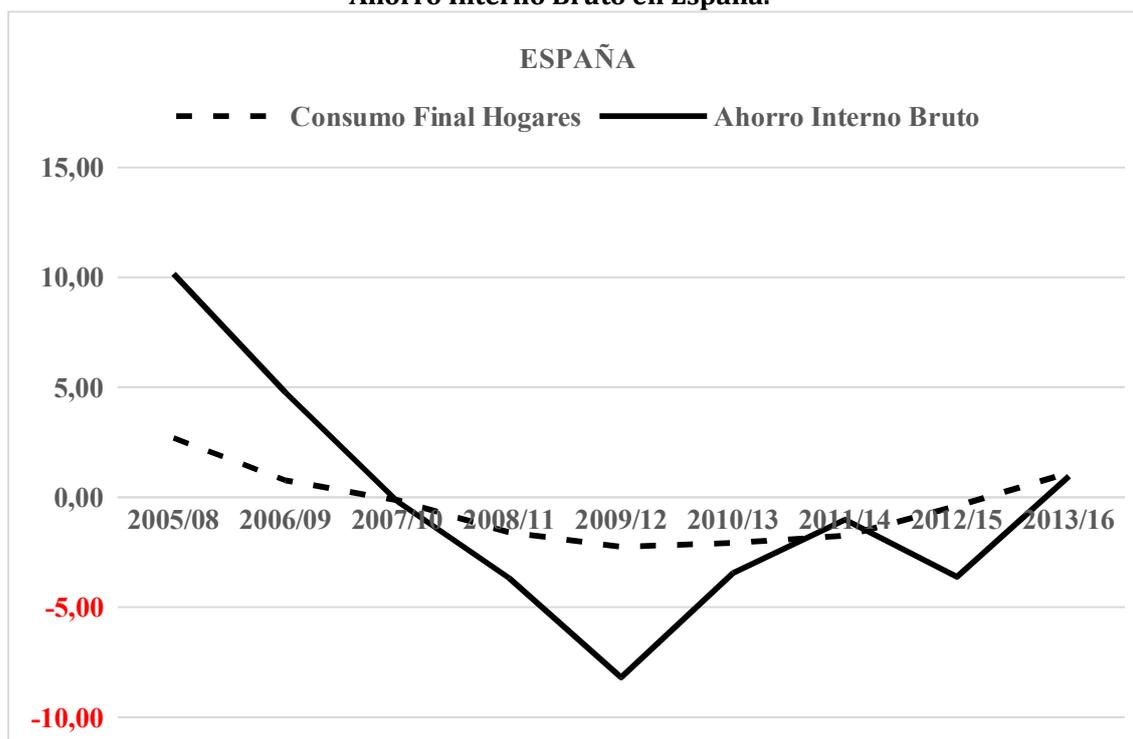
Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial

3.2 Evolución del gasto en consumo final de los hogares y ahorro interno bruto

Si analizamos la evolución por economías, en el Gráfico 2 observamos como en España la disminución de la media móvil de la tasa interanual del consumo final de los hogares alcanza sus mínimos en el periodo 2009/12. Ese mínimo activa la paradoja de la frugalidad o el ahorro en el mismo periodo, observando un drástico descenso de la cifra agregada de ahorro interno bruto para dicho periodo.

Por otra parte, se aprecia como la tasa de evolución del consumo final de los hogares experimenta una menor caída que la tasa de ahorro interno bruto, motivado por un drástico descenso de los ingresos que promueve el efecto contrario al planeado por los consumidores.

Gráfico 2: Tasa media de evolución interanual 2005/16 del Consumo Final Hogares y Ahorro Interno Bruto en España.



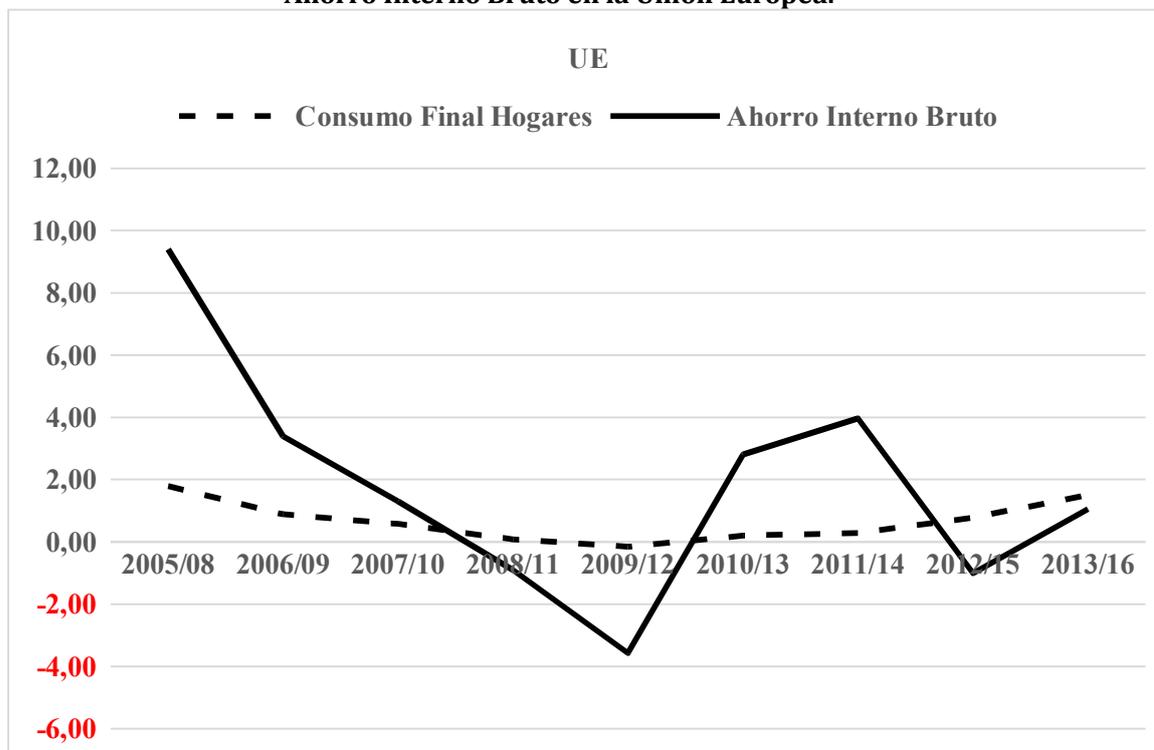
Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial

De manera análoga, en la Unión Europea se observa que las tasas más bajas de crecimiento del consumo final de los hogares son en el periodo 2009/12, donde también asistimos al desplome del ahorro interno bruto (Gráfico 3).

Sin embargo, la caída en la evolución del consumo fue significativamente menor en las economías de los países integrantes de la Unión Europea. Esto provocó, como explica la paradoja, que tuviese un menor impacto en el ahorro agregado, siendo su disminución significativamente menor que el español.

Debemos reseñar que en las cifras de la Unión Europea están incluidas las de la economía española, la evolución en las tasas medias del consumo final de los hogares y el ahorro interno bruto se ve suavizado por el desigual impacto por países. Se aprecian menores descensos en consumo y ahorro interno bruto como media de las economías de los 28 países que componen la unión, en las que también está incluido el reino Unido, ya que las cifras son anteriores a su abandono de la Unión de fecha 31 de enero de 2020.

Gráfico 3: Tasa media de evolución interanual 2005/16 del Consumo Final Hogares y Ahorro Interno Bruto en la Unión Europea.



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial

De manera general observamos como los comportamientos económicos expuestos dan contenido a la paradoja keynesiana, donde asistimos a caídas del ahorro interno bruto cuando la evolución del consumo final de los hogares muestra su desconfianza con evoluciones a la baja. Los descensos en el consumo motivado por las expectativas negativas en los ingresos se deberían traducir, desde un punto de vista teórico, en mayor ahorro, ya que es la intención de esa frugalidad. Sin embargo, las evoluciones negativas en el consumo se convierten en menores ingresos para la economía y, por extensión, niveles más bajos de ahorro interno bruto.

3.3 Evolución del gasto y el beneficio empresarial

En línea con lo observado en el entorno macroeconómico, las empresas toman decisiones frugales en sus gastos, fundamentalmente, en los derivados de las remuneraciones a sus empleados. Las situaciones de crisis conllevan decisiones de ajustes en el ámbito empresarial ante las expectativas de menores ingresos, con el objeto de mantener su productividad y niveles de beneficios. Sin embargo, las decisiones de austeridad exacerban los menores ingresos para las empresas al contar la economía global con menos asalariados o remuneraciones menores, decisión que

termina convirtiéndose en menores ingresos para el conjunto de las empresas (ver Tabla 2).

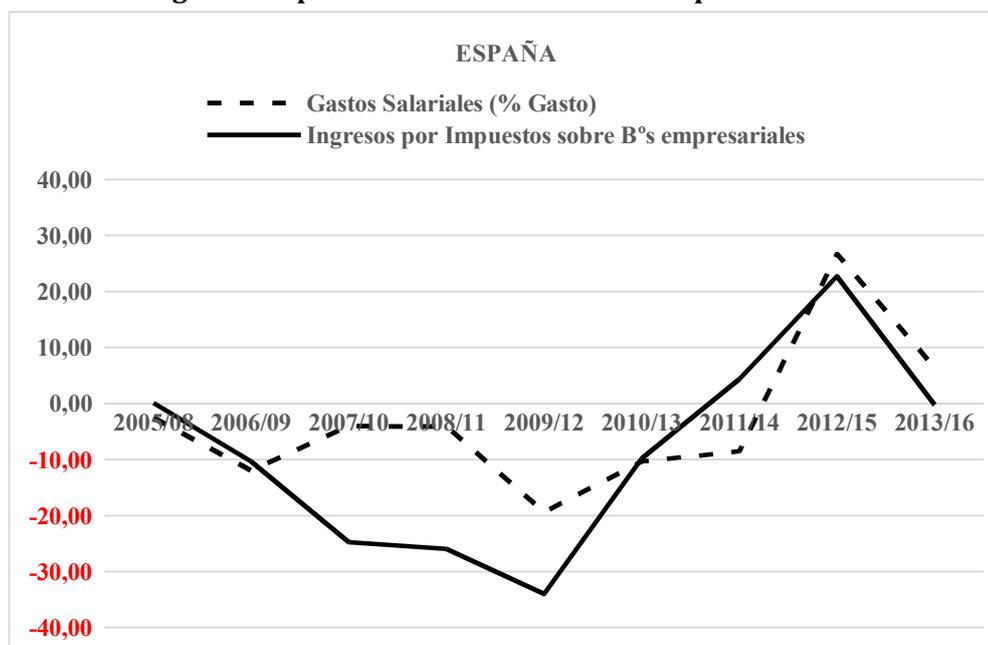
Tabla 2: Tasa media de evolución interanual PIB, Compensación Trabajadores e Ingresos por Impuestos sobre Beneficios Empresariales.

Periodo	PIB			Compensación Trabajadores			Ingresos por Impuestos sobre Beneficios		
	200 5/08	200 9/12	201 3/16	200 5/08	200 9/12	201 3/16	200 5/08	200 9/12	201 3/16
España	3,0 6	- 1,84	1,7 0	- 2,54	- 19,36	6,4 3	0,12	- 33,98	- 0,26
UE	2,2 7	- 0,19	1,6 0	- 6,32	- 3,65	4,1 5	9,15	- 12,84	12, 56

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial

En cuanto a la evolución por países, el Gráfico 4 nos muestra como en España la disminución de la tasa interanual del gasto salarial alcanza su mínimo en el periodo 2009/12. Observamos que, a pesar del ahorro en gastos de personal autoimpuesto, los ingresos impositivos sobre los beneficios empresariales también se mueven en cotas mínimas (Gráfico 4). De esta manera, asistimos a una analogía con la paradoja de la frugalidad situada en el ámbito empresarial. Las decisiones de austeridad en el gasto motivan caídas en los beneficios empresariales, que observamos mediante la menor recaudación por imposición de estos beneficios. La decisión de ahorro en gastos supone caída de los ingresos que dejan sin efecto la estrategia ideada para el mantenimiento de la productividad.

Gráfico 4: Tasa media de evolución interanual del gasto salarial de las empresas e ingresos impositivos sobre el beneficio empresarial.

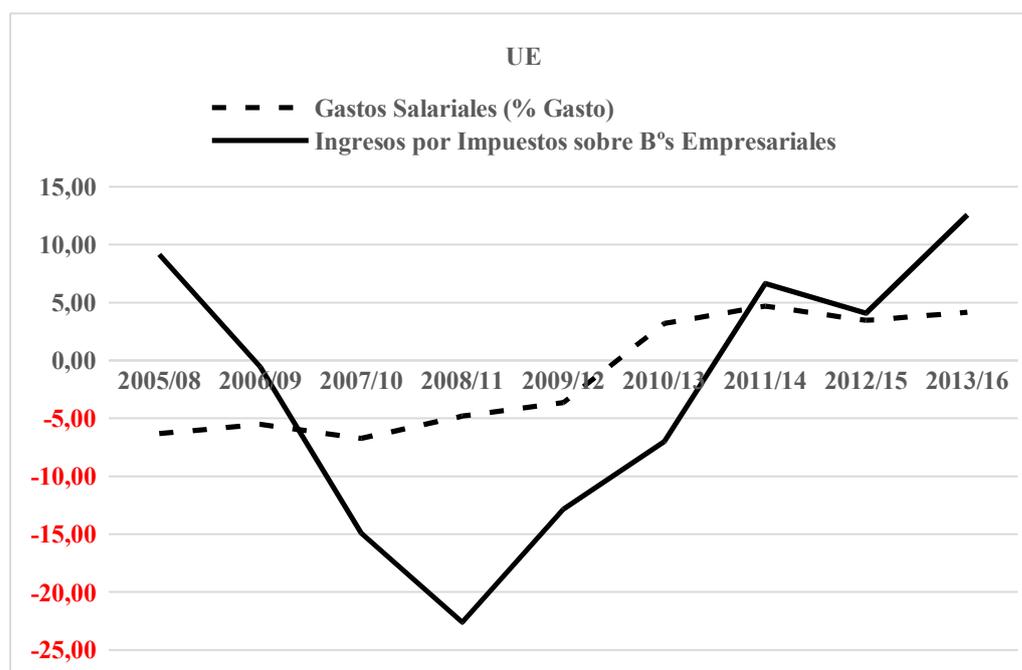


Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial

A nivel europeo también es apreciable la decisión empresarial de reducir sus gastos, fundamentalmente, a través de la frugalidad en la partida de remuneraciones a sus asalariados. En el caso de las economías de los 28 países de la Unión, la reducción en gasto salarial es significativamente menor que en el ámbito español. Como hemos visto a nivel particular, esto es así por el desigual impacto que la crisis económica del periodo 2009/2012 ha tenido en el conjunto de las economías. La especial virulencia de las consecuencias de la crisis en la economía española ha motivado decisiones más drásticas entre el empresariado español. Sin embargo, las empresas europeas no han estado al margen del ajuste de costes y se aprecia (Gráfico 5) como también se ha producido una contención del gasto en remuneraciones.

La frugalidad en los costes empresariales de la economía europea, como en el caso español, también ha impactado en los beneficios, como se aprecia en los mínimos que alcanzan los ingresos impositivos sobre beneficios empresariales. Una decisión de mayor ahorro conduce a menores ingresos e, inevitablemente, a menores beneficios a nivel agregado. Parece lógico concluir que apuestas por el mantenimiento de determinados gastos empresariales favorecería la contención de la evolución negativa de sus ingresos y beneficios.

Gráfico 5: Tasa media de evolución interanual del gasto salarial de las empresas e ingresos impositivos sobre el beneficio empresarial.



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial

4. Conclusiones

La literatura keynesiana nos muestra una peculiar consecuencia del posicionamiento de los agentes económicos: la paradoja de la frugalidad o el ahorro. En situaciones de crisis la incertidumbre se apodera de las decisiones de los particulares que les induce a destinar una mayor proporción de sus rentas al ahorro, para poder seguir consumiendo ante la expectativa de menores rentas futuras. En estos casos, la caída en el consumo se traduce en menores ingresos para la economía a nivel agregado. Estos menores ingresos suponen menores niveles de ahorro agregado, por lo que las decisiones particulares de mayor ahorro conducen, en la práctica, a menores niveles de ahorro en el conjunto de la economía.

El mundo empresarial funciona de manera similar al descrito en la paradoja keynesiana del ahorro. La incertidumbre que acompaña a los periodos de crisis induce a los gestores empresariales a la frugalidad en los gastos de las empresas. En concreto, en el que mayor proporción supone en sus costes: el gasto en personal (sueldos y salarios, beneficios sociales, nivel de empleo, etc.). En estos casos, la paradoja se activa vía ingresos empresariales, ya que la lógica impone que menores rentas salariales e, incluso, menor número de trabajadores, hace disminuir los ingresos salariales del conjunto de la economía, haciendo retroceder el nivel de consumo de los agentes y provocando menores ingresos por ventas de bienes y servicios para el conjunto de las empresas.

Durante la última gran crisis acontecida entre los años 2018/2019 hemos observado caídas en los niveles de consumo acompañadas de menores ahorros para las principales economías del mundo. También hemos asistido a nivel empresarial a un efecto similar: contención en sus gastos traducido en un efecto global de menores ingresos y, por extensión, de los beneficios empresariales necesarios para relanzar la economía vía inversión productiva.

Las economías del mundo se enfrentan a una recesión sin precedentes, motivada por la parada de la maquinaria económica con motivo del confinamiento generalizado de la población de los países desarrollados que ha provocado la pandemia del COVID-19. Si las decisiones de los agentes en la anterior crisis económica condujeron a situaciones paradójicas, menores consumos y gastos traducidos en menores ahorros y beneficios, se adivina un efecto parecido en un futuro inmediato.

Si un mayor ahorro es una situación deseable en los momentos del ciclo largo económico, por cuanto se convierte en inversión productiva. En situaciones de crisis o ciclo corto, el ahorro deja de ser el motor de la inversión para pasar a ser liquidez futura ante la incertidumbre en las rentas, situación que también se produce en el ámbito empresarial. En época de crisis las economías necesitan estimular su demanda agregada, la economía otorga este papel a la intervención gubernamental, pero lo cierto es que decisiones valientes de los agentes económicos, como mantener el nivel de consumo o costes empresariales, pueden suplantar ese papel dinamizador. Por otra parte, el papel del estado en la demanda agregada ha mostrado efectos limitados y solo eficaces en el muy corto plazo.

Otra consecuencia negativa de estimular la demanda agregada mediante el gasto gubernamental es los altos niveles de déficits que provocan en las finanzas públicas. Situación que conduce, irremediablemente, a la absorción de ahorro por parte de la deuda de los estados, suplantando su papel natural, el dirigido a inversión productiva, mucho más necesario para salir de la recesión económica y activar la senda de su crecimiento.

5. Referencias bibliográficas

- Anderson, S. W. & Lillis, A. M. (2011). Corporate frugality: Theory, measurement and practice. *Contemporary Accounting Research*, Vol. 28 (4), (Winter 2011), 1349–1387. DOI: 10.1111/j.1911-3846.2011.01107.x.
- Argandoña, A. (2010). Frugality. IESE Business School Working Paper No. 873. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1701699>. DOI: 10.2139/ssrn.1701699.
- Avelar Uribe, H.; Gutierrez-Torres, L.; Félix, I. & Sánchez, Z. (2019). Diseño e implementación de un algoritmo genético para la predicción de una variable. *Research in Computing Science*, 148 (8), 187-197. ISSN 1870-4069. DOI: 148.187-197.10.13053/racs-148-8-14.
- Banco Mundial (open access data). Available from: <https://datos.bancomundial.org/>.
- Cameron, K. S., & Quinn, R. E. (2006). *Diagnosing and changing organizational culture based on the competing values framework*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Corden, W. M. (2012). Global imbalances and the paradox of thrift. *Oxford Review of Economic Policy*, Volume 28, Issue 3, 431–443. DOI: 10.1093/oxrep/grs027.
- Dornbusch, R. & Fischer, S. (1983). *Macroeconomics*. McGraw-Hill, 5th edition, ISBN: 0-07-017787-2.
- Guerras, L. A. & Navas, J. E. (2015). *La dirección estratégica de la empresa: teoría y aplicaciones*. Editorial Aranzadi SA, 5^a edición. ISBN: 978-84-470-5300-1.
- Kerr, W. A. (2009). Recession, international trade and the fallacies of composition. *Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy*, vol. 10 (1), 1-11. DOI: 10.22004/ag.econ.48788.
- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Harcourt-Brace.
- Lastovicka, J. L.; Bettencourt, L. A.; Hughner, R. E. & Kuntze, R. J. (1999). Lifestyle of the tight and frugal: Theory and measurement. *Journal of Consumer Research* 26, no. 1, 85-98. DOI: 10.1086/209552.
- Pana, L.; Pezzutib, T.; Luc, W. & Pechmann, C. (2018). Hyperopia and frugality: Different motivational drivers and yet similar effects on consumer spending. *Journal of Business Research*, Volume 95, February 2019, 347-356. DOI: 10.1016/j.jbusres.2018.08.011.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. New York: The Free Press. ISBN: 978-06-848-4148-9.
- Porter, M. E. (2010). *Ventaja competitiva: creación y sostenibilidad de un rendimiento superior*. Pirámide, Madrid. ISBN: 978-84-368-2321-9.
- Posner, R. (2009). How I became a Keynesian. *Revista de Economía Institucional*, vol. 12, n.º 22, primer semestre 2010, 293-305. Available from: <http://www.scielo.org.co/scielo.php?>

[script=sci arttext&pid=S0124-59962010000100015&lng=en&nrm=iso](#) . ISSN 0124-5996.