

ARTÍCULO ORIGINAL

La autodeterminación financiera: un factor endógeno de la salud financiera individual

Financial Self-Determination: An Endogenous Factor in Individual Financial Health

Esmeralda Gómez López*

Universidad Rey Juan Carlos, Madrid-España; ORCID: [0009-0006-7118-1496](https://orcid.org/0009-0006-7118-1496)

*Correspondencia al correo: e.gomezl.2021@alumnos.urjc.es

(Recibido 13 de febrero, 2025; aceptado 24 de marzo, 2025)

Resumen

Este artículo examina la autodeterminación como un factor endógeno determinante en la estabilidad financiera individual, destacando su papel en la toma de decisiones económicas y la construcción de la libertad financiera. A partir de una revisión teórica, se identifican los fundamentos de la autodeterminación desde una perspectiva multidisciplinaria, integrando aportaciones de la economía, la psicología y las ciencias sociales. La metodología adoptada se basa en la dimensión praxeológica de la acción humana, complementada por un enfoque evolutivo inspirado en la Teoría Evolutiva de las Instituciones Económicas. Los hallazgos sugieren que la autodeterminación influye directamente en la preferencia temporal, el ahorro, la inversión y la planificación financiera, configurándose como un mecanismo esencial para la gestión autónoma del patrimonio. Asimismo, se identifican barreras estructurales que limitan su ejercicio, como la intervención institucional y los vínculos hegemónicos que condicionan la capacidad del individuo para tomar decisiones alineadas con sus objetivos financieros. Aunque el estudio se basa en un marco teórico, se reconoce que la falta de evidencia empírica directa restringe la confirmación concluyente de las hipótesis planteadas. Sin embargo, se argumenta que el artículo incorpora referencias a investigaciones empíricas relevantes en otros campos, lo que refuerza indirectamente la validez de los planteamientos desarrollados. Este planteamiento abre la puerta a futuras investigaciones empíricas que profundicen en la relación entre autodeterminación financiera y salud financiera.

Palabras clave: autodeterminación financiera, libertad financiera, acción humana, orden espontáneo, toma de decisiones.

Clasificación: JEL: D01; D91; I31.

Abstract

This article examines self-determination as a key endogenous factor in individual financial stability, highlighting its role in economic decision-making and the construction of financial freedom. Through a theoretical review, the foundations of self-determination are identified from a multidisciplinary perspective, integrating contributions from economics, psychology, and social sciences. The adopted methodology is based on the praxeological dimension of human action, complemented by an evolutionary approach inspired by the Evolutionary Theory of Economic Institutions. The findings suggest that self-determination directly influences time preference, savings, investment, and financial planning, establishing itself as an essential mechanism for autonomous wealth management. Additionally, structural barriers that limit its exercise are identified, such as institutional intervention and hegemonic ties that constrain an individual's ability to make decisions aligned with their financial goals. Although the study is based on a theoretical framework, it acknowledges that the

lack of direct empirical evidence limits the conclusive confirmation of the proposed hypotheses. However, it is argued that the article incorporates references to relevant empirical research in other fields, which indirectly reinforces the validity of the developed arguments. This approach opens the door to future empirical research that delves deeper into the relationship between financial self-determination and financial well-being.

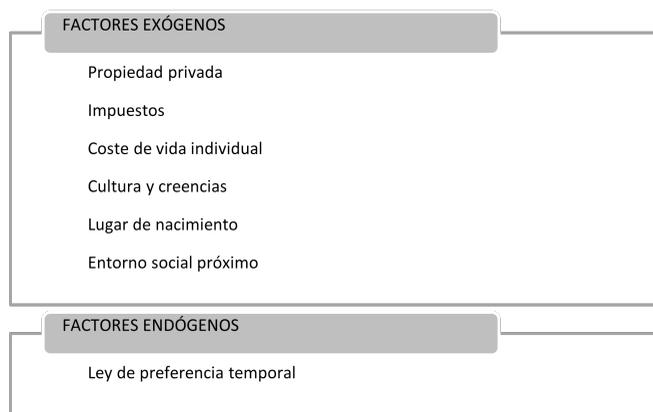
Keywords: economic self-determination, financial freedom, human action, spontaneous order, decision-making.

Thematic: D01; D91; I31.

1. Introducción: problema detectado

La salud financiera es un concepto que trasciende la gestión del dinero y se ve afectado por múltiples factores económicos, sociales y psicológicos. Se parte de una revisión de la noción de bienestar personal (Sánchez-Bayón, 2021a-b), sosteniéndose en el tiempo y alcanzándose mediante una buena gestión de la economía personal en un contexto favorable (Gómez López, 2023). La salud financiera se ve condicionada tanto por factores exógenos como por factores endógenos. Si bien el análisis tradicional de la estabilidad financiera se ha basado en indicadores macroeconómicos como la inflación, el crecimiento del PIB o la tasa de desempleo, esta visión agregada no refleja la realidad de los individuos, cuyas condiciones económicas y decisiones financieras son influenciadas por un conjunto diverso de variables interconectadas, lo que urge un cambio paradigmático (Cueva et al., 2024a-b; Sánchez-Bayón, 2019, 2020a-b, 2021c-e y 2022a-b; Sánchez-Bayón et al., 2023). En este sentido, la literatura económica ha evolucionado hacia la identificación de un conjunto más amplio de factores que influyen en dicho bienestar (Sánchez-Bayón et al., 2024), entre los cuales se encuentran variables estructurales como la estabilidad laboral o el acceso al crédito, así como elementos psicológicos y comportamentales, como la preferencia temporal¹ o la aversión al riesgo. Se resumen en la siguiente figura los factores identificados por Gómez (2024) que influyen en la misma.

Figura 1. Factores influyentes en la salud financiera



Fuente: Elaboración propia.

Investigaciones recientes han demostrado que la toma de decisiones financieras no es exclusivamente racional, sino que está condicionada por sesgos (Sumba et al., 2024), así como por la educación financiera, la estructura fiscal y la percepción del futuro que tiene cada individuo (Lusardi & Mitchell, 2014).

1. En condiciones similares, el individuo tendrá a priorizar aquellos objetivos que pueda alcanzar en un plazo más corto, a menos que perciba que postergar la consecución de un fin le permitirá obtener un resultado de mayor valor para él. Dado que toda acción implica un desarrollo temporal, siempre buscará, en igualdad de condiciones, lograr su meta lo antes posible (Huerta de Soto, 2009).

Adicionalmente, el contexto macroeconómico desempeña un papel determinante en la evolución de la salud financiera. La expansión y contracción del crédito, impulsada por las políticas monetarias de los bancos centrales y las estrategias de los bancos privados, influye directamente en la capacidad de endeudamiento y ahorro de los hogares. La implementación de tipos de interés bajos durante períodos prolongados, por ejemplo, puede inducir un endeudamiento excesivo y generar burbujas especulativas que, al estallar, provocan crisis económicas con efectos adversos en la estabilidad financiera de las personas. A pesar de la creciente literatura sobre el tema (Sánchez-Bayón et al., 2024), no existe aún un consenso sobre qué conjunto de variables ofrece una representación más precisa de la salud financiera. La falta de un marco de análisis multidimensional impide comprender la interrelación entre factores económicos, sociales y psicológicos, lo que limita la efectividad de las estrategias diseñadas para mejorar el bienestar financiero de la población. Este artículo busca abordar esta laguna en la literatura, explorando un factor clave que incide en la salud financiera desde una perspectiva integral y proponiendo un marco de análisis que capture la complejidad de este fenómeno. En primer lugar, se pretende introducir un marco conceptual sólido y riguroso dentro de las ciencias sociales que permita abordar el estudio formal de uno de los factores influyentes de la salud financiera: la autodeterminación individual. En la última década ha surgido un interés a nivel global, tanto académico como político, especialmente en países en desarrollo, que destaca la importancia cada vez mayor de la alfabetización financiera y el comportamiento financiero inteligente como elementos clave para promover la salud socioeconómica de una nación (Kebede & Kuar, 2015). La comprensión de la autodeterminación financiera como un factor clave en la estabilidad económica individual es esencial en un entorno donde el conocimiento y la información están dispersos entre los agentes económicos. Inspirado en la perspectiva de Hayek en *El uso del conocimiento en la sociedad*, este artículo reconoce que ningún individuo ni entidad central puede poseer toda la información necesaria para tomar decisiones óptimas que beneficien a la totalidad de la sociedad. Cada persona, con su conocimiento fragmentado y circunstancias particulares, debe gestionar sus recursos financieros en un contexto de incertidumbre y cambio constante, y en tal escenario, el ejercicio de la autodeterminación individual es un factor influyente en dicha salud financiera.

2. Materiales y metodos

La metodología adoptada en este estudio se fundamenta en la praxeología de la acción humana (Mises, 1986), con un enfoque evolutivo basado en la Teoría Evolutiva de las Instituciones Económicas (Menger, 1983). Sin embargo, en este caso, la evolución no se analiza desde la perspectiva de las instituciones, sino desde la autodeterminación individual, abarcando la acumulación de información y la capacidad de decisión de una persona a lo largo de su vida. Se resalta el elemento tiempo, ya que cada decisión financiera tomada en un momento determinado se enmarca en un continuo de aprendizaje y reajuste, donde la información disponible y la capacidad de acción del individuo evolucionan. Desde el punto de vista metodológico, se parte del axioma de la acción humana, piedra angular de la praxeología (Rothbard, 1976). Este enfoque permite analizar la autodeterminación financiera como un proceso inherente a la naturaleza humana, entendiendo que los individuos actúan de manera deliberada para alcanzar sus objetivos personales en función de sus propios valores y restricciones. En este marco, las proposiciones de la economía se consideran sintéticas a priori, lo que significa que su validez se establece a partir de la lógica de la acción sin necesidad de recurrir a la observación empírica directa. Este enfoque metodológico permite integrar la autodeterminación financiera dentro de un marco analítico que reconoce su naturaleza subjetiva y evolutiva, destacando la importancia del proceso individual de toma de decisiones, la preferencia temporal y la capacidad de adaptación del individuo frente a las restricciones y oportunidades económicas a lo largo de su vida.

2.1 Aspectos teóricos de la cuestión

Cada individuo es el resultado de una combinación única de aspiraciones, temores, logros, relaciones y la interpretación subjetiva de su entorno y contexto histórico. En su proceso de desarrollo personal y

profesional, se enfrenta a la necesidad de obtener recursos económicos que le permitan alcanzar sus metas, cuya magnitud varía en función de su naturaleza y circunstancias. Esta realidad conlleva una serie de decisiones fundamentales que afectan la viabilidad de sus objetivos. A menudo, las necesidades financieras son una condición necesaria para la consecución de un fin precedente no financiero. Las metas vitales, traducidas a precios económicos, determinan el esfuerzo económico que se debe implementar y mantener en el tiempo por parte de una persona para tender a la consecución del objetivo, sin garantía de lograrlo. La definición de una meta vital que precise la intervención financiera determinará la preferencia de determinadas cosas sobre las demás, ordenando su proceder en base a esa escala valorativa subjetiva. Según Mises (1986), la acción humana tiene como objetivo fundamental satisfacer los deseos y anhelos experimentados por el individuo. Para evaluar la medida en que se alcanza dicha satisfacción personal, es necesario recurrir a juicios de valoración individuales, los cuales varían según los distintos interesados e incluso para una misma persona en diferentes momentos. Es la valoración subjetiva, en concordancia con la voluntad y el juicio propio, lo que determina el nivel de felicidad o infelicidad experimentado por las personas (Cueva et al., 2024b; Sánchez-Bayón, 2020a). No existe una autoridad capaz de dictaminar qué acciones proporcionarán un mayor bienestar al prójimo (Mises, 1986, p. 19).

El dinamismo inherente a la experiencia humana influye en la configuración de su trayectoria. A pesar de los intentos de instituciones externas por imponer sus propias agendas y normas de comportamiento a la sociedad, esta última se define por sí misma. Según Jesús Huerta de Soto (1992), la sociedad es un proceso de tipo espontáneo muy complejo de interacciones humanas movidas por la fuerza de la función empresarial, creando, descubriendo y transmitiendo información, y coordinando de forma competitiva los planes desajustados de los actores, lo que hace posible la expansión de la vida humana (Huerta de Soto, 1992, p. 84). Este proceso implica la creación, el descubrimiento y la transmisión de información, así como la competitiva coordinación de los planes divergentes de los actores, lo cual facilita el desarrollo de la vida humana.

Una reflexión profunda sobre el camino a seguir favorece la alineación de las acciones con los objetivos personales, los cuales, a su vez, están sustentados en los valores que conforman la identidad de cada individuo. Sin embargo, estos valores no son estáticos, sino que evolucionan a medida que cambian las circunstancias y los desafíos a lo largo del tiempo (cambiando incluso su conocimiento al respecto, Sánchez-Bayón, 2024). En este proceso de toma de decisiones, el individuo evalúa las diversas opciones disponibles y establece una jerarquía de preferencias en función de sus necesidades y objetivos. Según Mises (1986, p. 114), la acción humana se basa en la priorización de fines, donde las personas atienden en primer lugar aquellas necesidades que consideran más urgentes, dejando en segundo plano las de menor importancia. Esta escala valorativa es dinámica y responde a los cambios en el entorno y en las aspiraciones individuales, constituyendo un mecanismo fundamental para interpretar y guiar el comportamiento económico de los agentes.

El diagnóstico de la salud financiera debe concebirse como una meta vital flexible y en constante evolución, que puede ser tanto un objetivo en sí mismo como un medio para alcanzar otros fines personales. En este sentido, cada individuo, en función de sus circunstancias, prioridades y valores, decide si la salud financiera ocupa un lugar central en su vida o si su búsqueda queda subordinada a otras aspiraciones. No se trata de un ideal absoluto ni de una garantía de bienestar, sino de una estructura adaptable que permite mejorar la estabilidad económica sin imponerla como condición universal. Sin embargo, existe una tendencia natural a que una mejor salud financiera amplíe los grados de libertad económica², proporcionando a las personas mayores opciones y oportunidades para definir su trayectoria vital. Esta relación resalta el papel fundamental de la autodeterminación individual, ya que cada persona, en función de sus propios juicios y preferencias, decidirá hasta qué punto la gestión

2. Se definen los grados de libertad económicos como cada uno de los niveles ordinales que puede alcanzar la composición económica de una persona relativa al contexto en el que se formulan y a los fines que se persiguen. Una persona tiene más o menos grados de libertad económicos «relativo a». Así, los grados de libertad económicos de una persona están condicionados por tres factores: 1) el primer factor es la completitud de su composición económica, entendida como la estructura que compone el conjunto de bienes, derechos y obligaciones que conforma el patrimonio económico y el flujo de unidades monetarias entrante y saliente a lo largo de un periodo; 2) el contexto económico en el que se analizan y 3) el fin que la persona persigue.

de sus finanzas personales se convierte en un factor clave en la consecución de sus objetivos.

Dependiendo de la meta que el individuo tenga en un momento determinado de la vida, sus inclinaciones personales se adaptan a ella. Herbert Alexander Simon, premio Nobel de Economía por sus «investigaciones pioneras sobre el proceso de toma de decisiones en las organizaciones económicas», en 1947 sugiere que la persona que toma decisiones cuenta con información limitada y que la opción que se adopta no siempre es la mejor desde el punto de vista matemático debido a la limitación en los recursos, la información y las inclinaciones personales.

2.2 Evolución histórica de la autodeterminación

A continuación, se examina la evolución histórica del concepto de autodeterminación, desde sus primeras formulaciones filosóficas hasta su desarrollo en el ámbito de las ciencias sociales y económicas. A lo largo del tiempo, esta idea ha pasado de estar ligada a nociones de autonomía moral y política a convertirse en un elemento clave en el estudio del comportamiento humano y la toma de decisiones individuales. En particular, se destaca cómo la autodeterminación ha sido integrada en teorías psicológicas y económicas, evidenciando su papel en la configuración de los incentivos y la acción individual.

a. Origen de la teoría de la autodeterminación en la psicología y las ciencias sociales

La teoría de la autodeterminación ha evolucionado a lo largo del tiempo y adquirió relevancia a mediados de la década de 1980, consolidándose como una teoría empírica en campos como la Psicología y las Ciencias Sociales. Durante su desarrollo, esta teoría se ha nutrido de diversas investigaciones que han enriquecido su contenido y aplicaciones. Asimismo, es importante destacar que la teoría de la autodeterminación no se limita a una disciplina en particular, sino que su influencia se ha extendido hacia ámbitos diversos, como el académico y el laboral. En este contexto, se han realizado aplicaciones empíricas que han demostrado su relevancia y utilidad.

Se toma como punto de partida la teoría de la autodeterminación, aceptada a mediados de la década de 1980 como teoría empírica en el campo de la Psicología y las Ciencias Sociales, estudiada por el profesor Edward L. Deci, de la Universidad de Rochester, y por Richard M. Ryan, profesor en el Instituto de Psicología Positiva y Educación de la Universidad Católica Australiana y profesor de investigación en la Universidad de Rochester. Se trata de una teoría de la motivación humana, que aborda un vasto cuerpo de investigación sobre las necesidades básicas de competencia, relación y autonomía que afectan su desarrollo y bienestar. La investigación se refiere a la motivación innata que lleva a las personas a decidir sin influencia externa ni interferencia. Esta teoría se centra en el grado en que el comportamiento del individuo es automotivado y autodeterminado (Ryan y Deci, 2017).

La motivación ha sido un tema fundamental en la psicología, siendo entendida como el motor que impulsa la acción humana. Se relaciona con la energía derivada de las necesidades individuales, la dirección que guía la respuesta del organismo ante estímulos internos y externos, la persistencia en la ejecución de conductas y la finalidad de dichas acciones. Este concepto abarca tanto las intenciones subyacentes como los comportamientos observables, situándose en el núcleo de la regulación biológica, cognitiva y social del individuo (Ryan y Deci, 2013).

Hacia la década de 1950, se empezó a cuestionar la idea dominante en las teorías del siglo XX que explicaban la motivación humana exclusivamente como un fenómeno de origen fisiológico. En su lugar, se reconoció que una parte significativa de la motivación surge de necesidades psicológicas innatas. Se incluye el análisis de la motivación intrínseca y extrínseca, ya que son componentes fundamentales de la teoría de la autodeterminación planteada por Ryan y Deci (2017), quienes adoptan una orientación empírico-humanista. Esta teoría resalta la importancia del individuo como ser humano activo, siguiendo el pensamiento humanista de Maslow (1943), alejándose de enfoques mecanicistas y destacando el papel del individuo como un ser activo en su desarrollo, subrayando la importancia de la autorrealización y el crecimiento personal. Esta distinción es esencial, ya que permite analizar cómo las decisiones financieras pueden estar impulsadas tanto por la satisfacción personal como por incentivos externos.

b. Motivación intrínseca y extrínseca

Los estudios distinguen entre motivación intrínseca, cuando una actividad se realiza por el placer que genera en sí misma, y extrínseca, cuando se lleva a cabo con el propósito de alcanzar una meta externa (Ryan y Deci, 2017). Esta distinción no es estática, ya que las personas constantemente crean y adaptan sus motivaciones.

En términos económicos, Mises (1986, pp. 695-700) diferencia entre el trabajo introversivo, impulsado por la satisfacción personal, y el trabajo extroversivo, orientado a obtener una compensación externa, como ocurre en el empleo remunerado que no genera disfrute en el trabajador.

La internalización es el proceso mediante el cual un motivo externo se convierte en interno, asimilando comportamientos previamente impuestos o aprendidos (Ryan, 1995). Este fenómeno ocurre a través de la experiencia y la repetición, predominando aquellas conductas que el individuo considera más satisfactorias. La imitación social juega un papel clave en este proceso evolutivo, donde lo que inicialmente es externo se integra gradualmente como parte de la identidad personal. Este mecanismo, propio de los órdenes espontáneos, refleja la naturaleza adaptativa del ser humano, que aprende y ajusta sus acciones en función de su entorno y experiencias previas.

Las tres necesidades psicológicas básicas son universales, innatas y psicológicas, e incluyen la necesidad de competencia, autonomía y relación psicológica. Cabe mencionar también la conciencia, por su asociación con el funcionamiento autónomo. Los individuos que actúan con atención logran que sus acciones sean consistentes con sus valores e intereses, quedando abierta la posibilidad de que ser autónomo y realizar una acción porque es agradable para uno mismo aumente la atención consciente de las propias acciones (Brown y Ryan, 2003).

El ser humano consume inevitablemente recursos como el tiempo y la energía, lo que hace relevante el estudio de la relación entre vitalidad subjetiva y autodeterminación (Ryan y Deci, 2008). Mientras que algunos teóricos han sostenido que la autorregulación agota la energía, Ryan y Deci han demostrado que solo la regulación controlada genera desgaste, mientras que la regulación autónoma puede ser revitalizante (Moller, Deci y Ryan, 2006). Cuando un individuo ejerce su autodeterminación plenamente, la energía subjetiva se incrementa, dotándolo de una mayor capacidad mental y física para alcanzar sus metas.

En este sentido, la autodeterminación puede optimizar la toma de decisiones, además de potenciar habilidades como la concentración, la eficiencia o incluso la resiliencia física y emocional. Así, se plantea la hipótesis de que la libertad, al alinearse con la motivación interna, actúa como un factor que vigoriza y fortalece al individuo en su desarrollo y desempeño.

White, en el artículo publicado en 1963 *Ego and Reality in Psychoanalytic Theory*, y De Charms (2013), en *Personal Causation: The Internal Affective Determinants of Behavior*, proponen que la base de la motivación y el comportamiento intrínseco es la competencia y la autonomía. El control consciente de la acción es examinado por Kuhl (1987) en la Teoría de la Autorregulación. La teoría de la autodeterminación se ha consolidado como una macroteoría de la motivación humana, con un desarrollo teórico que ha sido revisado por Stover et al. (2017), quienes analizan sus influencias históricas y su carácter contemporáneo.

Aunque presenta algunas inconsistencias inherentes a su reciente evolución, se considera una teoría sólida, con respaldo empírico y potencial de aplicación en diversas disciplinas, incluida la ciencia económica. Investigaciones previas han demostrado su impacto en distintos ámbitos: en educación, los individuos con perfiles motivacionales autónomos muestran un mejor desempeño académico (Cerasoli et al., 2014; Stover et al., 2014); en el entorno laboral, una mayor autodeterminación se asocia con mayor satisfacción, compromiso y bienestar emocional (Vargas, 2013); y en el ámbito deportivo, se ha observado que los atletas autodeterminados logran un rendimiento superior (Gillet y Vallerand, 2016).

3. Resultados y discusión: una propuesta de autodeterminación individual

3.1 *La autodeterminación da lugar a órdenes espontáneos y los entornos basados en vínculos hegemónicos la anulan*

La autodeterminación juega un papel clave en la formación de órdenes espontáneos dentro de los contextos económicos, al fomentar la interacción voluntaria y la generación de estructuras descentralizadas. Sin embargo, en entornos caracterizados por vínculos hegemónicos e intercambios coactivos, la autodeterminación se ve restringida, lo que impide el surgimiento de estos órdenes espontáneos. Según Meseguer (2006), el evolucionismo social carecía de un marco teórico sólido hasta que Menger estableció que las instituciones emergen de manera espontánea y evolutiva, influenciado por pensadores como Hume, Burke y Savigny. A diferencia de las organizaciones diseñadas deliberadamente con objetivos específicos, los órdenes espontáneos se desarrollan a través de reglas no impuestas conscientemente, sino como resultado de la acción humana. Estos órdenes tienden a optimizar la coordinación y el uso del conocimiento disperso, permitiendo la selección de soluciones más eficientes a lo largo del tiempo, que son transmitidas y perfeccionadas en generaciones futuras. Los órdenes espontáneos se caracterizan por:

1. La complejidad que pueden llegar a alcanzar es infinita, pues se nutre del conocimiento disperso en cada una de las mentes que lo componen.
2. Es un ente abstracto que supera cualquier comprensión a través de los sentidos y la razón.
3. No persiguen fines globales determinados, sino que surge una relación entre los fines autodeterminados, pero, paradójicamente, facilitan el surgimiento de relaciones entre los elementos del grupo, que a su vez hacen más fácil la consecución de fines individuales.

La motivación es un motor esencial en la autodeterminación, ya que impulsa la toma de decisiones a partir de necesidades, problemas o deseos. Cuando la motivación es propia y no impuesta, el proceso y el resultado de la acción difieren significativamente, afectando el nivel de compromiso, responsabilidad y atención al objetivo. En este sentido, los órdenes espontáneos fomentan la autodeterminación, ya que los individuos, al tomar decisiones autónomas, generan intercambios de bienes, ideas y conocimiento que configuran un entorno dinámico y descentralizado.

La autodeterminación es un requisito fundamental para la existencia de órdenes espontáneos, ya que, sin individuos que tomen decisiones libres y persigan sus propios fines, estas estructuras no pueden surgir. Sin embargo, en entornos hegemónicos, donde las normas son impuestas por una autoridad central, la autodeterminación se ve restringida, limitando la capacidad de elección y fomentando el cumplimiento de directrices en lugar de la iniciativa individual. Incluso cuando el intervencionismo se presenta en forma de ayuda, puede transformarse en un obstáculo para la autodeterminación, generando dependencia en lugar de fortalecer la autonomía y la toma de decisiones informadas.

En este sentido, las diferencias culturales juegan un papel clave en la manera en que los individuos gestionan sus recursos, influyendo en la propensión al ahorro, la aversión al riesgo y las estrategias de inversión, lo que genera variaciones significativas entre distintos grupos sociales y países (Alesina y Giuliano, 2015).

3.2 *(Re)definición de autodeterminación individual*

La autodeterminación individual se entiende como la capacidad de una persona para tomar decisiones propias, asumiendo el control de su trayectoria vital sin imposiciones externas. Esta habilidad requiere un nivel adecuado de madurez intelectual que permita al individuo evaluar sus opciones y afrontar los desafíos que implica cada decisión. Es la capacidad de una persona para decidir por sí misma algo³. El

3. El Diccionario de la Real Academia define la autodeterminación como la «decisión de los ciudadanos de un territorio determinado sobre su futuro estatuto político» en su primera acepción y como la «capacidad de una persona para decidir por sí misma algo» en la segunda. Procede de -auto, prefijo de origen griego que significa 'de o por sí mismo' y -determinación, del latín *determinatio* que significa 'acción y efecto de expresar con precisión una ley, opinión o asunto'. Sobre el uso de la palabra autodeterminación, históricamente se ha aplicado sobre el derecho de autodeterminación de los pueblos. En este trabajo el concepto de autodeterminación se aplica sobre la persona y no sobre el conjunto de personas.

acto de decidir precisa por parte de la persona una condición de madurez intelectual que le permita afrontar la tarea. Se expone a continuación la base teórica de las distintas fases del proceso de decisión:

- 1) En primer lugar, se plantea un problema. Dicho problema puede ser motivado desde un deseo, necesidad u objetivo que emerge desde dentro del ser humano o puede ser motivado por una circunstancia externa. En ambos casos la motivación juega un papel relevante en el acto de decidir.
- 2) En segundo lugar, se sitúa el problema en un marco de actuación en el que la persona ha de afrontar la decisión. Esto es, existen limitaciones de índole variada, como son el marco físico o natural, el legal, el moral o el religioso, por mencionar algunos, que condicionan la decisión. Se distinguen dos categorías que condicionan en mayor o menor grado la decisión, esto es, la limitan dentro de un marco de actuación.

I) En primer lugar, se distinguen los límites físicos, entre los que se encuentra el contexto físico, el tiempo newtoniano y las capacidades con las que cuenta la persona en el lapso de tiempo en el cual ésta toma la decisión.

II) En segundo lugar, se encuentran los límites conceptuales que son producto de la evolución de la humanidad, y que han dado lugar a las instituciones como un proceso complejo de adopciones por prueba y error por parte de los seres humanos con el paso del tiempo que se van cristalizando.⁴ Los límites físicos en la autodeterminación individual pueden clasificarse en dos categorías: aquellos ajenos a la persona y aquellos inherentes a su condición. Entre los primeros se encuentra el tiempo y el espacio tridimensional en el que el ser humano se desenvuelve, factores inmutables que condicionan la toma de decisiones sin posibilidad de alteración, solo de adaptación. En cambio, las limitaciones propias del individuo, tanto físicas como mentales, evolucionan a lo largo de su vida y pueden modificarse en función del entorno, la experiencia y los recursos disponibles. La movilidad, las capacidades cognitivas o las restricciones impuestas por condiciones de salud afectan el rango de acción y, en muchos casos, dependen del acceso a tecnología, educación o apoyo social. Además, la toma de decisiones está influida por múltiples factores contextuales, como la cultura, el derecho, la economía y la historia personal. A finales del siglo XX nace una nueva rama en la Ciencia Económica conocida como Economía Conductual, destacando las aportaciones de Gigerenzer⁵, Daniel Kahneman⁶, Tversky⁷ y Richard Thaler⁸, en el que se ha demostrado cómo el entorno en el que una persona toma decisiones de carácter económico, así como sus emociones, influyen en dicha decisión evidenciando la heurística, entendida como un “atajo del pensamiento” que afecta a distintas disciplinas, entre ellas la

4. La teoría elaborada por el fundador de la Escuela Austriaca, Carl Menger, en su obra Principios de Economía de 1871, está basada en el hecho de que las principales instituciones que sustentan la vida en sociedad son de tipo espontáneo y evolutivo, debiendo su formación a comportamientos pautados que han ido apareciendo como resultado de largos procesos de prueba y error.

5. Destacan los trabajos sobre heurística de Gigerenzer y Gaissmaier (2011) «Heuristic decision making» y de Brandstätter, Gigerenzer y Hertwig (2006) «The priority heuristic: making choices without trade-offs». En el primero se aborda cómo el uso de la heurística ahorra esfuerzo e implica mayores errores de aquellas decisiones tomadas por la lógica más reflexiva o modelos estadísticos, resaltando que muchos de estos modelos finalmente no se cumplen, concluyendo que las personas a menudo se basan en heurísticas simples de manera adaptativa y que ignorar parte de la información puede conducir a juicios más precisos que ponderar y agregar toda la información, por ejemplo, para baja previsibilidad y muestras pequeñas. En el segundo trabajo los autores definen un marco sobre el de la utilidad esperada de Bernoulli, como modelo para varios procesos psicológicos, incluida la motivación, el sentido moral, las actitudes y la toma de decisiones.

6. n 2002, conjuntamente con Vernon Smith, el psicólogo Daniel Kahneman recibe el Premio Nobel de Economía por integrar aspectos de la investigación psicológica en la ciencia económica, en concreto, en lo que respecta al juicio humano y la toma de decisiones bajo incertidumbre.

7. Amos Nathan Tversky (1937-1996) fue, junto a Kahneman, psicólogo matemático pionero de la ciencia cognitiva. Coautor del tratado de tres volúmenes titulado Foundations of Measurement.

8. Richard H. Thaler recibe en 2017 el Premio Nobel de Economía por sus contribuciones a la economía conductual.

economía. Ejemplos como la paradoja del valor⁹ o las preferencias no transitivas¹⁰ reflejan cómo el contexto modifica la elección, haciendo que el proceso de decisión sea dinámico y no lineal.

- 3) En la fase de las ideas, el individuo considera diversas alternativas como posibles soluciones dentro de un marco de actuación previamente delimitado. Estas opciones ya han sido filtradas por las limitaciones existentes en la toma de decisiones. En este contexto, la idea se concibe como una representación mental con potencial impacto futuro en la acción humana. Se excluyen del análisis los procesos meramente cognitivos o las etapas avanzadas de materialización de la idea, centrándose exclusivamente en la idea embrionaria, aquella que surge internamente en la persona y que puede ser ejecutada en fases posteriores.
- 4) En cuarto lugar, la evaluación de las alternativas. En esta fase la persona pondera con la información que tiene disponible que es privativa e interpreta de forma subjetiva, y la que cuenta como ser humano como consecuencia de su personal y único proceso evolutivo, así como el marco de actuación mencionado, las alternativas. Es un proceso dinámico que varía en complejidad y se puede dilatar en el tiempo posponiendo la última fase de decisión.
- 5) En quinto y último lugar, se toma la decisión y la persona se decanta por una de las opciones que ha tenido en cuenta para la toma de decisión.

Para que exista un proceso de decisión efectivo, deben concurrir tres elementos esenciales: en primer lugar, la percepción consciente de las opciones disponibles, en segundo lugar, la capacidad intelectual y emocional para evaluar y seleccionar entre dichas opciones, y en tercer lugar, la disposición a asumir el coste de oportunidad asociado a la elección realizada. Sin la presencia simultánea de estos componentes, el ejercicio de la autodeterminación se ve comprometido, lo que limita el desarrollo personal y la responsabilidad en la toma de decisiones. El entorno social desempeña un papel determinante en este proceso. En ciertos contextos, la autodeterminación puede verse restringida si se reduce artificialmente el número de opciones disponibles o si, a pesar de existir múltiples alternativas, se imponen objetivos que deben alcanzarse de manera obligatoria. Este tipo de restricciones disminuye directamente el nivel de conciencia del individuo, quien, al no atravesar el proceso de evaluación y decisión, se ve privado de las experiencias de aprendizaje y crecimiento personal que este conlleva. Por lo tanto, el ejercicio de la autodeterminación además de requerir un entorno que ofrezca opciones reales, también necesita la libertad para tomar decisiones sin coacciones externas. En la historia, la defensa de la individualidad ha sido a menudo reducida a una aparente oposición con los valores colectivos, cuando en realidad ambos coexisten en un entramado de interacciones. El conflicto surge cuando los valores fundamentales no son compartidos entre el individuo y la colectividad, generando contextos donde lo colectivo condiciona el ejercicio de la autodeterminación. En entornos donde predomina la autonomía individual, se requieren habilidades que permitan ejercer esa libertad de acción. La autodeterminación, entendida como la capacidad de tomar decisiones personales de manera autónoma y en concordancia con valores propios, influye directamente en la gestión financiera personal y en la capacidad de desarrollar un proyecto de vida alineado con objetivos individuales.

9. La «paradoja del valor» fue un problema que desconcertó a los economistas clásicos, quienes no lograban explicar por qué bienes esenciales, como el agua, eran menos valorados en el mercado que bienes prescindibles, como los diamantes. Carl Menger, William Stanley Jevons y Léon Walras resolvieron esta paradoja en 1871 al desarrollar la teoría del valor basada en la utilidad marginal. Mises (1986) retoma este concepto en *La acción humana*, explicando que el valor de un bien no depende de su utilidad total, sino de la apreciación subjetiva que el individuo otorga a unidades concretas del mismo en función del fin que espera alcanzar. Así, la elección económica no se basa en comparar el oro con el hierro en términos absolutos, sino en la preferencia entre cantidades específicas de ambos en un contexto determinado. Véase «La Ley de la Utilidad Marginal» en el Capítulo VII de *La Acción Humana* de Mises (1986).

10. La toma de decisiones humanas no siempre sigue una lógica transitiva, es decir, no necesariamente si una persona prefiere A antes que B, y B antes que C, implicará que prefiera A antes que C. A diferencia de los modelos racionales estrictos, en los que se asume una coherencia matemática en las elecciones, la realidad muestra que la percepción y la valoración de las opciones están influenciadas por el contexto en el que se presentan. La presencia o ausencia de una alternativa intermedia (B) puede alterar la jerarquía de preferencias de un individuo, haciendo que, en determinadas circunstancias, C sea preferido a A, a pesar de la elección previa.

3.3 *El enfoque económico de la teoría de la autodeterminación*

Se aborda en este apartado cómo el enfoque económico de la Teoría de la Autodeterminación puede enriquecer el campo de la economía, creando así un nuevo campo de estudio que se bautiza como autodeterminación financiera y sus grados de libertad ¹¹, cuyas leyes están basadas en el individualismo metodológico, es praxeológica y apodíctica, los mecanismos subyacentes en el campo son de orden espontáneo.

La autodeterminación es un elemento clave en la ciencia económica y una condición necesaria para una sociedad libre. La libertad, lejos de ser un derecho concedido, debe mantenerse activamente para evitar su pérdida, pues su escasez en un contexto intervenido tiende a incrementar su valor subjetivo. En el ámbito financiero, se plantea la hipótesis de que quienes ejercen mayor autodeterminación tienden a alcanzar mayores grados de libertad económica. Siguiendo la lógica de la Escuela Austriaca, el individuo, si no está limitado por entornos coactivos, dirigirá sus recursos—dinero, energía, tiempo y conocimiento—hacia la consecución de sus fines económicos. Aunque el éxito no está garantizado, la focalización en un objetivo y el aprendizaje derivado de la toma de decisiones reiterada favorecen la mejora progresiva de su situación económica. La libertad económica, definida como la capacidad de prosperar sin coerción externa, puede verse restringida por regulaciones o estructuras que dificulten la acción humana. Así, quienes desarrollan habilidades en la toma de decisiones financieras tienden a ampliar sus grados de libertad económica, como sucede en la gestión patrimonial para alcanzar independencia laboral y optar por actividades alineadas con sus intereses.

La autodeterminación es un requisito fundamental para la libertad individual; en su ausencia, un tercero—ya sea una persona u organización—toma las decisiones en su lugar. La libertad requiere un ejercicio activo y constante, lo que implica que incluso la delegación consciente y voluntaria forma parte del proceso de autodeterminación. Al reconocer que otra persona o herramienta puede ejecutar una tarea con un menor coste de oportunidad, el individuo optimiza sus recursos para alcanzar sus objetivos de manera más eficiente. En este sentido, en el ámbito económico, la autodeterminación no siempre es perceptible de manera directa, ya que la ausencia de una acción visible no implica necesariamente la ausencia de autodeterminación, sino que puede ser el resultado de una decisión deliberada dentro del marco de libertad del individuo. Se plantea la hipótesis de que las personas autodeterminadas tienen mayores probabilidades de desempeñar un trabajo que consideran satisfactorio en comparación con aquellas que no lo son. Esta afirmación se basa en la premisa de que el individuo, al ejercer su autodeterminación, tiende a orientar sus decisiones hacia la consecución de sus propios fines, en lugar de depender de elecciones impuestas por terceros. En este sentido, la intervención de instituciones que imponen objetivos a través de la coacción limita la autodeterminación individual, ya que altera el rumbo natural de las decisiones personales, eliminando la percepción de necesidad de acción y restringiendo la capacidad del individuo para definir su trayectoria profesional y vital. Un caso ilustrativo es la planificación de la jubilación. La creencia extendida de que el Estado garantiza una pensión a quienes han cotizado durante un período determinado genera una relajación individual respecto a la preparación para esta etapa. En este contexto, los ciudadanos de una sociedad intervenida perciben una seguridad que reduce la percepción de riesgo sobre la ausencia de ingresos futuros, delegando en terceros su estabilidad económica en la vejez (Gómez López, 2021). Este mecanismo desincentiva la construcción de un patrimonio propio que permita sostener el nivel de vida deseado tras la jubilación. De este modo, la incertidumbre percibida en el entorno puede actuar como un motor que impulsa la autodeterminación, mientras que aquellos sistemas estructurados en vínculos hegemónicos, donde la obediencia a normas preestablecidas prima sobre la iniciativa personal, inhiben el desarrollo de la autonomía individual en la toma de decisiones financieras.

La autodeterminación individual desempeña un papel fundamental en la configuración de la salud

11. Gómez (2023) define los grados de libertad como cada uno de los niveles de menor a mayor, en una escala valorativa subjetiva relativa al contexto en el que se formulan, que puede tener la libertad. El término grados de libertad es un concepto abierto, subjetivo, dinámico, contextual y gradual. Existe una tendencia natural a alcanzar mayores grados de libertad. Cuando Mises (1986) define la acción humana, hace referencia a la aspiración por sustituir un estado menos satisfactorio por otro mejor.

financiera, actuando como condición necesaria pero no suficiente para su consecución. Es esencial que el individuo sea consciente de la ganancia potencial asociada al acto de ahorrar. Esta consciencia se adquiere a través de la observación de las dinámicas sociales, la introspección personal y, de manera destacada, mediante la educación financiera. Así, el conocimiento previo y la experiencia son determinantes en el desarrollo de comportamientos financieros sostenibles. La ley de la preferencia temporal, enunciada por Huerta de Soto (2009), establece que el individuo valora más los fines temporalmente más próximos. Por lo tanto, solo estará dispuesto a emprender acciones que requieran un compromiso temporal prolongado, como el ahorro y la inversión, si percibe que los beneficios a obtener son superiores al coste de oportunidad asociado. Esto implica que el entorno debe ser favorable y proporcionar una percepción clara de incremento de bienestar o reducción del malestar, donde el ahorro funcione como palanca clave para lograr dichos objetivos.

4. Conclusión

La Teoría de la Autodeterminación se ha consolidado como una macroteoría de la motivación humana, respaldada empíricamente y con potencial de aplicación en diversas disciplinas, incluida la ciencia económica. El presente estudio ha abordado la autodeterminación financiera como un factor endógeno que influye en la salud financiera individual, diferenciándola de aquellos factores exógenos que influyen en la misma sin estar bajo el control directo del individuo. Stover et al. (2017) revisan su desarrollo teórico, destacando su carácter contemporáneo y las influencias históricas que la sustentan. Aunque presenta ciertas inconsistencias inherentes a su evolución reciente, investigaciones previas han demostrado su impacto en distintos ámbitos: en educación, donde los perfiles motivacionales autónomos se asocian con un mejor desempeño académico (Cerasoli et al., 2014; Stover et al., 2014); en el entorno laboral, donde se relaciona con mayor satisfacción, compromiso y bienestar emocional (Vargas, 2013); y en el ámbito deportivo, donde los atletas autodeterminados logran un rendimiento superior (Gillet y Vallerand, 2016). Estas evidencias respaldan indirectamente la hipótesis de que la autodeterminación puede desempeñar un papel clave en la esfera financiera. No obstante, se reconoce que esta afirmación se plantea en el marco de hipótesis teóricas, dado que la falta de evidencia empírica directa impide confirmar de manera concluyente la relación propuesta. Desde la perspectiva económica, la autodeterminación individual se vincula con la preferencia temporal y la capacidad de planificar el futuro financiero. La existencia de un marco institucional que respete los derechos de propiedad y fomente la libertad de elección es esencial para garantizar que los individuos puedan ejercer su autodeterminación financiera. La autodeterminación es un requisito fundamental para la libertad individual; en su ausencia, un tercero —ya sea una persona u organización— toma las decisiones en su lugar. La libertad requiere un ejercicio activo y constante, lo que implica que incluso la delegación consciente y voluntaria forma parte del proceso de autodeterminación. Al reconocer que otra persona o herramienta puede ejecutar una tarea con un menor coste de oportunidad, el individuo optimiza sus recursos para alcanzar sus objetivos de manera más eficiente. En este sentido, en el ámbito económico, la autodeterminación no siempre es perceptible de manera directa, ya que la ausencia de una acción visible no implica necesariamente la ausencia de autodeterminación, sino que puede ser el resultado de una decisión deliberada dentro del marco de libertad del individuo.

La autodeterminación no opera de manera aislada, sino que está condicionada por el contexto en el que se ejerce. Adicionalmente, factores culturales y sociales afectan las preferencias de ahorro y consumo, lo que resalta la importancia de un enfoque holístico para comprender la autodeterminación financiera (Alesina y Giuliano, 2015). A lo largo del análisis, se ha argumentado que la autodeterminación influye directamente en aspectos clave como la preferencia temporal, el ahorro, la inversión y la planificación financiera. Además, se ha subrayado la importancia de un entorno que respete la autonomía individual para permitir a las personas gestionar sus recursos de manera eficiente y alcanzar mayores grados de libertad económica. Se ha propuesto que la autodeterminación favorece la generación de órdenes espontáneos en la economía, lo que incrementa la flexibilidad y la adaptabilidad del individuo frente a entornos cambiantes. Sin embargo, se reconoce que la intervención institucional y los vínculos

hegemónicos representan barreras que pueden limitar el ejercicio de esta autodeterminación.

En conclusión, la autodeterminación financiera es un elemento fundamental para el bienestar financiero, pero su ejercicio depende tanto de las decisiones individuales como del marco institucional y económico en el que estas decisiones se desarrollan. La interacción entre los factores endógenos y exógenos evidencia que, si bien el individuo tiene capacidad de decisión, su libertad económica puede verse condicionada por restricciones externas. Por último, se alienta a futuras investigaciones empíricas que profundicen en la relación entre autodeterminación financiera y salud financiera, contribuyendo así a fortalecer el marco conceptual presentado en este trabajo.

Contribución de Autoría

Nombre del autor: [Conceptualización](#), [Investigación](#), [Metodología](#), [Administración de proyectos](#), [Validación](#), [Visualización](#), [Redacción - borrador original](#), [escritura](#), [revisión](#) y [edición](#).

Fuente de financiamiento

Autofinanciamiento.

Conflicto de intereses

La autora declara no tener conflicto de intereses.

Referencias

- Alesina, A. & Giuliano, P. (2015) *Culture and institutions*. Journal of Economic Literature, 53(4):898–944.
- Cerasoli, C. P., Nicklin, J. M., & Ford, M. T. (2014) *Intrinsic motivation and extrinsic incentives jointly predict performance: a 40-year meta-analysis*. Psychological Bulletin, 140(4):980.
- Cueva, J., & Sánchez-Bayón, A. (2024a) *Estudio bibliométrico de Economía Digital y sus tendencias*. Revista de Estudios Empresariales. Segunda Época, (1):195–209. <https://doi.org/10.17561/ree.n1.2024.8229>.
- Cueva, J.; Sánchez-Bayón, A. (2024b) *Gestión de la Felicidad. Bibliometría y Tendencias*. ANDULI, 26:1–19. <https://doi.org/10.12795/anduli.2024.i26.01>.
- Brown, K. W., & Ryan, R. M. (2003) *The benefits of being present: mindfulness and its role in psychological well-being*. Journal of Personality and Social Psychology, 84(4):822.
- Gillet, N., & Vallerand, R. J. (2016) *Les effets de la motivation sur la performance sportive au regard de la théorie de l'autodétermination: vers une approche intra-individuelle*. Psychologie française, 61(4):257–271.
- Gómez López, E. (2021) *¿Quieres cobrar tu pensión?* Alienta, Grupo Planeta.
- Gómez López, E. (2023) *Definición de salud financiera*. Procesos de Mercado, 20(2).
- Huerta de Soto, J. (1992) *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*. Unión Editorial, Madrid [sexta edición 2020].
- Huerta de Soto, J. (1998) *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*. Unión editorial, Madrid [cuarta edición 2009].
- Kebede, M., & Kuar, J. (2015) *Financial literacy and management of personal finance: a review of recent literatures*. Research Journal of Finance and Accounting, 6(13):92–106.
- Kuhl, J. (1987) *Feeling versus being helpless: Metacognitive mediation of failure-induced performance deficits*. En: Metacognition, motivation, and understanding (pp. 217–235). Erlbaum.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2014) *The economic importance of financial literacy: Theory and evidence*. American Economic Journal: Journal of Economic Literature, 52(1):5–44.
- Maslow, A. H. (1943) *A theory of human motivation*. Psychological Review, 50(4):370.
- Menger, C. (1983) *Principios de economía política*. Unión Editorial, Madrid.
- Meseguer, C. M. (2006) *La teoría Evolutiva de las Instituciones: la perspectiva austriaca*. Unidad Editorial.
- Mises, L. von (1986) *La acción humana*. Madrid: Unión editorial.
- Moller, A. C., Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2006) *Choice and ego-depletion: The moderating role of autonomy*. Personality and Social Psychology Bulletin, 32(8):1024–1036.
- Ryan, R. M. (1995) *Psychological needs and the facilitation of integrative processes*. Journal of Personality, 63(3):397–427.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2013) *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. Springer Science & Business Media.

- Sánchez-Bayón, A. (2019) *Problemas convergentes de derecho, economía y sociología en la posglobalización: transición entre la economía de bienestar y las economías colaborativas, circulares, autónomas y naranjas*. *Derecho y Cambio Social*, 57:12–41.
- Sánchez-Bayón, A. (2020a) *Renovación del pensamiento económico-empresarial tras la globalización: Talentism & Happiness Economics*. *Bajo Palabra*, 24:293–318. <https://doi.org/10.15366/bp.2020.24.015>.
- Sánchez-Bayón, A. (2020b) *Estudio de políticas económicas que aceleran la extinción del Estado de bienestar estatal*. *Derecho y Cambio Social*, 60:594–605.
- Sánchez-Bayón, A. (2021a) *Balance de la economía digital ante la singularidad tecnológica: cambios en el bienestar laboral y la cultura empresarial*. *Sociología y Tecnociencia*, 11(2):53–80. https://doi.org/10.24197/st.Extra_2.2021.53--80.
- Sánchez-Bayón, A. (2021b) *Economía de bienestar personal: cómo la digitalización y el efecto reajuste mejoran las relaciones laborales y los procesos productivos*. *Revista Argentina de Investigación en Negocios-RAIN*, 7(2):25–51.
- Sánchez-Bayón, A. (2021c) *Giro hermenéutico y revolución copernicana en Ciencias Económicas: Regreso a las raíces y disciplinas duales*. *Encuentros multidisciplinares*, 23(68):1–26.
- Sánchez-Bayón, A. (2021d) *Urgencia de una filosofía económica para la transición digital: Auge y declive del pensamiento anglosajón dominante y una alternativa de bienestar personal*. *Miscelánea Comillas. Revista de Ciencias Humanas y Sociales*, 79(155):521–551. <https://doi.org/10.14422/mis.v79.i155.y2021.004>.
- Sánchez-Bayón, A. (2022a) *De la Síntesis Neoclásica a la Síntesis Heterodoxa en la economía digital*. *Procesos de Mercado*, 19(2):277–306. <https://doi.org/10.52195/pm.v19i2.818>.
- Sánchez-Bayón, A. (2022b) *¿Crisis económica o economía en crisis? Relaciones ortodoxia-heterodoxia en la transición digital*. *Semestre Económico*, 11(1):54–73. <http://dx.doi.org/10.26867/se.2022.1.128>.
- Sánchez-Bayón, A. (2024) *Revitalización de la disputa del método en economía: revisión científica y docente*. *Encuentros Multidisciplinares*, 76:1–14.
- Sánchez-Bayón, A., Urbina, D., Alonso-Neira, M. Á., & Arpi, R. (2023) *Problema del conocimiento económico: revitalización de la disputa del método, análisis heterodoxo y claves de innovación docente*. *Bajo Palabra*, (34):117–140. <https://doi.org/10.15366/bp2023.34.006>.
- Sánchez-Bayón, A., Alonso, M. A., Miquel, A. B., & Sastre, F. J. (2024) *Aprendizaje creativo e innovación docente sobre RSC 3.0, ODS y divisas alternativas*. *Encuentros Multidisciplinares*, 78:1–13.
- Sumba Nacipucha, N., & Sanchez-Bayon, A. (2024) *Avances en la economía conductual: cambio paradigmático hacia una economía humanista*. *Telos: Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 26(2):615–632. <https://doi.org/10.36390/telos262.02>.
- Stover, J. B., Uriel, F. E., De la Iglesia, G., Freiberg Hoffmann, A., & Fernandez Liporace, M. M. (2014) *Rendimiento académico, estrategias de aprendizaje y motivación en alumnos de Escuela Media de Buenos Aires*.
- Stover, J. B., Bruno, F. P., Uriel, F. E., & Fernandez Liporace, M. M. (2017) *Teoría de la Autodeterminación: una revisión teórica*. *Perspectivas en Psicología*, 14(2):105–115.
- Vargas Téllez, J. A. (2013) *Implicaciones de la teoría motivacional de la Autodeterminación en el ámbito laboral*. *Nova scientia*, 5(9):154–175.
- White, R. W. (1963) *Ego and reality in psychoanalytic theory*. *Psychological Issues*.