



Grupo de Trabajo de Psicología y Economía

2020-2027

Agenda

OBJETIVOS FUNDACIONALES

TRAYECTORIA

ÁMBITOS DE APLICACIÓN DE LA
PSICOLOGÍA ECONÓMICA

Objetivos fundacionales

Este grupo trabaja en el ámbito de la **Psicología aplicada a la conducta económica**, dando prioridad a los conceptos psicológicos y profundizando en

el estudio, la investigación y la difusión de variables, procesos y mecanismos psicológicos a través de los cuales se produce el comportamiento económico.

Otros objetivos del grupo se relacionan con:

- los efectos psicológicos derivados de los acontecimientos económicos,
- la formación de la Psicología económica y
- la participación en eventos que permitan compartir ideas y debatir problemas comunes con psicólogos, economistas y profesionales de diferentes orígenes y formación.



Trayectoria

PUBLICACIONES

- BLOG
- PODCAST
- ARTÍCULOS
- GUÍA DE LA PSICOLOGÍA
- COLABORACIONES MEDIOS

JORNADAS Y CONGRESOS

PUBLICACIONES. BLOG

2020-2025



<https://blogpsicologia.copmadrid.org/category/psicologia-y-economia/>

PUBLICACIONES. PODCAST

Introducción a la Psicología Económica
Adrián Navalón 21 de julio de 2025

Con la participación de Adrián Navalón, psicólogo, economista y coordinador del grupo de trabajo de Psicología y Economía del Colegio, el programa ofrece una visión accesible y una puerta de entrada al estudio sobre cómo nuestros procesos psicológicos influyen en las decisiones económicas. El episodio aborda la definición fundamental de la psicología económica como una disciplina de la psicología aplicada a la toma de decisiones, especialmente las económicas. Navalón destaca que estas decisiones abarcan un espectro sorprendentemente amplio de nuestra vida diaria, desde las compras cotidianas hasta las grandes inversiones. https://www.copmadrid.org/web/img_db/publicaciones/psicologiaeconomica-pdf-68075cdaf0be4.pdf

<https://www.copmadrid.org/web/comunicacion/sonidos-de-psicologia/audio/125/introduccion-la-psicologia-economica-adrian-navalon>

Psicología Económica y Psicología clínica
Maribel Gamez 11 de septiembre de 2025

Este episodio explora la relación entre la Psicología clínica y la Psicología económica de la mano de Maribel Gamez. Maribel explica que la psicología económica se enfoca en el estudio de la toma de decisiones, un proceso fundamental en la vida de cualquier persona y, por tanto, en la consulta psicológica. Los principios que rigen las decisiones económicas son aplicables a todos los aspectos de la vida, y su comprensión es crucial para el diagnóstico y tratamiento de la patología. La entrevista profundiza en conceptos como los heurísticos (atajos mentales) y los sesgos (errores sistemáticos). La psicóloga advierte que estos no solo afectan a los pacientes, sino también a los propios profesionales, lo que puede llevar a errores en el diagnóstico y la intervención. Por ello, la experta enfatiza la necesidad de que los clínicos sean conscientes de sus propios sesgos.

https://www.copmadrid.org/actualidad-y-comunicacion/publicaciones-y-divulgacion/podcasts/psicologia-economica-y-psicologia-clinica-con-maribel-gamez-audio_131

IA y Psicología Económica Elena Fernandez
4 de noviembre de 2025

En este nuevo programa, centrado en la intersección crítica entre la Inteligencia Artificial (IA), la Psicología Económica y el comportamiento humano, contamos con Elena Fernández, psicóloga, economista y doctora con una tesis sobre equipos mixtos de personas e IA. Con la ayuda de Elena buscamos abordar los mecanismos psicológicos que explican por qué interactuamos con sistemas como ChatGPT de una forma sorprendentemente humana. https://web.copmadrid.org/actualidad-y-comunicacion/publicaciones-y-divulgacion/podcasts/ia-y-psicologia-economica-con-elena-fernandez-audio_136

2025-26

Psicología Económica y Derecho con
Rafael López 10 de febrero de 2026

En un nuevo episodio de Sonidos de la Psicología, se ha explorado la intersección entre la psicología económica y el ámbito jurídico. De la mano del Dr. Rafael López, psicólogo, economista y criminólogo, el programa desglosa cómo los heurísticos y sesgos cognitivos afectan desde la veracidad de un testimonio hasta las sentencias de los jueces.

https://web.copmadrid.org/actualidad-y-comunicacion/publicaciones-y-divulgacion/podcasts/psicologia-economica-y-derecho-con-rafael-lopez-audio_140



PUBLICACIONES. ARTÍCULOS

2025-26



[https://www.dyk
inson.com/libro
s/psicologia-y-
cambio-
aplicaciones-
innovadoras/97
91370064976/](https://www.dykinson.com/libros/psicologia-y-cambio-aplicaciones-innovadoras/9791370064976/)

CAPÍTULO 40

SITUACIÓN DE LA PSICOLOGÍA ECONÓMICA EN LAS ORGANIZACIONES ESPAÑOLAS

SILVESTRE CABEZAS GARCÍA
Universidad Rey Juan Carlos

HELENA THOMAS CURRÁS
Universidad Rey Juan Carlos

ADRIÁN NAVALÓN LÓPEZ DE LA RICA
Investigador independiente

1. INTRODUCCIÓN

La Asociación Americana de Psicología (APA, 2018) define la psicología como el estudio de la mente y del comportamiento. En la actualidad es una disciplina científica muy variada que incluye diversas ramas de investigación. La práctica de la psicología implica el uso del conocimiento psicológico para varios propósitos, tales como comprender y mejorar el comportamiento en diversos entornos de la actividad humana. En su actividad profesional, los profesionales de la psicología tienen un papel muy importante en la promoción de la salud y el bienestar, basándose en la perspectiva de los derechos humanos y la ética profesional para mejorar las condiciones de vida.

Por su parte, el Diccionario de la Real Academia Española da la definición, entre otras, de la economía como la ciencia que estudia los métodos más eficaces para satisfacer las necesidades humanas materiales, mediante el empleo de bienes escasos; la contención o adecuada distribución de recursos materiales o expresivos, también el ahorro de trabajo, tiempo u otros bienes o servicios (Real Academia Española, s.f. definición 3, 4 y 5).

La economía del comportamiento es una simbiosis entre la psicología y la economía, y sus predicciones tienen una base en modelos económicos más realistas ya que tienen en cuenta el comportamiento de las personas

— 800 —



PERSPECTIVAS TEÓRICAS / THEORETICAL PERSPECTIVES

Psicología Económica y Psicología Clínica: Intersecciones.

O cómo los principios de psicología económica
ayudan al psicólogo clínico

Economic Psychology and Clinical Psychology:
Intersections.

Or how the principles of economic psychology help
clínic psychology

Maribel Gámez Cruz
Centro de Psicología Aplicada Maribel Gámez, España

Resumen: En esta reflexión teórica se explica cómo los principios que subyacen a la psicología económica son útiles para la práctica que ejerce el psicólogo en el ámbito clínico. Primero se exponen los aspectos biológicos de la toma de decisiones; después se describen los heurísticos que afectan a los procesos de pensamiento del paciente y, también, cómo estos pueden afectar al trabajo del profesional de la psicología. Por último, se usan ideas de la psicología económica para incentivar que los pacientes acudan a un profesional de la psicología cuando necesitan ayuda, con estrategias que permitan diferenciar a los que usan el método científico de aquellos que practican el intuismo profesional.

Palabras clave: psicología económica, toma de decisiones clínicas, heurísticos, práctica basada en la evidencia, Kahneman

Abstract: This theoretical reflection examines the relevance of principles from economic psychology to clinical psychological practice. It begins by exploring the biological foundations of decision-making, followed by an analysis of the heuristics that influence patients'

Maribel Gámez Cruz: Psicóloga general sanitaria y psicopedagoga, experta en terapia de conducta, miembro del Grupo de Trabajo de Psicología y Economía del Colegio Oficial de la Psicología de Madrid (COPM). Directora del Centro de Psicología Aplicada Maribel Gámez. Divulgadora en diferentes medios de comunicación. Colaboradora en el Colegio de la Psicología de Madrid M-20812.

La correspondencia de este artículo debe ser enviada a Maribel Gámez Cruz: maribelgomez@centromaribelgomez.es

 Este es un artículo Open Access bajo la licencia CC BY-NC-ND.

© 2026 Colegio Oficial de la Psicología de Madrid
ISSN: 1989-9912

Revista Clínica Contemporánea (2026), 17(2), 1-14
<https://doi.org/10.5093/ccc2026a2>



Psicología Económica y Psicología Clínica:
Intersecciones. O cómo los principios de
psicología económica ayudan al psicólogo
clínico

Artículo e2

Economic Psychology and Clinical
Psychology: Intersections. Or how the
principles of economic psychology help
clínic psychology

Maribel Gámez Cruz

<https://doi.org/10.5093/ccc2026a2>

<https://www.revistaclinicacontemporanea.org/>

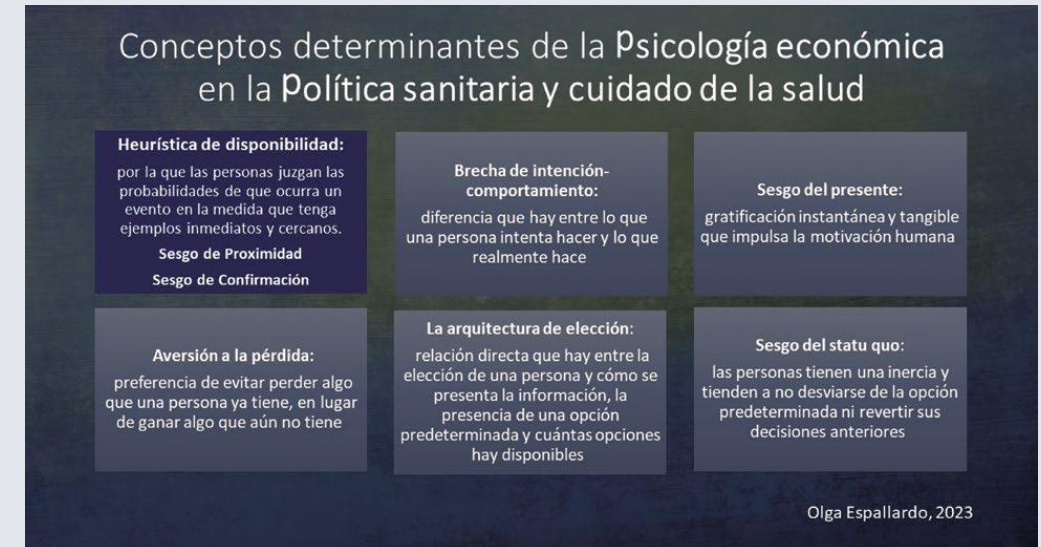
PUBLICACIONES. GUÍA DE LA PSICOLOGÍA

A FONDO. Psicología Económica: Comportamiento del Consumidor y Salud

JUNIO 2023 Nº 444



Entrevista a Bonavía



AUTORES: Olga Espallardo García, Maribel Gámez, Patricia Martín Gómez y Adrián Navalón López de la Rica (Grupo de Trabajo de Psicología y Economía del COPM) y la colaboración especial de Tomás Bonavía Martín, profesor de la Universidad de Valencia.

<https://web.copmadrid.org/actualidad-y-comunicacion/noticias-y-eventos/noticias/a-fondo-psicologia-economica-comportamiento-del-consumidor-y-salud-2452>

México

ENTREVISTA DEL
COLEGIO DE
PROFESIONALES DE
LA PSICOLOGÍA DEL
ESTADO DE JALISCO
A INTEGRANTES DEL
GRUPO DE TRABAJO
DE PSICOLOGÍA Y
ECONOMÍA DEL
COLEGIO OFICIAL DE
LA PSICOLOGÍA DE
MADRID.

24 octubre

GRUPO DE TRABAJO DE PSICOLOGÍA Y
ECONOMÍA DEL COLEGIO OFICIAL DE LA
PSICOLOGÍA DE MADRID

2021

Jornada Psicología Económica 2021

Helena Thomas
Rafael López
Elena Morante



Asociación Mexicana de
Psicólogos y Psicólogas, A. C.

I Cátedra de Psicología Económica



Psicología y Economía en tiempos de IA Adrián Navalón López de la Rica

(Psicólogo, Economista y Máster en Investigación en Psicología)

Sábado 05 de septiembre de 2026, 09.00 horas

Virtual por zoom

Al finalizar se le entregará al Mtro. Adrián Navalón la constancia
que le acreditará como Asesor Internacional en Psicología
Económica de AMEPP

Se otorgará constancia Cupo limitado a 98 personas

Solicita tu ingreso sin costo al correo electrónico:
amepsi2022@gmail.com

"Por el desarrollo integral del ser humano y la trascendencia social de la psicología"

2026

COLABORACIONES MEDIOS

El miedo, la euforia y la falsa seguridad que mandan más de lo que creemos: ¿Qué pasa en nuestra cabeza cuando invertimos?

Los expertos recomiendan hacer un proceso de autoconocimiento antes de empezar a invertir, además reflexionar acerca de las decisiones financieras y de dónde vienen los ruidos

En muchos casos, el miedo manda más que los análisis de los mercados. "Si le digo a alguien que va a perder 200 euros o que va a ganar la misma cantidad, el valor emocional de la pérdida es mayor que el de alegría por ganarlo", explica Paz Gómez Ferrer, psicóloga y coach ejecutivo. Esto es lo que se llama aversión a la pérdida, que las personas no nos alegramos por ganar, sino que nos disgustamos por perder". Esto lleva a que los inversionistas tomen decisiones precipitadas al vender en el peor momento (ansiedad anticipatoria) o aguanten la inversión confiando en que se recuperará en algún momento. Y es esa confianza otro de los sesgos que mandan en estas decisiones. "Una persona que no sabe, pero que cree que sabe está operando desde una certeza equivocada o una falsa seguridad", indica Gómez, un sesgo que ha sido bautizado como el síndrome de Dunning Kruger. Y esto es algo que está muy presente ahora con el aumento de influencers-creadores de contenido en redes sociales sobre finanzas personales- que con poca experiencia venden que invirtiendo poco dinero se pueden obtener grandes resultados en muy poco tiempo.

EL MUNDO

Daniela Saltos Madrid
Sábado, 6 diciembre 2025 - 00:07

<https://www.elmundo.es/economia/2025/12/06/6931da71fc6c8361098b45d1.html>

elDiario.es

Periodismo a pesar de todo

¡Mímate!: la trampa del "estilo de vida progresivo" que puede inflar tus gastos

Bajo premisas como el autocuidado o la recompensa, muchos hábitos de consumo se instalan en nuestro día a día, hasta redefinir lo que entendemos como normal

Un relato que sostiene el consumo

Desde la psicología económica, el fenómeno tiene varias capas. "La primera es que las personas no evaluamos en términos absolutos, sino relativos", explica Víctor González Campabadal, psicólogo, sociólogo e investigador sobre psicología del consumidor. "El valor de algo no está en el objeto en sí, sino en la comparación con un punto de referencia. Así, cuando suben los ingresos, cambia digamos el 'suelo' de lo que consideramos normal. Lo que antes era un lujo, deja de sentirse como tal. No es que decidamos gastar más, sino que redefinimos qué es un gasto razonable".

A esa capa se suma otra relacionada con la identidad. "El dinero funciona como marcador de estatus, pero también como marcador de identidad", señala González Campabadal. Ganar más activa una narrativa interna vinculada al progreso personal. El consumo aparece entonces como una forma de materializar ese "me lo he currado", de hacerlo visible.

Juanjo Villalba

11 de mayo de 2026 22:29 h

https://www.eldiario.es/era/mimate-trampa-estilo-vida-progresivo-inflar-gastos_1_13212002.html

La España que no puede vacacionar: "Con los gastos y los sueldos que tenemos, es impensable viajar"

Un 33,4% de los españoles no puede permitirse ir de vacaciones al menos una semana al año, según el INE

La culpa, es justamente uno de los sentimientos que pueden experimentar quienes no se pueden permitir vacaciones por motivos económicos, según Adrián Navalón, coordinador del grupo laboral de Psicología y Economía del Colegio Oficial de la Psicología de Madrid. Explica que los descansos laborales no solo son oportunidades para recuperarse física y mentalmente, sino también son un "final de un ciclo necesario". Explica que el subidón emocional empieza incluso días antes de salir: "Anticipar y planificar algo beneficioso y gratificante, ya nos produce un incremento de la percepción de bienestar y también ocurre a la inversa", asegura. Por lo tanto, "carecer de un periodo vacacional puede ser considerado como una pérdida y suponer un incremento del estrés".

Luis Paz Villa
Madrid - 20 Julio 2025

EL PAÍS 50

<https://www.elmundo.es/economia/2026/04/11/69d6619bfdddf055e8b45ba.html>

CincoDías

"Es una estafa piramidal": así opera el chiringuito financiero del gurú Henry

¿Por qué le gente sigue invirtiendo pese a ser un chiringuito financiero declarado? E. B. B.

Jones a pesar de los avisos oficiales

Otra de las grandes preguntas que deja en el aire este caso u otro similares es el cómo es posible que, estando una plataforma reconocida oficialmente como un chiringuito financiero, haya gente que siga invirtiendo en ella. Voros de los expertos consultados para el presente artículo coinciden en apuntar a la falta de educación financiera como la razón fundamental. Otro motivo que ha generado cierta unanimidad es que existe un desconocimiento sobre la labor de la CNMV e, incluso, en ocasiones, sobre la misma existencia del supervisor de los mercados. Pero hay causas más profundas.

El discurso de los chiringuitos cala porque tienen un buen caldo de cultivo, y no solo por el archimencionada falta de educación financiera, sino también por el efecto que causa lo que la sociedad cataloga como un estilo de vida deseable. "Hay un bombardeo de mensajes diciendo que hay otra gente que tienen cosas que a nosotros nos gustaría tener. Gente que aparece en yout, en jets privados... No se habla de todos los que se han arruinado o de los que llevamos 40 años trabajando", dice el psicólogo económico Adrián Navalón. Es fácil ver ese tipo de lujo y preguntarse por qué no se iba a tener derecho a poseer el mismo nivel de vida. Esa grieta, catalogada de distorsión económica por el experto, es explotada a conciencia por los chiringuitos financieros con un discurso plagado de alusiones a la libertad financiera o a la posibilidad casi irrenunciable de alcanzar un nivel de estilo de vida que, en verdad, solo está al alcance de unos pocos.

FERNANDO BILCHUNCH

Madrid - 03 NOV 2025

<https://cinco dias.es/comunicacion-financiera/2025-11-03/dibujos-administracion-critica-y-marketing-fuere-a-baca-se-ajugan-que-un-chiringuito-financiero-pese-a-los-avisos-oficiales.html>

Las 'red flags' financieras que te impiden encontrar pareja: ¿por qué la Generación Z mira cada vez más cómo gastas tu dinero?

Los expertos recomiendan tener una visibilidad básica de las finanzas, automatizar las decisiones y cambiar los hábitos para aumentar la responsabilidad financiera

"La responsabilidad financiera, por ejemplo, ya es un factor para el 78% de entre 18 a 29 años; o los hábitos para el 70%, así como las actitudes y la seguridad. Estos datos pertenecen al informe Una ventana a la salud financiera de la Generación Z en 2025 realizado por el Bank of America.

Y aunque estos están basados en encuestas a jóvenes estadounidenses, España no queda fuera de estos comportamientos. "Cuestiones que menciona el informe como la presión por el coste de la vida, la dificultad para ahorrar o la sensación de ir por detrás financieramente respecto a generaciones anteriores son bastante reconocidas en muchas economías occidentales", explica Emma Bernardo, miembro del Grupo de Trabajo de Psicología y Economía del Colegio Oficial de la Psicología de Madrid".

EL MUNDO

Daniela Saltos Madrid
Sábado, 30 mayo 2026 - 00:09

<https://amp.elmundo.es/economia/2026/05/30/6a107847fdff7b578b45a0.html>

Diario de Sevilla

Adrián Navalón, psicólogo: "La economía se ha desarrollado sin tener en cuenta la psicología"

Cada vez que eliges entre ahorrar o gastar, pedir un crédito o esperar, cambiar de empleo o mantenerse en uno mal remunerado, estás activando mecanismos psicológicos complejos que no solo afectan tu economía, sino tu salud y calidad de vida

SB

https://www.diariodesevill.es/salud/investigacion-tecnologia/adrian-navalon-psicologo-economia-desarrollado_0_2003983992.html

EFE: Salud

Psicología económica: las decisiones financieras influyen en nuestra salud
7 de mayo, 2025

Las decisiones económicas, más o menos importantes, impactan directamente en las relaciones laborales, sociales y familiares, influyendo en nuestro bienestar y salud. Los expertos explican que es la psicología económica y cómo esta disciplina puede ayudarnos.

Adrián Navalón, psicólogo y economista y coordinador del Grupo de Trabajo de Psicología y Economía del Colegio Oficial de la Psicología de Madrid (COPM) y coordinador de «Psicología Económica. Presente y Futuro», en una entrevista con EFEsalud, precisa: «Esta disciplina no es sólo la aplicación de la psicología en la toma de decisiones, sino que afecta a cualquier tipo de decisión, pues todas ellas están relacionadas con la economía o tienen consecuencias económicas».

<https://efesalud.com/psicologia-economica-salud-mental-decisiones/>

¿Crees que tienes más de lo que realmente hay en tu cuenta?: Así funciona la distorsión del dinero

Los expertos recomiendan mantener un presupuesto realista, pero que se pueda mantener a largo plazo, limitar el uso de las redes sociales y consultar con profesionales para mantener una perspectiva real de las finanzas

Aunque este no es un diagnóstico clínico oficial, ya no es raro escuchar frases como "gasto como si fuese millonario" o "entro a redes sociales y me siento pobre". Así como la distorsión corporal o una preocupación excesiva por defectos percibidos en el físico (menores o inexistentes) que llevan a alterrar la forma de verse una misma, la distorsión financiera es una alteración en la "percepción del estado real de las finanzas personales", explica Adrián Navalón, coordinador del grupo de trabajo de psicología y economía en el Colegio Oficial de la Psicología de Madrid.

EL MUNDO

Daniela Saltos Madrid
Sábado, 10 septiembre 2025 - 00:01

<https://www.elmundo.es/economia/2025/09/10/68b2f26a0f62a048a08.html>

La economía de la dopamina en tu bolsillo: cómo afecta la trampa de los algoritmos a las finanzas personales

Los expertos recomiendan ser conscientes de que las decisiones no son totalmente racionales ni las relaciones con las empresas son totalmente simétricas

"La sucesión infinita de mensajes, informaciones y experiencias provocan que tengamos un nivel de conciencia que nos hace tremendamente vulnerables al objetivo de los emisores de los mensajes que estamos consumiendo", explica Adrián Navalón, experto en psicología económica y marketing. Desde el punto de vista biológico, el sistema de recompensa cerebral, parte de la base neuronal de la toma de decisiones, consiste en una serie de "vías dopaminérgicas" que se activan en situaciones reforzantes generando una sensación de bienestar. El algoritmo se encarga de mostrar varias veces un producto que el usuario consultó y, aunque su consumo es gratuito, "en medio nos aparecen mensajes comerciales para comprar lo que no estaba previsto".

EL MUNDO

Daniela Saltos Madrid
Sábado, 11 abril 2026 - 00:08

<https://amp.elmundo.es/economia/2026/04/11/68b466104c6d4890c6a0a08a.html>

El 'quiet luxury' en el consumo diario con la llegada del Black Friday y los descuentos: ¿es un ahorro comprar más caro, pero de mejor calidad?

Los expertos recomiendan analizar los productos antes de comprar para no dejarse llevar por la saturación digital y evaluar si es el mejor momento para hacer el gasto

Y es la combinación entre los precios que bajan y la urgencia de que pueden desaparecer lo que impulsa a comprar casi sin pensar. Este tipo de consumo precipitado "nos da una ilusión de ahorro donde no hay porque nos cuesta mucho ver todos los pequeños gastos que realizamos en productos de bajo calidad", explica Víctor González, investigador sobre Psicología del consumidor. "Es como en las máquinas tragaperras, las personas únicamente recuerdan cuando se les da un premio, pero no que han estado constantemente echando un euro y pierden la perspectiva de la cantidad de euros que han echado".

EL MUNDO

Daniela Saltos Madrid

Sábado, 15 noviembre 2025 - 00:00

<https://www.elmundo.es/economia/2025/11/15/6811c67f0c6c8319738a457b.html>

Compras y ansiedad: lo que gastamos cuando estamos tristes
11/11/2025

¿Has comprado de forma impulsiva cuando estás triste? La culpa no la tienes tú, la tiene la dopamina. Esta hormona, fundamental en la conducta, es la responsable del placer en nuestro cerebro y funciona de forma simple: se libera cuando experimentamos algo placentero. ¿Cómo lo controlamos? Rocio Romero va de compras con Elena Morante, economista y psicóloga en el Colegio de la Psicología de Madrid

https://www.elconfidencial.com/economia/2026-03-03/economia-gen-z-como-rechazar-planes-arruinar-presupuesto-bra_4298500/

El Confidencial

ECONOMÍA GEN Z



La España que no puede vacacionar: “Con los gastos y los sueldos que tenemos, es impensable viajar”

Un 33,4% de los españoles no puede permitirse ir de vacaciones al menos una semana al año, según el INE

*La culpa, es justamente uno de los sentimientos que pueden experimentar quienes no se pueden permitir vacaciones por motivos económicos, según **Adrián Navalón**, coordinador del grupo laboral de Psicología y Economía del Colegio Oficial de la Psicología de Madrid. Explica que los descansos laborales no solo son oportunidades para recuperarse física y mentalmente, sino también son un “final de un ciclo necesario”. Explica que el subidón emocional empieza incluso días antes de salir: “Anticipar y planificar algo beneficioso y gratificante, ya nos produce un incremento de la percepción de bienestar y también ocurre a la inversa”, asegura. Por lo tanto, “carecer de un periodo vacacional puede ser considerado como una pérdida y suponer un incremento del estrés”.*

Luis Paz Villa
Madrid - 20 JUL 2025

EL PAÍS | 50

<https://www.elmundo.es/economia/2026/04/11/69d6619bfdddf055e8b45ba.html>

¿Por qué le gente sigue invirtiendo pese a ser un chiringuito financiero declarado? F. B. B.

Otra de las grandes preguntas que deja en el aire este caso u otros similares es el cómo es posible que, estando una plataforma reconocida oficialmente como un chiringuito financiero, haya gente que siga invirtiendo en ella. Varios de los expertos consultados para el presente artículo coinciden en apuntar a la falta de educación financiera como la razón fundamental. Otro motivo que ha generado cierta unanimidad es que existe un desconocimiento sobre la labor de la CNMV e, incluso, en ocasiones, sobre la misma existencia del supervisor de los mercados. Pero hay causas más profundas.

*El discurso de los chiringuitos cala porque tienen un buen caldo de cultivo, y no solo por la archimencionada falta de educación financiera, sino también por el efecto que causa lo que la sociedad cataloga como un estilo de vida deseable. "Hay un bombardeo de mensajes diciendo que hay otra gente que tienen cosas que a nosotros nos gustaría tener. Gente que aparece en yates, en jets privados... No se habla de todos los que se han arruinado o de los que llevamos 40 años trabajando", dice el psicólogo económico **Adrián Navalón**. Es fácil ver ese tipo de lujo y preguntarse por qué no se iba a tener derecho a poseer el mismo nivel de vida. Esa grieta, catalogada de distorsión económica por el experto, es explotada a conciencia por los chiringuitos financieros con un discurso plagado de alusiones a la libertad financiera o a la posibilidad cuasi irrenunciable de alcanzar un nivel de estilo de vida que, en verdad, solo está al alcance de unos pocos.*

FERNANDO BELINCHÓN

Madrid - 03 NOV 2025 -

Jones a pesar de los avisos oficiales

Navalón destaca el papel que juegan los sesgos cognitivos a la hora de caer en un chiringuito financiero. El psicólogo cuenta que el cerebro humano utiliza atajos para procesar la información por una cuestión de supervivencia. Los sesgos son fallos derivados del abuso de esos atajos por parte del cerebro que terminan por distorsionar nuestra percepción de la realidad. En su opinión, varios tipos de sesgo aplican al caer en un chiringuito financiero. El experto los define uno a uno.

Sesgo de exceso de confianza. "Aunque veamos noticias diciendo que hay gente que se arruina por invertir donde no debe, al final pensamos que nosotros somos más listos y que no nos va a pasar", resume.

Sesgo del coste hundido. "Estos intermediarios no piden una inversión inicial muy fuerte. Con inversiones pequeñas es más fácil entrar y logran que vayas perdiendo poco a poco y que sigas con ellos por miedo a perder el resto".

Sesgo de autoridad. "Cuando nosotros consideramos que quién nos ha dado un mensaje es una autoridad, los mensajes son auténticamente válidos para nosotros", dice en referencia a que se decida que el chiringuito es de confianza.

Sesgo de recompensa inmediata. "El cerebro prefiere recompensas inmediatas de forma muy superior a recompensas futuras". Si alguien promete dinero rápido, nos interesa más que si habla del esfuerzo y el tiempo necesario para lograrlo, aunque esto segundo sea más realista.

Sesgo de confirmación. "El sesgo de confirmación es que, una vez que hemos elegido algo, solo escuchamos lo que queremos oír. Aunque la CNMV me lo diga o un familiar me lo advierta, al final voy a seguir adelante porque lo he decidido yo y lo he elegido yo. Si yo he elegido un intermediario financiero concreto, aunque luego tú escribas un artículo con buena información pero que va en contra de lo que creo, posiblemente, ni me lo voy a leer".

De la enumeración y reflexiones de Navalón se infiere que **no solo la educación financiera es necesaria**, sino que el verdadero antídoto contra el discurso de un chiringuito financiero es el pensamiento crítico.

La economía de la dopamina en tu bolsillo: cómo afecta la trampa de los algoritmos a las finanzas personales

Los expertos recomiendan ser conscientes de que las decisiones no son totalmente racionales ni las relaciones con las empresas son totalmente simétricas

*"La sucesión infinita de mensajes, informaciones y experiencias provocan que tengamos un nivel de conciencia que nos hace tremendamente vulnerables al objetivo de los emisores de los mensajes que estamos consumiendo", explica **Adrián Navalón**, experto en psicología económica y marketing. Desde el punto de vista biológico, el sistema de recompensa cerebral -parte de la base neuronal de la toma de decisiones- consiste en una serie de "vías dopaminérgicas" que se activan en situaciones reforzantes generando una sensación de bienestar. El algoritmo se encarga de mostrar varias veces un producto que el usuario consultó y, aunque su consumo es gratuito, **"en medio nos aparecen mensajes comerciales para comprar lo que no estaba previsto"**.*

EL**MUNDO**

[Daniela Saltos](#) Madrid

Sábado, 11 abril 2026 - 00:08

<https://www.elmundo.es/economia/2026/04/11/69d6619bfdddf055e8b45ba.html>

Las 'red flags' financieras que te impiden encontrar pareja: ¿por qué la Generación Z mira cada vez más cómo gastas tu dinero?

Los expertos recomiendan tener una visibilidad básica de las finanzas, automatizar las decisiones y cambiar los hábitos para aumentar la responsabilidad financiera

“La responsabilidad financiera, por ejemplo, ya es un factor para el 78% de entre 18 a 29 años; o los hábitos para el 70%, así como las actitudes y la seguridad. Estos datos pertenecen al informe Una ventana a la salud financiera de la Generación Z en 2025 realizado por el Bank of America.

*Y aunque estos están basados en encuestas a jóvenes estadounidenses, España no queda fuera de estos comportamientos. "Cuestiones que menciona el informe como la presión por el coste de la vida, la dificultad para ahorrar o la sensación de ir por detrás financieramente respecto a generaciones anteriores son bastante reconocidas en muchas economías occidentales", explica **Emma Bernardo**, miembro del Grupo de Trabajo de Psicología y Economía del Colegio Oficial de la Psicología de Madrid”.*

EL  **MUNDO**

Daniela Saltos Madrid
Sábado, 30 mayo 2026 - 00:09

<https://amp.elmundo.es/economia/2026/05/30/6a107847fdddf7b578b45a0.html>

¡Mímate!: la trampa del “estilo de vida progresivo” que puede inflar tus gastos

Bajo premisas como el autocuidado o la recompensa, muchos hábitos de consumo se instalan en nuestro día a día, hasta redefinir lo que entendemos como normal

Un relato que sostiene el consumo

Desde la psicología económica, el fenómeno tiene varias capas. “La primera es que las personas no evaluamos en términos absolutos, sino relativos”, explica **Víctor González Campabadal**, psicólogo, sociólogo e investigador sobre psicología del consumidor. “El valor de algo no está en el objeto en sí, sino en la comparación con un punto de referencia. Así, cuando suben los ingresos, cambia digamos el ‘suelo’ de lo que consideramos normal. Lo que antes era un lujo, deja de sentirse como tal. No es que decidamos gastar más, sino que redefinimos qué es un gasto razonable”.

A esa capa se suma otra relacionada con la identidad. “El dinero funciona como marcador de estatus, pero también como marcador de identidad”, señala González Campabadal. Ganar más activa una narrativa interna vinculada al progreso personal. El consumo aparece entonces como una forma de materializar ese “me lo he currado”, de hacerlo visible.

Juanjo Villalba

11 de mayo de 2026 22:29 h

https://www.eldiario.es/era/mimate-trampa-estilo-vida-progresivo-inflar-gastos_1_13212002.html

El miedo, la euforia y la falsa seguridad que mandan más de lo que creemos: ¿Qué pasa en nuestra cabeza cuando invertimos?

Los expertos recomiendan hacer un proceso de autoconocimiento antes de empezar a invertir, además reflexionar acerca de las decisiones financieras y de dónde vienen los ruidos

*En muchos casos, el miedo manda más que los análisis de los mercados. "Si le digo a alguien que va a perder 200 euros o que va a ganar la misma cantidad, el valor emocional de la pérdida es mayor que el de alegría por ganarlos", explica **Paz Gómez Ferrer**, psicóloga y coach ejecutivo. Esto es lo que se llama aversión a la pérdida, "las personas no nos alegramos por ganar, sino que nos disgustamos por perder". Esto lleva a que los inversionistas tomen decisiones precipitadas al vender en el peor momento (ansiedad anticipatoria) o aguanten la inversión confiando en que se recuperará en algún momento. Y es esa confianza otro de los sesgos que mandan en estas decisiones. "Una persona que no sabe, pero que cree que sabe está operando desde una certeza equivocada o una falsa seguridad", indica Gómez, un sesgo que ha sido bautizado como el síndrome de Dunning Kruger. Y esto es algo que está muy presente ahora con el aumento de influencers -creadores de contenido en redes sociales sobre finanzas personales- que con poca experiencia venden que invirtiendo poco dinero se pueden obtener grandes resultados en muy poco tiempo.*

¿Crees que tienes más de lo que realmente hay en tu cuenta?: Así funciona la dismorfia del dinero

Los expertos recomiendan mantener un presupuesto realista, pero que se pueda mantener a largo plazo, limitar el uso de las redes sociales y consultar con profesionales para mantener una perspectiva real de las finanzas

*Aunque este no es un diagnóstico clínico oficial, ya no es raro escuchar frases como "gasto como si fuese millonario" o "entro a redes sociales y me siento pobre". Así como la dismorfia corporal -una preocupación excesiva por defectos percibidos en el físico (menores o inexistentes) que llevan a alterar la forma de verse uno mismo-, la dismorfia financiera es una alteración en la "percepción del estado real de las finanzas personales", explica **Adrián Navalón**, coordinador del grupo de trabajo de psicología y economía en el Colegio Oficial de la Psicología de Madrid.*

EL  **MUNDO**

Daniela Saltos Madrid
Sábado, 20 septiembre 2025 - 00:01

<https://www.elmundo.es/economia/2025/09/20/68cbdf26fdddfa62a8b4588.html>

El 'quiet luxury' en el consumo diario con la llegada del Black Friday y los descuentos: ¿es un ahorro comprar más caro, pero de mejor calidad?

Los expertos recomiendan analizar los productos antes de comprar para no dejarse llevar por la saturación digital y evaluar si es el mejor momento para hacer el gasto

*Y es la combinación entre los precios que bajan y la urgencia de que pueden desaparecer lo que impulsa a comprar casi sin pensar. Este tipo de consumo precipitado "nos da una ilusión de ahorro donde no hay porque nos cuesta mucho ver todos los pequeños gastos que realizamos en productos de baja calidad", explica **Víctor González**, investigador sobre Psicología del consumidor. "Es como en las máquinas tragaperras, las personas únicamente recuerdan cuando se les da un premio, pero no que han estado constantemente echando un euro y pierden la perspectiva de la cantidad de euros que han echado".*

EL  **MUNDO**



Daniela Saltos Madrid
Sábado, 15 noviembre 2025 - 00:00

<https://www.elmundo.es/economia/2025/11/15/6911c67bfc6c8319738b457b.html>

03/03/2026

El arte de decir no: cómo rechazar planes que arruinan tu presupuesto

En el episodio de hoy, junto al psicólogo **Víctor González Campabadal** hablamos de cómo el miedo, la pertenencia y la vergüenza acaban influyendo directamente en nuestras decisiones económicas

https://www.elconfidencial.com/economia/2026-03-03/economia-gen-z-como-rechazar-planes-arruinan-presupuesto-bra_4298500/

Compras y ansiedad: lo que gastamos cuando estamos tristes

11/11/2025

¿Has comprado de forma impulsiva cuando estás triste? La culpa no la tienes tú, la tiene la dopamina. Esta hormona, fundamental en la conducta, es la responsable del placer en nuestro cerebro y funciona de forma simple: se libera cuando experimentamos algo placentero. ¿Cómo lo controlamos? Rocío Romero va de compras con **Elena Morante**, economista y psicóloga en el Colegio de la Psicología de Madrid

https://www.elconfidencial.com/economia/2025-11-11/compras-ansiedad-gastos-tristes-bra_4186996/

El Confidencial



Adrián Navalón, psicólogo: "La economía se ha desarrollado sin tener en cuenta la psicología"

Cada vez que eliges entre ahorrar o gastar, pedir un crédito o esperar, cambiar de empleo o mantenerte en uno mal remunerado, estás activando mecanismos psicológicos complejos que no solo afectan tu economía, sino tu salud y calidad de vida



https://www.diariodesevilla.es/salud/investigacion-tecnologia/adrian-navalon-psicologo-economia-desarrollado_0_2003983992.html

Psicología económica: las decisiones financieras influyen en nuestra salud

7 de mayo, 2025

Las decisiones económicas, más o menos importantes, impactan directamente en las relaciones laborales, sociales y familiares, influyendo en nuestro bienestar y salud. Los expertos explican qué es la psicología económica y cómo esta disciplina puede ayudarnos.

Adrián Navalón, psicólogo y economista y coordinador del Grupo de Trabajo de Psicología y Economía del Colegio Oficial de la Psicología de Madrid (COPM) y coordinador de «Psicología Económica. Presente y Futuro», en una entrevista con EFESalud, precisa: «Esta disciplina no es sólo la aplicación de la psicología en la toma de decisiones, sino que afecta a cualquier tipo de decisión, pues todas ellas están relacionadas con la economía o tienen consecuencias económicas».

<https://efesalud.com/psicologia-economica-salud-mental-decisiones/>



Sumario	
LAS LISTAS DEL MES	
04	Bronceado exprés sin pisar la playa
06	Este verano, fragancias de bolsillo
08	Complementa con rafia
10	Ciclistas y capri, de vuelta
12	Empezar a meditar
14	Breve, un pacer para el corazón
16	Prevenir el jet lag digestivo
18	Kitesurf: flectir en equilibrio
MODA	
20	Beach club
30	El regreso de las bermudas
40	Match de sol
NUTRICIÓN	
48	La dieta que licua la grasa
54	Toda la verdad sobre los fármacos para adelgazar
58	Los platos más refrescantes
SALUD	
62	Cromoterapia: ¿Puede curar el color?
68	Pros y contras del calzado barefoot
BELLEZA	
72	Afina tu silueta en tiempo récord
78	Peinados fáciles y chic de verano
82	7 claves para una exfoliación perfecta
86	Día de playa a todo confort
DECO	
98	Amisfera muy suave
VIAJES	
102	La Toscana
COCINA	
108	El taseo es para el verano
PSICO	
114	¿Sufres de dismorfia financiera?
Y ADEMÁS	
118	Agenda
120	Me lo pido
122	Entrega de los Premios Clara Foodie
126	Hotscopp
128	Es nuevo
130	Web



Cuando se evita hablar de dinero, no se esquivan los problemas, sino que se invisibilizan. Y lo oculto es difícil de gestionar

sación de "vacío", puntualiza. Además, la historia personal juega un papel determinante. La manera en que se han manejado el dinero en el entorno familiar -escasez, conflicto o, incluso, exceso- influye en cómo se gestiona en la edad adulta. Por lo tanto, "cuando alguien vive por encima de sus posibilidades, muchas veces no es un problema financiero (o no solo), sino emocional. Y ningún presupuesto, por bien diseñado que esté, se sostiene con el tiempo", avisa esta especialista.

¿SUFRES DE DISMORFIA FINANCIERA?

Este término nuevo describe una realidad que se ha dado siempre: vivir por encima de las propias posibilidades. Sin embargo, fenómenos recientes como las redes sociales pueden haberla propagado

ROXANA IBÁÑEZ MACHADO Periodista

alimentan las redes sociales influyen en el aumento de casos. "Muchas veces aparece la necesidad de aparentar un estatus económico superior al real para sentirse integrado con el grupo con el que la persona se identifica", ilustra Navalón, coordinador del Grupo de Trabajo de Psicología y Economía del Colegio Oficial de Psicología de Madrid. • **Otros factores asociados.** A veces, sostiene el experto, también influye el FOMO (miedo a perderse algo, según sus siglas en inglés), esa ansiedad de quedarse fuera de experiencias, viajes o estilos de vida de los que otros parecen disfrutar.

EL PROBLEMA NO ES SOLO COMPARARSE Y aunque las redes sociales tienen mucha responsabilidad en esa percepción distorsionada de la realidad financiera, no tienen la exclusividad, aclara Navalón. Los medios de comunicación, el entorno familiar, laboral y de amistades también influyen. "Aunque uno sepa que la realidad es otra, es difícil no compararse y fijarse en lo que no se tiene", añade.

• **Una razón interna.** Para la psicóloga y coach financiera Clara Vilaseca, esta desconexión tiene una raíz emocional: "No se gasta solo para cubrir necesidades, sino para regular estados internos como inseguridad, necesidad de reconocimiento, comparación e incluso sen-



PSICO AUTOCONOCIMIENTO



reflexión de entre 24 y 48 horas. Este pequeño espacio permite que la emoción baje y la decisión se vuelva más racional. • **Lista de "deseos diferidos".** En lugar de comprar en el momento, se deja en una wishlist o en la cesta de compra. Muchas veces, al cabo de unos días, los productos de la lista pierden completamente el atractivo del primer momento. • **Reducir los estímulos.** Para desactivar el deseo de comprar, también ayuda darse de baja de correos comerciales o de newsletters, eliminar aplicaciones de compra en el móvil o, al menos, acagar sus notificaciones. • **Dejar de seguir perfiles aspiracionales.** Además, también habría que recordar que no siempre se sabe lo que hay detrás de un influencer. Puede ser alguien endeudado para dar una imagen determinada, dice Navalón, quien aconseja limitar el tiempo en redes sociales. • **Tomar las riendas.** Una buena opción es tomarse unos días de descanso para reconectar con los logros y aspiraciones personales. En este sentido, como la dismorfia financiera se alimenta de la comparación externa, hay que redefinir el criterio de "estar bien". No se trata de estar mejor o peor que otros. Cuando la referencia deja de ser externa y pasa a ser interna, disminuye la ansiedad y aumenta la sensación de control. • **Presupuesto de ocio.** Evitar la restricción total para no generar un efecto rebote con un dinero destinado a este efecto.

Ideatop ACCIONES CONCRETAS A REALIZAR

No saber manejar la situación financiera personal "te quita la paz e incluso el sueño", dice Cristina Campabadal, experta financiera y autora de Un elefante en la habitación financiera (Ediciones B). Para cambiar esta situación, las siguientes intervenciones pueden ayudar.

- **¿Por dónde empezar?** "Hay que hacerse preguntas como si se hacen compras compulsivas, cuánto dinero se gana y en qué se gasta, o si se tienen deudas", dice Campabadal.
- **Analizar los datos.** Revisa los movimientos de la cuenta bancaria de los dos últimos meses. En este caso, Vilaseca añade que "hay personas que viven desde la sensación de 'no llego' o 'voy mal', preocupando al tiempo en redes sociales."
- **Organizar las finanzas.** Debe quedar claro cuánto se ingresa, gasta y ahorra, a qué deudas hay que hacer frente y cuál es el margen para captivos.
- **Ritual semanal.** Para evitar angustias, establecer una revisión semanal breve (10-15 min) para mantener el control sin obsesión. Los domingos por la tarde es un buen momento, sostiene Vilaseca.

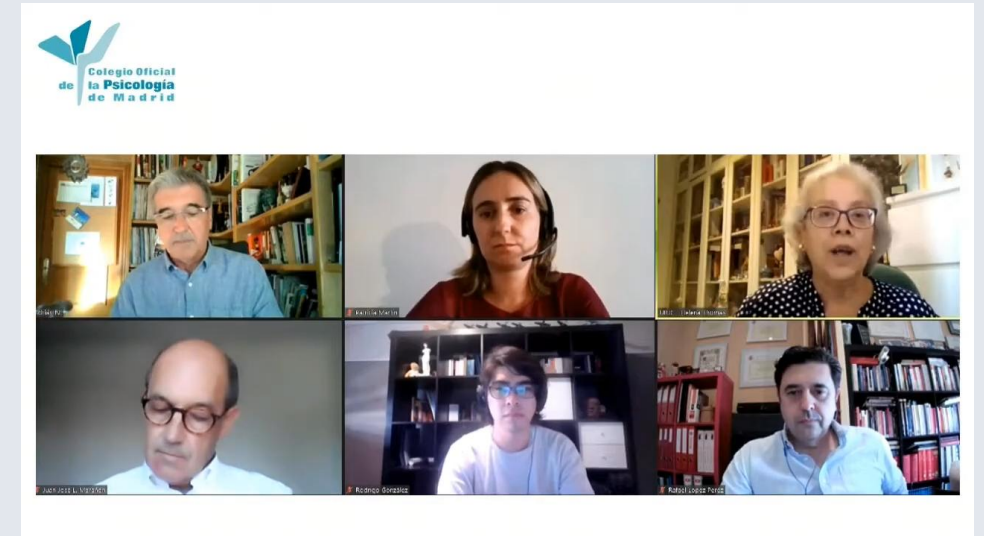
18 clara.es

JORNADAS Y CONGRESOS

2020-2025

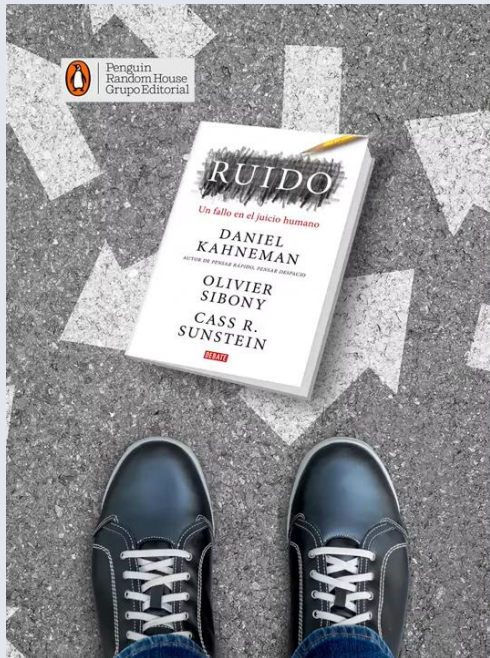


2021. La hora de la Psicología Económica



https://www.youtube.com/watch?v=__Wfj6qwCYY

2021. Presentación “Ruido”



JUEVES 30 DE SEPTIEMBRE, 19:30 h

En la sala de Ámbito Cultural de El Corte Inglés de Callao.

El ruido genera errores e injusticias en el juicio humano. Es la tesis que recoge el nuevo libro del Premio Nobel de Economía.

DANIEL KAHNEMAN.

Hablamos sobre este fenómeno que condiciona nuestras decisiones con los especialistas:

PEDRO CORTIÑAS,

Pte. del Observatorio de Economía de la Conducta.

JOSÉ LUIS CALVO,

vpdte. de la Sociedad Científica de Economía de la Conducta.

RAFAEL LÓPEZ PÉREZ,

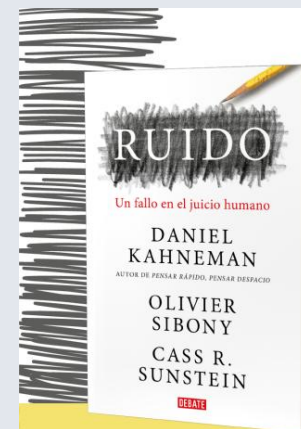
Pte. de Behavior&Law.

y **ADRIÁN NAVALÓN,**

Coordinador de GT de Psicología y Economía del COPM.

EMISIÓN EN STREAMING
SÍGUELO EN NUESTRAS RRSS

**ÁMBITO
CULTURAL**
El Corte Inglés



Encuentro con motivo de la publicación
de ***Ruido. Un fallo en el juicio humano***

Adrián Navalón, Rafael López Pérez, José Luis Calvo y Pedro Cortiñas, miembros del Observatorio de Economía de la Conducta del Colegio de Economistas de Madrid, comentarán la obra de Daniel Kahneman

Jueves | 30 de septiembre | 19:30 h

📍 **Ámbito Cultural El Corte Inglés de Callao**
Plaza de Callao, 2, Madrid

DEBATE

**ÁMBITO
CULTURAL**
El Corte Inglés

Behavior & Law

Observatorio de
Economía de la Conducta

SOCIEDAD CIENTÍFICA
DE ECONOMÍA
DE LA CONDUCTA

https://www.youtube.com/watch?v=COUtXhUv5_c

2022



I Congreso Internacional de la Sociedad Científica de Economía de la Conducta

*“Retos y desafíos en la nueva sociedad del
comportamiento”*

20 y 21 de octubre de 2022

**Mesa redonda a cargo del Colegio de la
Psicología de Madrid (Grupo psicología y
Economía)**

**Variables y Procesos Psicológicos que
intervienen en la Economía de la Conducta.**

Modera: **Dr. Pedro Cortiñas**, profesor titular de
la UNED y vocal de la SOCEC.

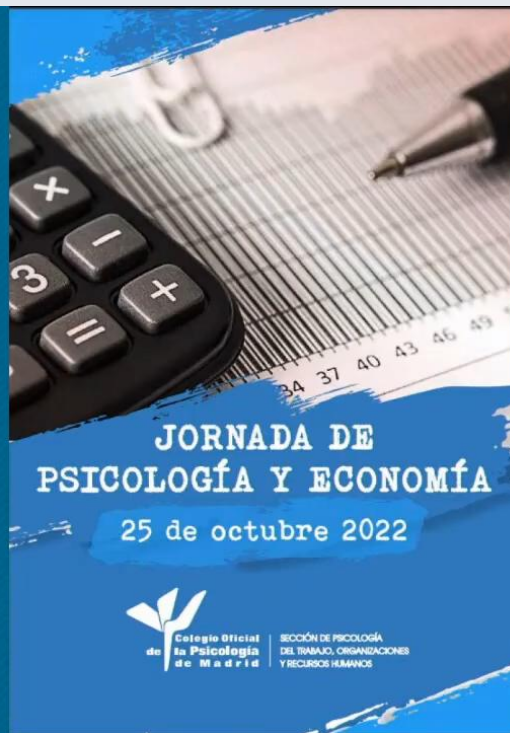
Ponentes de la mesa:

•**Dra. Helena Thomas Currás**, Doctora en
Psicología del Trabajo y las Organizaciones.
Profesora en la Universidad Rey Juan Carlos y
Colegiada M-04572.

•**Dr. Miguel Ángel Pérez Nieto**, Doctor en
Psicología, Decano Facultad de Salud en
Universidad Camilo José Cela, Vocal de la Junta
de Gobierno del COPM, Colegiado M-13432.

•**Adrián Navalón López de la Rica**, Psicólogo y
Economista, Coordinador Grupo de Trabajo de
Psicología y Economía y Vocal de la Junta
Directiva de la Sección de Psicología del Trabajo,
Organizaciones y RRHH del COPM, Colegiado M-
31980.

2022.



Jornada Psicología y economía
Conferencia. Aplicaciones actuales de la Psicología Económica en las Organizaciones. Sesgos y "Agile"

Hoja de ruta

1. Psicología Económica y Recursos Humanos: Umbrales de utilidad
2. Aplicación de los SEGS COGNITIVOS
 1. Diversidad
 2. Evaluación
 3. Metodología Agile
3. Análisis de los 8 sesgos aplicados
4. Los 4 efectos de los sesgos psicológicos
5. A modo de conclusión: Nuevos retos para la Psicología Económica en la Empresa

Francisco Javier Cantera Herrero
Doctor en Psicología. Presidente de Auren BLC. Presidente de la Fundación Personas y Empresas

Jornada Psicología y economía
Conferencia Qué es y cómo se puede llegar a ser "Chief Behavioral Officer (CBO)"

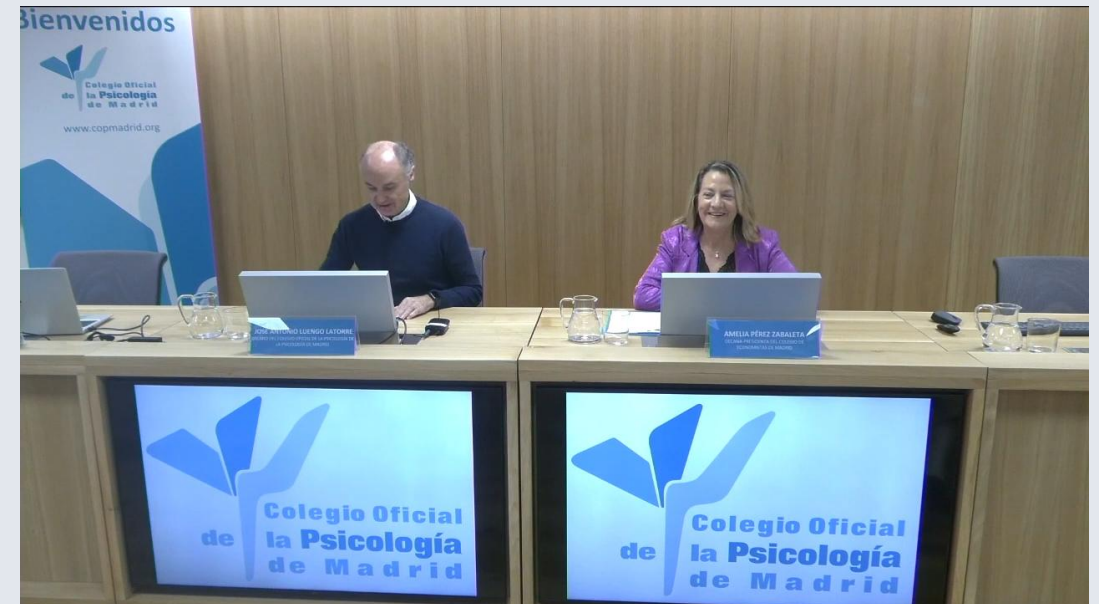
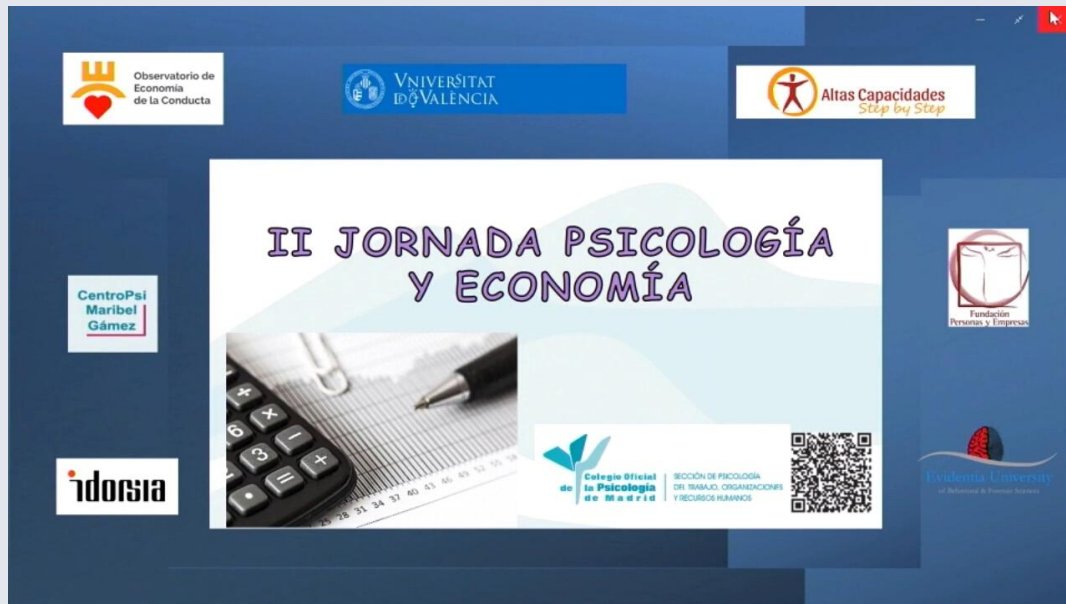
Rafael López Pérez
Doctor en Psicología. Economista. Máster en investigación de emoción, cognición y salud. Presidente de la Sociedad Científica de Economía de la Conducta y presidente de Behavior & Law

Diagrama de Características:

Característica	Icono
Rápido	Reloj
Inconsciente	Cerebro
Automático	Botón
Decisiones rutinarias	Carrito de compras
Propenso al error	Carrito de compras con X
Lento	Reloj
Consciente	Cerebro
Con esfuerzo	Botón
Decisiones complejas	Carrito de compras
Preciso	Carrito de compras con X

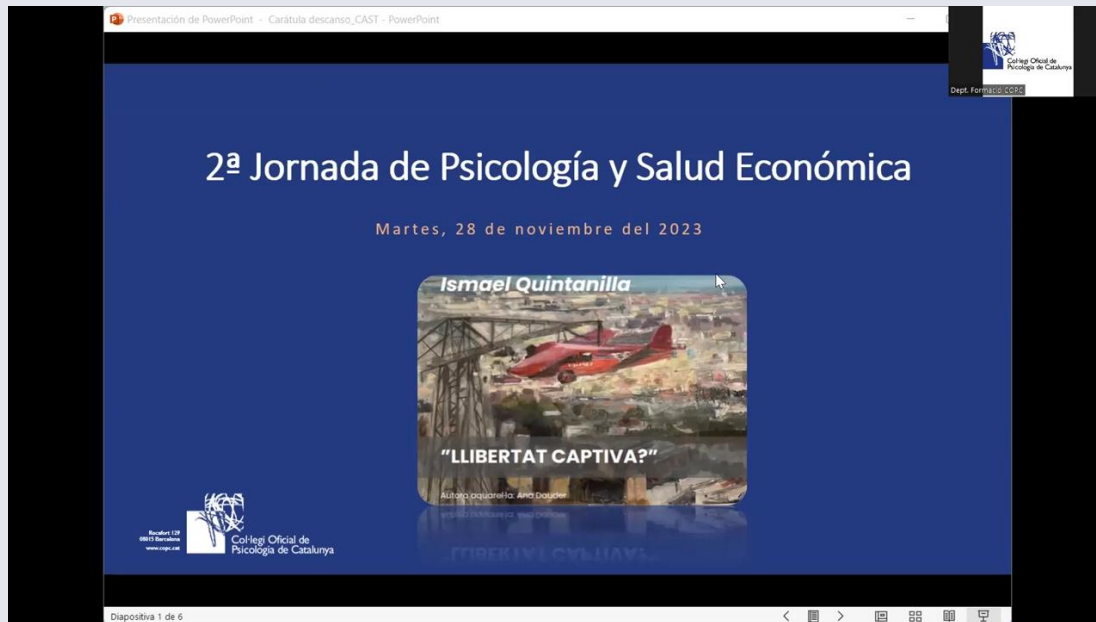
<https://www.infocop.es/jornada-de-psicologia-y-economia-del-copm/>

2023. II Jornada Psicología y Economía



2023. 2a Jornada de Psicologia i Salut Econòmica

<https://www.youtube.com/watch?v=NcQF4xFf0WQ>



2024

I JORNADAS DE PSICOLOGÍA ECONÓMICA DE CANARIAS

*Psicología y Economía, realidades convergentes.
Aplicaciones prácticas de la Psicología Económica.*

18 de enero de 2024

Fundación
Mapfre Canarias



<https://www.youtube.com/watch?v=XGZntxvuZhY>



“Es evidente que la base de la política económica, y en general de todas las ciencias sociales, es la psicología. Llegará un día en el que podamos deducir las leyes de las ciencias sociales a partir de los principios de la psicología”

VILFREDO PARETO, 1906

[51] INTRODUCCIÓN A LA CIENCIA SOCIAL 25

non c'è altro mezzo che ricorrere ad direttamente od indirettamente comoda dell'esperienza (1).

CAPITOLO II.
Introduzione alla scienza sociale

1. Fondamento dell'economia politica ed in generale di ogni scienza sociale è evidentemente la psicologia. Verrà forse un giorno in cui potremo dedurre dai principi della psicologia le leggi della scienza sociale, come forse verrà, giacché in tali i principi della costituzione della materia ci daranno, per via di deduzione, tutte le leggi della fisica e della chimica; ma per ora siamo lontani anzi tanto da questa come da quella meta, e conviene tenere altra via. Possiamo cioè prendere le mosse da alcuni principi empirici, per spiegare i fenomeni della sociologia, come quelli della fisica e della chimica.

Adrián Novales
Las Palmas 18/01/2024

2024



2024 - AÑO HOMENAJE A DANIEL KAHNEMAN. UNA INICIATIVA CONJUNTA DE:



<https://observatorioeconomiaconducta.org/segunda-sesion-del-ciclo-daniel-kahneman-el-legado/>

<https://www.youtube.com/watch?v=7lvyy3WxOqA&t=4221s>

2024. II Congreso Internacional de la Sociedad Científica de Economía de la Conducta



<https://www.youtube.com/watch?v=p-UhBd74kQM&t=3337s>

2024



Jornada de Psicología, Economía y Salud. (Homenaje a Daniel Kahneman) 24 de octubre de 2024



2024 - AÑO HOMENAJE A DANIEL KAHNEMAN. UNA INICIATIVA CONJUNTA DE:



2024. III Jornada de Psicología, Economía y Salud



<https://www.youtube.com/watch?v=vZokHYf79gg>

Colegio Oficial de la Psicología de Madrid

III Jornada de Psicología, Economía y Salud (Homenaje a Daniel Kahneman)

Uso de la economía del comportamiento para mejorar la salud de la población y mejorar la calidad de los servicios de atención sanitaria

III Jornada de Psicología, Economía y Salud
Homenaje a Kahneman

Behaviour change wheel

Esta "Arquitectura de elección": está compuesta por señales, signos e información que nos guían, consciente o inconscientemente, hacia determinados comportamientos sin prohibir otros.

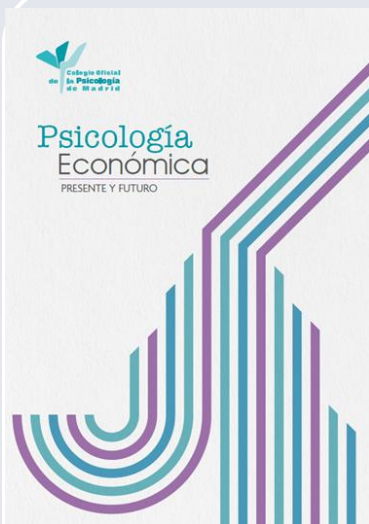
Richard H. Thaler
Cass R. Sunstein
Nudge
Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness

Olga Espallardo García

Colegio Oficial de la Psicología de Madrid

Mesa redonda
"Aplicaciones de la Economía del Comportamiento en el ámbito de la Psicología"

Jornada de Psicología, Economía y Salud
(Homenaje a Daniel Kahneman)
24 de octubre de 2024



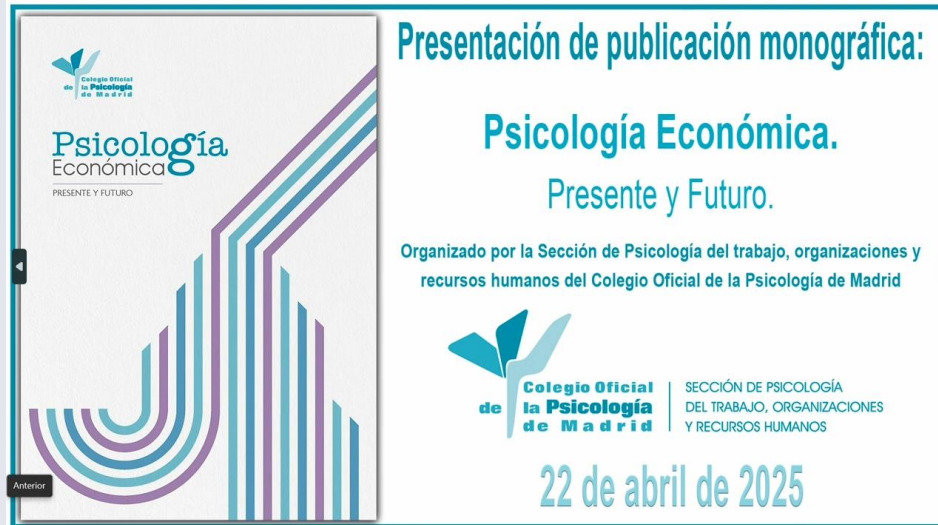
2025. Psicología Económica. Presente y Futuro

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=1001114>

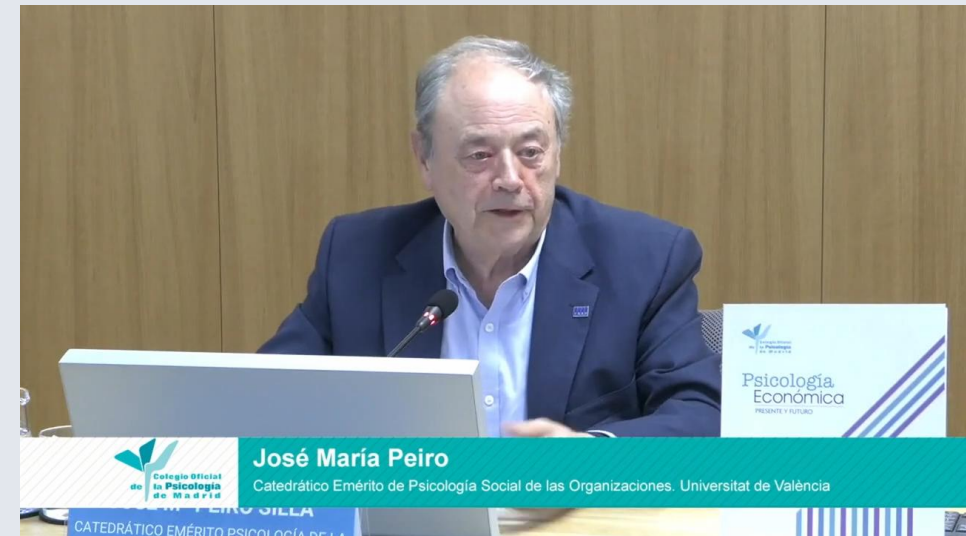
Índice

Prólogo	5
Presentación	7
¿Qué es la Psicología Económica?	
Psicología Económica: De iniciación, Desarrollo y Aplicaciones.....	17
<i>Tomás Bonavía Martín</i>	
Razonamiento, Procesos de Aprendizaje y Cambio de Hábitos desde la Psicología Económica.....	23
<i>Helena Thomas Currás y Francisco Rodríguez Cifuentes</i>	
Identidad, Economía y estilo de vida.....	35
<i>Victor González Campabadal</i>	
Comprendiendo el Comportamiento Inversor: La Influencia del Género y la Psicología Económica.....	41
<i>Mª Teresa Pintado Sánchez</i>	
Una mirada a la Neuroeconomía.....	47
<i>Elena Ortiz Terán</i>	
Educación y Salud	
La Psicología Económica en la Academia: Expansión y Perspectivas Educativas.....	57
<i>Rafael López</i>	
Cómo gestionar los sesgos y las emociones a la hora de invertir.....	73
<i>Paz Gómez Ferrer</i>	
¿Es posible mejorar las tasas de adherencia de los pacientes con Ciencias del Comportamiento?.....	83
<i>Emma Bernardo Sampedro</i>	
Sesgos en el Ámbito Clínico: Neuroanatomía e Impacto de las Nuevas Tecnologías.....	88
<i>Maribel Gámez Cruz</i>	
Un buen diagnóstico Clínico en el campo de la Psicología ¿Arte o Ciencia?.....	97
<i>Olga Espallardo García</i>	
Psicología Económica en las Organizaciones	
Decisiones Profesionales y Psicología Económica.....	113
<i>F. Javier Cantera Herrero</i>	
Cómo nos relacionamos con la Inteligencia Artificial.....	123
<i>Elena Fernández</i>	
Aplicación de la Psicología Económica para mejorar los problemas.....	131
<i>de ciberseguridad de las empresas</i>	
<i>Silvestre Cabezas García</i>	
Transformando la Salud Laboral a través de la Economía Conductual: Estrategias que funcionan.....	137
<i>Ascensión Rubio Alcarria</i>	
Psicología, Economía y Marketing. Empleados y Clientes.....	145
<i>Adrián Navalón López de la Rica</i>	

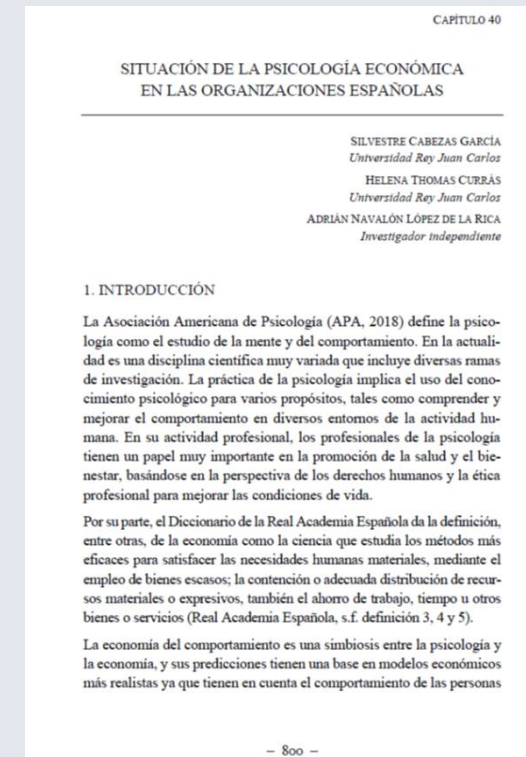
2025. Presentación de “Psicología Económica. Presente y futuro”



<https://www.youtube.com/watch?v=pJ8rQOQQKbo>



2025. CIPSICO II Congreso Internacional de formación permanente sobre Psicología



2025. LA IMPORTANCIA DE LA ECONOMÍA DEL ENVEJECIMIENTO

**ECONOMÍA SILVER. ADAPTACIÓN ECONÓMICA A LA
NUEVA LONGEVIDAD. 3 DE JUNIO DE 2025**



Programa de Actividades Foro de Veteranía

La importancia de la economía del envejecimiento.
Economía conductual. Silver economy. Silver surfers



La importancia de la economía del envejecimiento.



AGENDA

- 18.00 Introducción a la Economía Silver.
Adrián Navalón López de la Rica Psicóloga y Economista, Coordinador Grupo de Trabajo de Psicología y Economía
- 18.30 Psicología Económica en el colectivo de personas mayores de 55 años.
Elena Morante Meléndez Psicóloga y Economista, Grupo de Trabajo de Psicología y Economía.
- 19.00 Nuestra situación demográfica no es un problema. Tan solo es un hecho
Entrevista de Emma Bernardo Sampedro Psicóloga y Periodista, Grupo de Trabajo de Psicología y Economía. Head of Marketing de Neovantas a **Benigno Lacort** Director del VIII Encuentro de Economía Senior

Adrián Navalón López de la Rica

Coordinador del Grupo de Trabajo de Psicología y Economía del Colegio Oficial de la Psicología de Madrid



Emma
Bernardo
entrevista
a Benigno
Lacort

<https://psicologiayeconomia.com/economia-silver-adaptacion-economica-a-la-nueva-longevidad-3-de-junio-de-2025>

2025



IV Jornada de Psicología Económica en el ámbito de la salud
Casos prácticos de aplicación de la Psicología Económica en el ámbito de la salud



Juan de Rus Gutiérrez
Managing Partner en Neovantas. Profesor de Behavioral Science and Marketing at UC3M, IE and UB.

IV Jornada de Psicología Económica en el ámbito de la salud
Presentación de la Jornada



Adrián Navalón López de la Rica
Psicólogo y Economista.
Coordinador del Grupo de Trabajo de Psicología y Economía del Colegio Oficial de la Psicología de Madrid



<https://www.youtube.com/watch?v=YDO4hvLO3b4>

IV Jornada de Psicología Económica en el ámbito de la salud

Jueves 23 de Octubre de 2025
Colegio de la Psicología de Madrid
(Cuesta de San Vicente 4, 6ª planta)



09:00 - 09:10

Inauguración institucional

09:10 - 09:30

Presentación de la Jornada.

Adrián Navalón López de la Rica. Psicólogo y Economista.
Coordinador del Grupo de Trabajo de Psicología y Economía del Colegio Oficial de la Psicología de Madrid.

09:30 - 10:15

Introducción explicativa a la Psicología Económica en el ámbito de la salud

María Elena Morante Meléndez. Psicóloga y Economista.
Directora de Altas Capacidades. Step by Step. Miembro del Grupo de Trabajo de Psicología y Economía del Colegio.

10:15 - 11:00

Psicología Económica y Políticas Públicas

Olga Espallardo García. Psicóloga y Economista de la Salud.
Directora de Acceso y Relaciones Institucionales Idorsia Pharmaceutical. Miembro del Grupo de Trabajo de Psicología y Economía del Colegio.

11:00 - 11:30

Descanso-café

11:30 - 12:15

Casos prácticos de aplicación de la Psicología Económica en el ámbito de la salud

Juan de Rus. Managing Partner en Neovantas. Profesor de Behavioral Science and Marketing en la UC3M, IE y UB.

12:15 - 13:00

Implementación de los principios de Psicología Económica

Entrevista a **Patricia Alonso Fernández**. Responsable médica del Área Oferta Salud en AXA.
Entrevistadora: **Emma Bernardo Sampedro**. Psicóloga y periodista. Head of Marketing en Neovantas. Miembro del Grupo de Trabajo de Psicología y Economía del Colegio.

13:00 - 13:45

Psicología Económica e Inteligencia Artificial en el ámbito clínico

Maribel Gámez Cruz. Directora del Centro de Psicología Maribel Gámez. Psicopedagoga, psicóloga y coach. Miembro del Grupo de Trabajo de Psicología y Economía del Colegio

13:45 - 14:00

Clausura

COBAS

15º Taller BrainVestor: Psicología Económica. Presente y Futuro



<https://www.cobasam.com/videos/15o-taller-brainvestor-psicologia-economica-presente-y-futuro/>

21º Taller BrainVestor: Arquitectura del ahorro

<https://www.youtube.com/watch?v=YJAfF141bDU>

18º Taller BrainVestor: Comprar en rebajas: lo que las emociones hacen con tu dinero



<https://www.youtube.com/watch?v=hdYcfrKwa6s&t=9s>

