Resumen de prensa

lunes, 26 de enero de 2026



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	Expansión	“Europa necesita fusiones de bancos para competir en el mundo”	26/01/2026	15
4	El Mundo	La banca vuelve a ‘empaquetar’ sus hipotecas 20 años de las ‘subprime’	26/01/2026	29
5	El Economista	La financiación de capital riesgo cierra un 2025 récord con más de 80 operaciones	26/01/2026	16
6	Expansión	El año en que la banca llegará a su punto de inflexión	26/01/2026	38
7	Expansión	Santander ficha al CEO de la plataforma de pagos de BBVA	26/01/2026	13
8	Expansión	Sabadell potencia Urquijo para ganar clientes de banca privada	26/01/2026	14
9	Las Provincias	Una iniciativa para dar voz al asociacionismo empresarial valenciano	26/01/2026	11
10	Mediterráneo	Éxito de la conferencia sobre geointeligencia y territorio	26/01/2026	17
11	La Tribuna de Cuenca	«Hace veinte años, a los niños con TDAH se les decía que se portaban mal pero, por suerte, la sociedad ha evolucionado»	26/01/2026	10
12	La Tribuna de Cuenca	“ “	26/01/2026	11
13	La Tribuna de Cuenca	La Fundación Globalcaja entrega el cheque solidario de la Ruta de los Belenes a Amiab	26/01/2026	3

Expansión

Publicación	Expansión General, 1,15	Fecha	26/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	66 466 EUR (78,602 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	342,81 cm² (55,0%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	11 548 EUR (13 657 USD)

Dossier de prensa unacc

"Europa necesita fusiones de bancos para competir en el mundo"

ENTREVISTA MATTHIEU WILTZ Y CONOR HILLERY Co-CEO de JPMorgan en Europa Los responsables europeos del gigante de Wall Street quieren ver entidades más grandes, "aunque sean nuestros competidores".

Roberto Casado. Madrid

JPMorgan, el mayor banco estadounidense por valor bursátil, optó el año pasado por tener una bicefalia en Europa, al nombrar co consejeros delegados (CEO) en la región Emea (que incluye también Oriente Medio y África) a Conor Hillery y Matthieu Wiltz.

El primero, irlandés de origen, tiene la oficina en Londres y su carrera ha estado centrada en el área de banca de inversión; el segundo, francés, trabaja desde París y su experiencia se centra en mercados.

En una entrevista con EXPANSIÓN, durante una visita a Madrid para reunirse con el equipo local y con clientes españoles, Hillery y Wiltz se muestran optimistas sobre el futuro de España y Europa pese a la tensión geopolítica, y esperan que llegue al continente el furor corporativo e inversor que vivió Wall Street en 2025, si reguladores y políticos lo permiten.

– ¿Tienen sentido las valoraciones del mercado?

Matthieu Wiltz: El entorno económico se mantiene positivo, con crecimiento, fuertes beneficios empresariales y una tasa de impagos históricamente baja en Estados Unidos y Europa. En cuanto a riesgos, la inflación podría regresar. El mayor riesgo es el geopolítico, con incertidumbre alrededor de eventos en Groenlandia, Venezuela, Ucrania y Oriente Medio. Otra incertidumbre es el impacto de la inteligencia artificial en la economía. La cuestión clave es si vamos a ser capaces de monetizar las grandes inversiones en IA como el mercado descuenta ahora, o no, lo que llevaría a una corrección.

Conor Hillery: Incluso si entramos en un entorno más complicado, la gran liquidez en el mercado y los saneados balances de las empresas les pone en una buena situación para afrontar las turbulencias.

– ¿Calificarían de burbuja el nivel de precios en el sector tecnológico?

MW: La IA puede ser un revolución tan grande o mayor que la de Internet hace 25 años. No creo que exista una gran preocupación sobre valoraciones, pero es algo que miramos porque hay una gran expectación con que la IA va a impulsar la productividad y los ahorros. Si esto no se materializa, el mercado tendrá que reajustar las valoraciones a un nivel inferior. Pero también podría haber recorrido al alza.

– ¿Y cómo van a financiarse las grandes inversiones en IA?

CH: Va a haber una inversión más selectiva, tanto en Bolsa como en crédito porque no todos los negocios van a salir ganadores. La próxima fase implicará una evaluación clínica de quiénes son ganadores y perdedores, y puede haber algunos damnificados en el camino para los que no habrá suficiente capital.

– En el último año, la Bolsa europea ha batido a la estadounidense, medido en dólares. ¿Es esto sostenible?

MW: Los mercados europeos venían de un nivel bajo, y tras el *día de la Liberación* [anuncio de grandes aranceles por parte de Donald Trump el pasado abril], algunos inversores decidieron reasignar sus carteras un poco. Creemos que este proceso continuará y veremos buena demanda de inversores europeos, y también estadounidenses y asiáticos.

– Europa sí va detrás de Estados Unidos respecto al rebote de la actividad corporativa. ¿Creen que van a llegar aquí las megafusiones?

CH: La retórica es positiva en Europa a la hora de implementar lo recomendado en el informe Draghi. Ahora necesitamos que esto sea seguido con suficiente acción para apoyar la escala de innovación, inversión, consolidación y libre empresa. Europa necesita más compañías grandes para ser competitiva a escala global.

– ¿En qué sectores debería haber más fusiones?

CH: La consolidación es necesaria en todos los sectores, pero hemos visto que es difícil hacer fusiones trasfronterizas en banca. Europa afronta una desventaja competitiva por la fragmentación de su sistema bancario. En JPMorgan apoyamos la consolidación en la banca europea aunque seamos sus competidores, ya que llevará a economías más fuertes y eso es positivo para todo el mundo. Además, los bancos europeos están en una posición de fortaleza para consolidar porque tienen elevadas posiciones de capital, son líquidos, rentables y con cotizaciones elevadas. Pero todo depende de la política y la regulación, especialmente del desarrollo de la unión bancaria y un esquema común de liquidez.

– Sin embargo, ningún país quiere perder sus campeones nacionales en sectores estratégicos. ¿Cómo pueden articularse las fusiones trasnacionales?

MW: Para lograr grandes compañías, tenemos que aceptar que algunos países se inclinarán más al sector financiero, otros a la salud o al automóvil... Hoy lo que vemos es que cada país es muy proteccionista cuando hablamos de consolidación y potenciales sinergias. Airbus es un buen ejemplo de colaboración.

– ¿Por qué no hay más salidas a Bolsa en Europa?

CH: Es verdad que los mercados privados ofrecen una alternativa, pero hay empresas a las que encaja mejor la cotización en Bolsa, aunque en los últimos 5 años pocas se han animado. Afrontamos 12 o 18 meses clave para ver la fortaleza de los mercados europeos, y apuesto a que veremos muchas compañías saltando a Bolsa.



JMCadenas

Matthieu Wiltz y Conor Hillery, en la sede de JPMorgan en Madrid durante la entrevista con EXPANSIÓN.

> "El mayor riesgo para los mercados es la geopolítica, por la incertidumbre en varios escenarios"

> "El inversor va a ser más selectivo para financiar la IA y puede haber perdedores que no reciban capital"

> "Afrontamos entre 12 y 18 meses clave para ver la fortaleza de los parqués europeos si salen muchas compañías a Bolsa"

EL MUNDO

Publicación	El Mundo General, 29	Fecha	26/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	162 334	V. Comunicación	108 294 EUR (128,067 USD)
Difusión	145 603	Tamaño	304,06 cm² (48,8%)
Audiencia	487 000	V.Publicitario	27 679 EUR (32 733 USD)

Dossier de prensa unacc



Cartel publicitario en el escaparate de una sucursal de Banco Santander en Madrid en 2023. SERGIO GONZÁLEZ VALERO

La banca vuelve a 'empaquetar' sus hipotecas 20 años de las 'subprime'

Santander, BBVA y CaixaBank han vendido carteras de crédito por 130.000 millones

LAURA DE LA QUINTANA MADRID

La banca española ha retomado el mercado de las titulizaciones casi dos décadas después de que la crisis financiera hiciera estallar todo por los aires. Estos productos financieros consisten en aglutinar préstamos bancarios similares tanto por producto como por riesgo (principalmente préstamos al consumo, para la compra de vehículos, hipotecas o cuentas a cobrar de las empresas) en grandes paquetes que se crean y se venden a un tercero con el objetivo de reducir riesgo en balance. El objetivo es liberar capital (que está *cautivo* para asegurar esos riesgos) y poder drenar todo ese dinero disponible hacia las economías en un momento en el que Europa lo necesita. De ahí el interés que muestran las autoridades comunitarias y nacionales por implementar un mercado estigmatizado desde la crisis de las hipotecas *subprime* en EEUU, cuando esas titulizaciones se convirtieron en una amalgama de hipotecas donde se mezclaba de todo: en el mismo paquete se colocaba el riesgo de aquellas que estaban al corriente de pago y las que llevaban meses sin abonarse, las peores, que cada vez fueron a más dentro de ese mix e hicieron quebrar un sistema que no parecía saber lo que estaba comprando.

Algunas voces críticas en Europa piden prudencia a los reguladores y que no se abra la mano más de lo debido ante el riesgo que puede suponer para el sistema; pero son minoría teniendo en cuenta el *tsunami* regulatorio que ahoga a los bancos europeos precisamente para evitar una crisis como la de 2008. Y, de momento, esta nueva vía crece lento. El mercado europeo de titulizaciones se encuentra a años luz de lo que fue antes del estallido de la crisis financiera, a raíz de la cual se incrementó la regulación bancaria para evitar volver a repetir un colapso como el que originió la quiebra de Lehman Brothers en EEUU. El año pasado los bancos europeos alcanzaron un total de 252.300 millones en titulizaciones, según AFME (la Asociación Europea de Mercados Financieros), con un aumento del 3% con respecto a 2024. Son niveles máximos del año 2018 y todavía alejados de lo que se vivió en la previa a la crisis financiera. En 2010, dos años después de la implosión de las hipotecas *subprime*, en Europa se movía un mercado de titulizaciones de 378.000 millones de euros, un 50% superior.

Solo el año pasado se colocaron 156.000 millones de euros en estos productos financieros, doblando la cuantía de cinco años atrás.

La situación es la opuesta en EEUU donde ya han recuperado los niveles previos a la crisis financiera, con 3,6 billones de dólares en circulación y una emisión anual de 1,7 billones el año pasado, unas siete veces más que Europa.

En España el banco más activo es Santander, con 90.986 millones de euros a junio de 2025. Entre las tres mayores entidades nacionales suman cerca de 130.000 euros en «una tendencia que va en aumento», según confiesan fuentes bancarias. BBVA ha colocado titulizaciones por 19.574 millones de euros y CaixaBank, 19.138 millones, de las que 4.139 millones implican una transferencia de riesgo y el resto son para gestionar la liquidez.

«No se pueden estigmatizar las titulizaciones del mercado europeo cuando ya en 2008 la situación fue muy distinta frente a la de EEUU», señalan fuentes bancarias.

Se calcula que la economía europea necesita unos 800.000 millones de euros de inversión adicional para no perder el tren esta vez, según apunta el Informe Draghi, el equivalente al 5% del PIB comunitario.

«La titulización se ha erigido como un instrumento de gestión de balance bancario con grandes beneficios para la sociedad en materia de financiación. Permite a los bancos liberar capital no sólo para ser más eficientes sino para incrementar su inversión crediticia, repercutiendo positivamente en la sociedad. Adicionalmente, a nivel europeo se trata de una herramienta de cesión de riesgo de crédito indispensable para la consecución de los retos del mercado de capitales entre los cuales se encuentra cubrir las necesidades de financiación de Europa en materia de digitalización, ESG y defensa», explica Íñigo Oyanguren, socio de FS Consulting de KPMG en España. Esto es, por cada euro que se libera es un euro más que va a parar a la economía.

Y en esas están distintos organismos desde el Banco de España hasta el Banco Central Europeo (BCE) que aplica desde enero una evaluación acelerada de las titulizaciones que implican una transferencia de riesgo, lo que supone reducir de tres meses a dos semanas el proceso de aprobación para los productos más estándar, que son aquellas STS (simple, transparente y estandarizada) y que deben cumplir criterios como no superar los 8.000 millones de euros, que supongan un consumo de capital inferior a 25 puntos básicos, que estén muy poco concentradas en un único deudor (no más del 2% del *pool*), o que no tengan ningún impago.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 16	Fecha	26/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	23 667	V. Comunicación	44 246 EUR (52,325 USD)
Difusión	20 000	Tamaño	813,41 cm² (76,0%)
Audiencia	71 000	V.Publicitario	10 824 EUR (12 800 USD)

Dossier de prensa unacc

La financiación de capital riesgo cierra un 2025 récord con más de 80 operaciones

El crédito bancario copó un 42,4% de las transacciones frente al 29% de un año antes

Matteo Allievi MADRID.

La crisis del coronavirus, una inflación vertiginosa, la mayor subida de tipos de los últimos 20 años y la explosión de nuevos conflictos geopolíticos y comerciales. Un cóctel de turbulencias ha puesto a prueba las ambiciones de los banqueros de inversión, que en los últimos cinco años han tenido que lidiar con una avalancha de imprevistos. Sin embargo, la financiación de capital riesgo protagonizó un 2025 boyante, que apunta a la firma de más de 100 transacciones en España, según datos recogidos por DC Advisory, a falta de cerrar los definitivos del último trimestre. Espoleado sobre todo por refinanciaciones, es el número más alto desde 2019, año en el que banco de inversión empezó a recoger estos datos.

El crecimiento intertrimestral ha mantenido un ritmo del 20% en los últimos cuatro y las perspectivas para el ejercicio que acaba de abrirse son aún más halagüeñas, sobre todo con respecto a la formalización de grandes operaciones, muchas de ellas aparcadas en los últimos 6-12 meses debido a la inquietud provocada por la inestabilidad política internacional y la amenaza arancelaria.

Mayor urgencia

Los inversores saben que el terremoto puede estar detrás de la esquina, pero a la vez no pueden permitir que el desasosiego entorpezca sus planes a largo plazo. "Nos resulta prometedor el crecimiento del *pipeline* de actividad de M&A. Los inversores empiezan a ser conscientes de que la incertidumbre va a continuar, y que deben aprender a convivir con ella y seguir tomando decisiones. En el actual contexto geopolítico, será difícil que todo esté completamente en calma y que las condiciones de mercado sean las óptimas", advierte Pedro Afán de Ribera, *managing director* de DC Advisory.

El banquero recuerda que en el ciclo de cada fondo hay un calendario que, tarde o temprano, aprieta. "Los fondos de *private equity* han mantenido su actividad de *fundraising* y cuentan con un horizonte de entre cinco y diez años para invertir y desinvertir. Dada la limitada ventana para realizar desinversiones a valoraciones razonables desde la pandemia, el volumen de transacciones de *M&A* se ha reducido. Como consecuencia, muchos fondos afrontan una mayor urgencia tanto para realizar adquisiciones como para desinvertir, aun cuando quizá no sea el momento más propicio para maximizar los múltiplos de entrada y salida", matiza.

En los últimos años, los *private equity* se han centrado más en optimizar sus carteras que aventurarse al riesgo e ir a la caza de nuevas operaciones. Hasta hace dos o tres años, un 60-70% de las transacciones eran refinanciaciones, pero poco a poco la tendencia está cambiando. En 2025, ya un 42,4% de las transacciones en España consistió en compras apalancadas (*LBOs*, por sus siglas en inglés) y los expertos del sector coinciden en que a corto plazo la contribución de las nuevas operaciones en la tarta del capital riesgo aumentará. Fuentes financieras apuntan que alrededor de un tercio de los procesos de venta lanzados por los bancos de inversión se encuentran en estado de espera, pero a su juicio es "sensato" que tras ser aplazados durante bastante tiempo ya estén en la puerta de salida. Es decir, no pueden quedarse en las trincheras para siempre.

Contribución de la banca

A nivel trimestral, el tercero del año pasado fue el que registró la cifra más alta de transacciones cerradas en los últimos ocho años, con la firma de 33 *deals*. Se trata en muchos casos de operaciones pequeñas y, al poner bajo la lupa la estructura de la financiación, la contribución de la banca se elevó del 29% al 42% en los últimos 12 meses, al tiempo que la del crédito *unitranche* –en un único tramo– se redujo a la mitad, hasta el 27%.

"En el mercado *mid-market* de deuda en España estamos viendo cómo la banca española vuelve a tomar protagonismo en operaciones que antes estaban lideradas principalmente por fondos de deuda privada (*direct lending*). Asimismo, estamos viendo la entrada de bancos internacionales de menor tamaño para cubrir también transacciones de deuda en este mismo segmento", explica Afán de Ribera. El caso de UBS para financiar la compra de la Universidad Alfonso X El Sabio (UAX) es emblemático. Société Générale y Natixis, entre otros, también muestran un creciente apetito por pescar peces gordos.

En el *ranking* de bancos que más han estado involucrados en la financiación de capital riesgo en los últimos 12 meses –con datos hasta septiembre– lideró CaixaBank, con 42 transacciones, entre *LBOs* y refinanciaciones, seguido por BBVA (37) y Santander (36). Fuentes del mercado apuntan a que el grupo catalán está intentando abrirse camino en el mercado mediano, donde ha detectado más oportunidades. Una estrategia que le permitió superar al cántabro en número de operaciones.

Optimismo creciente

Entre las mayores *LBOs* cerradas el año pasado destacan aquellas vinculadas con la adquisición de Adevinta, en la que tomó partido el Santander como prestamista, y con la toma de control del fabricante de toldo Gaviota Simbac por parte de Atitlan, con la participación de BBVA y Sabadell. Los fondos no se quedaron de brazos cruzados. Los más activos fueron Oquendo, con 8 transacciones, seguido por Tresmares (7) y Muzinich (6), que financiaron operaciones con Espublico y Grupo Agrupa Lettuce como *target*, entre otras.

En el resto de países europeos, el comportamiento del capital riesgo fue bastante parecido al mercado español. Los mercados crediticios europeos registraron un tercer trimestre sólido, con un volumen total de préstamos sindicados de 62.000 millones de euros, lo que elevó el volumen acumulado del año a 211.000 millones, superando ya el total de 2024, la cifra más alta hasta el momento. En número de operaciones, tanto Francia como Alemania observaron un incremento entre julio y septiembre con respecto al mismo período del año anterior, mientras que Reino Unido vio una ligera bajada, aunque puede tratarse de un efecto estacional.

> Los analistas prevén que en este ejercicio se cerrarán más operaciones de mayor tamaño

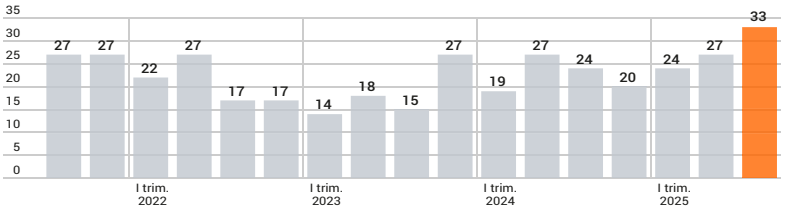
En todo caso, los expertos son optimistas para 2026 ante una inflación estable, unos tipos que previsiblemente se mantendrán en el entorno del 2%, –lo que respalda unas condiciones favorables de financiación– y una demanda resiliente en fusiones y adquisiciones tras una época a la espera. "Esperamos ver más compras apalancadas en *EMEA* (Europa, Oriente Medio y África) en 2026", dijo hace pocas semanas a *elEconomista.es* Jorge Ramos, responsable de banca de inversión de Citi en Iberia.

Según los datos recogidos por Dealogic, el grupo estadounidense lideró el *ranking* de compras apalancadas en la región hasta noviembre, con 19 adquisiciones ejecutadas y más de 52 compromisos de suscripción. Todo apunta a que los mercados de capital riesgo están bien posicionados para mantener un buen impulso, salvo sorpresas del último minuto.

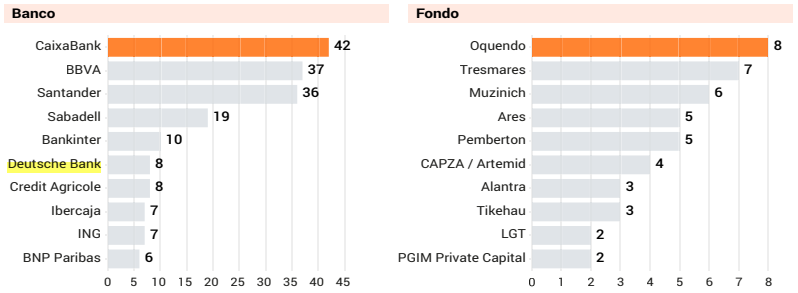
> CaixaBank superó al Santander con 42 transacciones cerradas en los últimos 12 meses

La financiación de capital riesgo despega en 2025

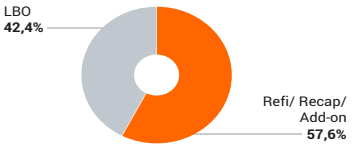
En el tercer trimestre de 2025 se cerró un récord de 33 operaciones



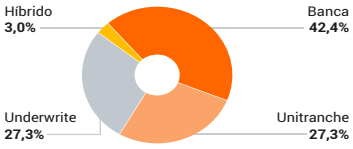
Mayores prestamistas en España. Transacciones cerradas en los últimos 12 meses



Objetivo de la transacción



Estructura de la transacción



Fuente: DC Advisory.

eE

Expansión

Publicación	Expansión General, 38	Fecha	26/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	40 024 EUR (47,331 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	282,05 cm² (45,2%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	9852 EUR (11 651 USD)

Dossier de prensa unacc

El año en que la banca llegará a su punto de inflexión



Diego López Abellán

La banca ha sido una industria de largo plazo, construida sobre la confianza, la prudencia y la estabilidad. Durante décadas, las limitaciones tecnológicas, los modelos organizativos tradicionales y un apetito de riesgo contenido actuaron como freno natural a transformaciones abruptas. Ese enfoque permitió al sector superar crisis, proteger el ahorro y sostener el crecimiento económico. Sin embargo, el contexto actual marca una ruptura clara con el pasado. No porque los fundamentos de la banca hayan dejado de ser válidos, sino porque las restricciones que los condicionaban están desapareciendo. En este escenario, 2026 emerge como un auténtico punto de inflexión.

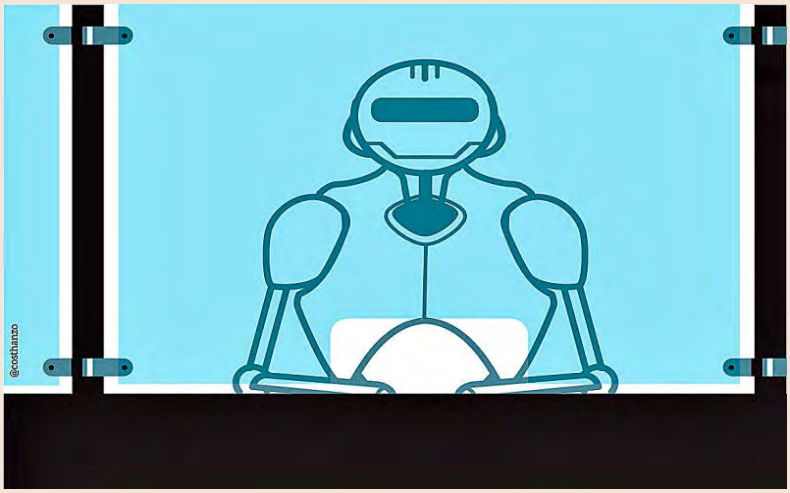
Por primera vez, los bancos disponen de tecnologías que les permiten escalar capacidad sin aumentar proporcionalmente la plantilla, reducir costes estructurales mientras aceleran el desarrollo y automatizar procesos críticos de extremo a extremo. La inteligencia artificial, especialmente la IA generativa y la agéntica, está pasando del laboratorio a la operación diaria. En grandes entidades internacionales, los primeros despliegues ya muestran aumentos de productividad superiores al 30% en ingeniería de *software*, reducciones de hasta el 50% en tiempos de procesamiento de KYC y mejoras sustanciales en la calidad y rapidez de las decisiones de riesgo.

Uno de los cambios más profundos se produce en la propia naturaleza del dinero. Las *stablecoins*, las monedas digitales de bancos centrales (CBDC) y los depósitos tokenizados avanzan desde la experimentación hacia su adopción a escala. Según estimaciones globales del sector, hasta 13 billones de dólares en valor transaccional podrían migrar hacia métodos de pago alternativos antes de que termine la década. El verdadero salto cualitativo no está solo en la digitalización, sino en la programabilidad, el dinero incorpora reglas, datos y lógica que permiten ejecutar pagos, liquidaciones o ajustes de forma autónoma, sin intervención humana. Para la banca, esto implica redefinir su papel en los pagos, los depósitos y la custodia del valor, así como diseñar una estrategia clara de moneda digital para no perder miles de millones en ingresos por comisiones.

La experiencia del cliente también entra en una nueva fase. Tras la digitalización de oficinas y el auge de la banca móvil, la inteligencia artificial conversacional se convierte en la nueva puerta de entrada. Los clientes esperan que su banco los reconozca, recuerde su contexto y les ofrezca orientación en tiempo real, incluso dentro de plataformas de terceros impulsadas por IA. No hacerlo genera fricción y abre la puerta a la desintermediación, como ya ocurrió con las carteras digitales. Aun así, las oficinas físicas mantienen un papel clave, siguen siendo espacios de confianza para decisiones complejas, patrimoniales o vitales. El modelo ganador será híbrido, combinando eficiencia digital y relación humana, no sustituyéndola.

La IA agéntica obliga a replantear el trabajo bancario. El concepto del "banco 10x", en el que un profesional coordina agentes inteligentes que amplifican su capacidad, empieza a materializarse. Sin embargo, la tecnología no crea valor por sí sola. Son el liderazgo, la cultura y el rediseño de roles los que convierten una disrupción en ventaja competitiva. Las entidades que inviertan en formación en IA a escala y en flujos de trabajo humano-máquina intuitivos ampliarán oportunidades y no solo recortarán costes. De hecho, centrarse exclusivamente en productividad sería un error, los bancos que utilicen la IA para impulsar ingresos necesitarán más personas, no menos, para capturar ese crecimiento.

Las tendencias en 2026 no cuestionan los fundamentos de la banca; los refuerzan



Núcleo tecnológico

Todo ello exige abordar una asignatura pendiente, la modernización del núcleo tecnológico. Durante años, el sector priorizó la experiencia de cliente mientras postergaba la renovación de sistemas centrales. El resultado es una deuda técnica acumulada y una base de costes en la que, en muchos bancos, más del 70% del gasto tecnológico se destina simplemente a mantener sistemas heredados. Hoy, la IA generativa acelera el entendimiento del código, la migración y la generación de nuevas funcionalidades. El uso de arquitecturas modulares, código abierto y plataformas compartidas permite reducir costes y aumentar la resiliencia.

La gestión del riesgo tampoco puede permanecer fragmentada. A pesar de inversiones anuales que superan los cientos de miles de millones a nivel global, muchas entidades siguen gestionando riesgos por silos. El siguiente paso es la orquestación a través de arquitecturas integradas, datos conectados en toda la organización y modelos de IA capaces de detectar patrones en tiempo real, apoyados por el juicio humano.

Finalmente, la competencia por el balance se intensifica. *Stablecoins* compiten por los depósitos, *fintechs* y neobancos avanzan hacia el crédito, el capital privado desafía al mercado tradicional de préstamos y nuevas interfaces de IA permiten a los clientes optimizar su situación financiera al instante.

A nivel global, más de 200 billones de dólares en depósitos y préstamos entran en juego. Defender el balance exigirá romper silos internos y construir propuestas de valor integradas difíciles de desintermediar.

Las tendencias que convergen en 2026 no cuestionan los fundamentos de la banca; los refuerzan. Pero todo lo que los rodea está cambiando. El futuro será más rápido, más inteligente y, sobre todo, más humano. Las entidades que sepan combinar tradición, disciplina e innovación verán este momento como una oportunidad excepcional para redefinir su papel en la economía.

'Senior manager director' de servicios financieros en Accenture

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	26/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	60 130 EUR (71,109 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	343,27 cm² (55,1%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	11 557 EUR (13 667 USD)

Dossier de prensa unacc

Santander ficha al CEO de la plataforma de pagos de BBVA

ESTRATEGIA/ Incorpora al primer ejecutivo de Openpay, Héctor Carrera, para impulsar la digitalización de Santander México y amplía la batería de contrataciones de perfil tecnológico.

M. Martínez. Madrid

Santander amplía la lista de fichajes de directivos de perfil tecnológico que está realizando en BBVA para acelerar la transformación del grupo.

La entidad ha contratado a Héctor Carrera, CEO global de Openpay, la plataforma de pagos de BBVA. El ejecutivo se ha incorporado a la filial mexicana de Santander, donde ha asumido la dirección de Tecnología y Operaciones.

Carrera, que ha sustituido a Ricardo Bartel, reportará a Felipe García Ascencio, consejero delegado de Santander México.

"La incorporación de Héctor Carrera fortalecerá nuestra agenda de transformación y aportará un nuevo impulso a la digitalización del banco", ha dicho García Ascencio.



JMCadenas

Ana Botín, presidenta de Banco Santander, y Héctor Grisi, consejero delegado de la entidad.

Ingeniería

El directivo acumula 39 años de experiencia en el sector financiero, la mayor parte desarrollados en BBVA. En la entidad presidida por Carlos Torres, Carrera ocupó distintos puestos de responsabilidad en las filiales de México y Perú. En ellas lideró iniciativas de ingeniería de software y *core banking*, pagos, canales digitales, ciberseguridad y analítica de datos.

A mediados del pasado año, Carrera asumió el rol de CEO global de la plataforma de pagos del grupo. Openpay, empresa mexicana fundada en 2013 como una *fintech* especializada en pagos digitales, fue adquirida por BBVA en 2017.

Cuatro años después, BBVA potenció la empresa con su unión con Adquira México, firma que pasó a controlar al 100% y que hasta entonces dirigía de manera conjunta con Telefónica.

Desde entonces y en línea con el creciente interés de BBVA por el negocio de pagos, Openpay ha extendido sus operaciones a otros países, como Colombia, Perú y Argentina. También ha entrado en Europa, a través de su reciente aterrizaje en España bajo la marca Wipöp .

Al igual que para BBVA, México es un mercado estratégico para Santander. Es el tercero del grupo por beneficios tras España y Brasil. La filial ganó 1.211 millones entre enero y septiembre del pasado año, un 1,9% menos.

"México es el país, de todos en los que estamos, donde vemos más potencial de crecimiento; es uno de los países en los que más vamos a invertir", dijo la presidenta de Santander, Ana Botín, hace un año.

El grupo ha hecho fichajes para el área de Datos e IA para acelerar la captación de clientes

Entonces presentó el plan inversor a tres años por 2.000 millones de dólares (1.915 millones de euros) que Santander está ejecutando en México. Gran parte del dinero se está destinando a inversiones en tecnología en la filial, que aspira a duplicar su tamaño.

El fichaje de Carrera se suma a la lista de directivos que Santander ha contratado en los últimos tiempos procedentes de BBVA, al que el mercado reconoce desde hace años una anticipación en la transformación tecnológica.

Santander lleva varios fichajes en BBVA, al que se le reconoce su anticipación tecnológica

Ricardo Martín Manjón, antiguo miembro del comité de dirección de BBVA, se unió a Santander hace un año para ponerse al frente de la unidad de Datos e IA que el grupo acaba de crear.

Parte de los directivos que trabajan en esta unidad también han estado vinculados a BBVA en el pasado, entre ellos, Ignacio Bernal y Marco Bresan. Ambos formaron parte del equipo de Tecnología que Andrea Orcel configuró tras asumir las riendas de UniCredit en 2021, y posteriormente se han ido integrando en las filas de Santander.

Bernal, antiguo responsable global de Arquitectura en Ingeniería en BBVA, es ahora *Chief Artificial Intelligence Officer* en Santander.

Bresan, por su parte, ocupa el rol de *chief scientist*. Es una función que ya desarrolló en BBVA, donde fue *Chief Data Scientist* y supervisó la creación de una filial centrada en el análisis de datos para la transformación digital.

Álvaro Gutiérrez de Cabiedes, responsable de Propuesta de Valor y Experiencia de Cliente de BBVA España hasta diciembre, también acaba de unirse a Openbank, el banco online de Santander, como jefe de Crecimiento para acelerar la captación de clientes.

Alianza con el kuwaití Kamco en crédito inmobiliario en Europa

Santander ha alcanzado un acuerdo con el fondo kuwaití Kamco para invertir 300 millones de euros en crédito inmobiliario en Europa. El pacto ha sido suscrito por Santander Alternative Investments, la gestora de activos alternativos integrada en Santander Asset Management.

El dinero comprometido será aportado por Kamco y Santander, adicionalmente, hará transacciones en las que coinvierta. Con la asociación, Santander y Kamco quieren "ofrecer a la comunidad inversora de la región del golfo Pérsico oportunidades generadoras de ingresos y conformes con la sharia [ley islámica] en el crédito privado inmobiliario europeo". Santander aportará las capacidades de sus equipos locales de crédito inmobiliario con el foco en Europa Occidental. La alianza se centrará en financiación sénior garantizada y *mezzanine* (híbrido entre deuda y capital). "La asociación con Kamco Invest nos permite llevar nuestra red de originación y la experiencia de nuestro equipo de inversión inmobiliaria europeo a un nuevo grupo de inversores que buscan ingresos resilientes y ajustados al riesgo", ha señalado Carlos Manzano, CEO de Santander Alternative Investments. "Vemos una oportunidad atractiva para el crédito inmobiliario privado en el entorno actual del mercado y esperamos crear una plataforma de alternativas a largo plazo que pueda adaptarse a la demanda del mercado", ha remarcado.

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	26/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	52 329 EUR (61,883 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	280,11 cm² (44,9%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	9784 EUR (11 570 USD)

Dossier de prensa unacc

Sabadell potencia Urquijo para ganar clientes de banca privada

GESTIONA 72.500 MILLONES DE GRANDES CLIENTES/ El banco triplica el beneficio de su negocio de banca privada en tres años y busca nuevas vías para mantener el fuerte crecimiento del negocio.

Sandra Sánchez. Madrid

Banco Sabadell busca nuevas vías para mantener el crecimiento de su negocio de banca privada, tras acelerar el ritmo con el vuelco estratégico que realizó hace tres años en su actividad bancaria ligada a sus clientes con mayores saldos.

A cierre de 2025, Sabadell ha superado los 72.500 millones de euros de patrimonio de alrededor de 142.000 clientes que componen su banca privada. Se trata de casi un 13% más de lo que gestionaba en 2024 y un salto de envergadura en los últimos tres años.

Sabadell puso en marcha hace tres ejercicios un nuevo modelo de negocio en el que su banca privada asumía la gestión del patrimonio de clientes del área de la banca personal, con potencial para convertirse en clientes con patrimonios más elevados y los que, por lo general, demandaran servicios de asesoramiento y más sofisticados.

En este tiempo, que también ha coincidido con la opa lanzada por BBVA que forzó a Sabadell a elevar la presión comercial, el banco ha incrementado en aproximadamente un 50% tanto el volumen gestionado a través de banca privada, como el número de clientes que forman parte de esta división.

Según datos ofrecidos por la entidad, el fuerte crecimiento ha permitido a la división multiplicar casi por tres su aportación a los beneficios récord del grupo. La banca privada ha pasado de aportar al banco 58 millones de euros de beneficio en 2022 a 171 millones al finalizar 2025.

La actividad de grandes patrimonios de Sabadell está dirigida por Ramón de la Riva, que es director general de Banca Privada de la entidad, y por Xavier Blanquet, que es el director de Negocio de Banca Privada del banco.



Xavier Blanquet, director de Negocio de Banca Privada de Sabadell.

Fábrica

Una de las apuestas de Sabadell para mantener el crecimiento de doble dígito es impulsar su gestora ligada a banca privada, Urquijo Gestión.

Cuando Sabadell decidió vender su gestora de fondos, Sabadell Asset Management, a Amundi en 2020, tomó la decisión de mantener su histórica gestora asociada a la banca privada, a través de la que solía gestionar las Sicav de los clientes de grandes fortunas del banco. Con el giro estratégico de negocio en banca privada, y la práctica desaparición de las Sicav en España, Sabadell ha trabajado en la transformación de esta gestora, que ahora se está acelerando, potenciando su oferta y convirtiéndola en una fábrica de productos y servicios para clientes con saldos elevados.

A través de esta gestora, Sabadell ofrece su servicio de gestión discrecional y confecciona las carteras de inversión a medida que ofrece a sus clientes vip.

La entidad, que comenzó más tarde que algunos de sus competidores a ofrecer estos servicios (CaixaBank fue pionera en España y es hoy líder del segmento), acumula un crecimiento por encima del 50% de sus activos en gestión discrecional en tres años, por encima de la media del sector, hasta rozar los 4.000 millones de euros.

De ellos, el banco tiene 3.000 millones en carteras confeccionadas a medida para sus mejores clientes.

La gestora, que utiliza módulos de gestión prediseñados para agilizar la construcción de las carteras personalizadas de sus mejores clientes, ha logrado rentabilidades por encima de los índices de referencia en este segmento de inversión en el último ejercicio.

Refuerzo

Como parte de la transformación del negocio de gestión de patrimonios, Sabadell ha reforzado sus territoriales para dotarlas de más músculo de cara a ganar nuevos clientes con altos patrimonios.

Sabadell ha sumado a sus equipos de banqueros privados desplegados por las territoriales, una figura de gestores de cartera para acompañar al banquero y los clientes con mayor proximidad. En los últimos meses, el banco ha sumado una decena de nuevos gestores repartidos entre Madrid y Barcelona, principalmente, y se ha marcado el objetivo de seguir reforzando este equipo de especialistas durante este nuevo año.

El banco ha reforzado sus territoriales para ganar clientes con altos patrimonios

Alternativos

Por otra parte, Sabadell ha decidido crear un área de gestión alternativa dentro de Urquijo Gestión, con la idea de diseñar sus propios productos para distribuir a sus clientes de banca privada, junto a BS Capital, que es la unidad del grupo encargada del negocio de capital riesgo y participadas.

La entidad acaba de fichar en Actyus (la gestora de alternativos de Andbank) a Javier Reguart, como reponsable de Activos Alternativos de Urquijo. Reportará a Jaime Hoyos, responsable de Urquijo Gestión.

Sabadell busca ampliar su oferta de mercados privados, siguiendo un movimiento generalizado entre los bancos españoles, que trabajan en potenciar su catálogo de alternativos para distribuir entre institucionales y entre clientes de banca privada.

BS Capital cuenta con cinco vehículos de inversión, en segmentos como el private equity, el venture capital y las energías renovables.

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Comarcas, 11	Fecha	26/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2507	V. Comunicación	12 303 EUR (14,549 USD)
Difusión	1973	Tamaño	345,83 cm² (55,5%)
Audiencia	12 300	V.Publicitario	3270 EUR (3867 USD)

Dossier de prensa unacc

CAIXA POPULAR

PLATAFORMA. Redit y Caixa Popular crean el proyecto Reinndustria

UNA INICIATIVA PARA DAR VOZ AL ASOCIACIONISMO EMPRESARIAL VALENCIANO

Participan directivos de Asecam, Fepeval, RIB A-3, Adexa, Aeca, AEA, Acyeb, ACE-Fides, la Asociación Empresarial de Picanya y el Institut Empresarial de l'Horta Sud



Detalle de la campaña de Reinndustria. LP

VALENCIA

Extras. La Red de Institutos Tecnológicos de la Comunitat Valenciana (Redit) y Caixa Popular refuerzan su compromiso con el tejido productivo valenciano con la creación de la iniciativa Reinndustria, cuyo objetivo es visibilizar el papel de las asociaciones empresariales como actores clave en el desarrollo industrial, la innovación y la competitividad de la Comunitat Valenciana.

Reinndustria se concibe como un espacio de reflexión y difusión que recoge la mirada de quienes representan a miles de empresas valencianas desde el ámbito asociativo. A través de entrevistas en profundidad, la iniciativa pone el foco en los retos reales de la industria, los aprendizajes acumulados en el territorio y la necesidad de avanzar de forma colaborativa hacia un modelo productivo más sólido, innovador y sostenible.

Desde Redit, esta iniciativa se enmarca en su apuesta por fortalecer los ecosistemas de innovación y por acercar la tecnología, el conocimiento y la cooperación a las empresas, especialmente a las pymes. La red, que agrupa a los 11 centros tecnológicos de la Comunitat Valenciana, trabaja desde hace años para conectar al tejido productivo con soluciones de I+D+i, financiación, internacionalización y proyectos colaborativos que refuercen su competitividad en un contexto cada vez más complejo.

El presidente de Redit, Fernando Saludes, ha manifestado que «iniciativas como Reinndustria son esenciales para contribuir a mejorar la competitividad de nuestro tejido industrial, a partir del reconocimiento a la labor que desempeñan nuestras asociaciones empresariales». Asimismo, destacó que «con ese ánimo, desde Redit, como primera red española de apoyo a la innovación en la pyme que somos, tenemos el objetivo de acercar el potencial de nuestros centros tecnológicos a la industria valenciana. Para ello, consideramos que la colaboración con Caixa Popular es fundamental para hacerlo posible y, sobre todo, para contribuir a crear una industria de futuro, de altísimo valor añadido».

El impulso de Reinndustria cuenta además con el respaldo de Caixa Popular, entidad financiera cooperativa profundamente vinculada al desarrollo económico y social del territorio. La colaboración entre Caixa Popular y Redit se ha consolidado a lo largo del tiempo como una alianza estratégica orientada a apoyar la innovación empresarial, facilitar el acceso a financiación adaptada a las necesidades reales de las empresas y acompañar a las pymes en procesos de transformación tecnológica, sostenibilidad e internacionalización.

Juan Gallur, director de Banca Empresa de Caixa Popular, ha señalado: «Para Caixa Popular, colaborar en iniciativas como Reinndustria significa reforzar nuestro compromiso con el desarrollo económico y social del territorio. Creemos que las asociaciones empresariales son actores esenciales para impulsar la innovación, la sostenibilidad y la competitividad de nuestras empresas. Desde nuestra visión cooperativa, apostamos por generar alianzas que contribuyan a construir una industria más fuerte, preparada para los retos del futuro y capaz de crear valor compartido en la Comunitat».

En esta línea de colaboración, Caixa Popular es también patrocinadora del Foro de Consejeros de Redit, un espacio de reflexión estratégica que celebra ya 19 ediciones y que se ha convertido en un punto de encuentro de referencia para directivos, consejeros y expertos vinculados a la innovación y al gobierno empresarial. Su apoyo a este foro refleja una apuesta continuada por generar conocimiento, debate y visión a largo plazo en el tejido empresarial valenciano.

Reinndustria da protagonismo en su primera fase a diez asociaciones empresariales de distintos ámbitos territoriales y sectoriales. Las entrevistas publicadas muestran una visión compartida sobre la importancia del asociacionismo como herramienta para ganar dimensión, defender intereses comunes y acceder a recursos que de forma individual serían difíciles de alcanzar.

Las entidades que han participado en esta ocasión –la Asociación de Empresarias y Empresarios de Xátiva (Adexa); la Associació Empresarial Alzira; la Associació Empresarial de Picanya (Aepi); la Asociación Empresarial Polígonos Riba-roja A-3 (Rib A-3); la Asociación de Empresarios y Autónomos de Buñol y Comarca (Acyeb); la Agrupación Comarcal de Empresarios (ACE-Fides); la Asociación Empresarial de Catarroja (Aeca); el Institut Empresarial de l'Horta Sud El Foro y la Federación de Polígonos Empresariales de la Comunitat Valenciana (Fepeval)–, coinciden en señalar desafíos como la modernización de los polígonos industriales, la atracción y retención de talento, la digitalización, la sostenibilidad o la necesidad de una mayor colaboración público-privada.

Además, las entrevistas reflejan el papel activo que desempeñan estas asociaciones como interlocutores del territorio, generadores de proyectos colectivos y facilitadores de innovación, especialmente en entornos locales y comarcales. Su experiencia evidencia que la cooperación entre empresas, entidades financieras y agentes tecnológicos resulta clave para afrontar los retos actuales de la industria valenciana y avanzar hacia un modelo más resiliente.

Mediterráneo

Publicación	El Periódico Mediterráneo General, 17	Fecha	26/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	7428	V. Comunicación	1 974 EUR (2,334 USD)
Difusión	6185	Tamaño	60,14 cm² (9,7%)
Audiencia	43 000	V.Publicitario	605 EUR (715 USD)

Dossier de prensa unacc

L'Alcora

R. D. A.



Éxito de la conferencia sobre geointeligencia y territorio

La conferencia *Del mapa a tu mente: aplicaciones de la geointeligencia*, impartida por Carlos Mira-Perceval, reunió a numeroso público y ofreció una visión sobre el uso del territorio como herramienta de conocimiento estratégico para la empresa y la sociedad, en el ciclo de la Caixa Rural de l'Alcora. **R. D. A.**

La Tribuna CUENCA

Publicación	La Tribuna de Cuenca
Soporte	General, 10
Circulación	Prensa Escrita
Difusión	757
Audiencia	6000
	6000
Fecha	26/01/2026
País	España
V. Comunicación	4 985 EUR (5,894 USD)
Tamaño	884.96437901235 cm² (82,4%)
V.Publicitario	1126 EUR (1332 USD)

Dossier de prensa unacc

C. MORAL / CUENCA

Sonia Ballesteros (Cuenca, 1984) comenzó a notar que su hijo percibía y vivía el mundo de manera distinta a otros niños desde sus primeros años de vida. Sin embargo, no fue hasta los cinco años cuando recibió el diagnóstico que confirmaba sus sospechas: su hijo tenía Trastorno por Déficit de Atención con Hiperactividad (TDAH). «Al principio se te viene el mundo encima. Te sientes incomprendida», recuerda. Este 2026, la Asociación Serena, que ella preside desde hace cuatro años, celebra su 20 aniversario con la satisfacción de haber sido un apoyo fundamental para muchas familias que atraviesan situaciones similares a la que ella vivió, y con el firme propósito de continuar fomentando la concienciación social para lograr una mayor inclusión de las personas con TDAH. Bajo el lema 'Haz visible lo invisible', el colectivo –compuesto por un psicólogo y cuatro profesoras de educación infantil y educación especial– atiende de actualmente a 30 familias y trabaja también por aumentar su visibilidad en la sociedad conquense.

¿Qué actividades tiene previstas la Asociación Serena para conmemorar su 20 aniversario?
El día 7 de febrero, en el MUPA, vamos a celebrar unas jornadas muy especiales, que contarán con la participación de tres ponentes de gran relevancia a nivel nacional en el ámbito educativo y del TDAH. Los ponentes serán Rafa Guerrero, psicólogo de reconocido prestigio; Bárbara Díez, psicóloga de Cuenca; y Manu Velasco, maestro. Las jornadas comenzarán a las 9 de la mañana y se extenderán hasta alrededor de las dos y media o las tres. Es necesario inscribirse previamente. La inscripción tiene un coste de 30 euros. El evento está dirigido a un público muy amplio: familias, profesionales de la educación e incluso del ámbito sanitario, como médicos y psicólogos. Nuestro objetivo es que todos los asistentes puedan enriquecerse con la experiencia y la información que se compartirá durante la jornada.

La labor principal de la asociación es acompañar a los usuarios y a sus familias, ¿cuáles son los principales desafíos que enfrentan las familias tras un diagnóstico de TDAH?
Al principio, muchas familias se sienten confundidas, porque no saben exactamente qué es el TDAH. Suelen buscar información en internet, y a veces eso les genera más preocupación de la necesaria. Lo importante es entender que sus hijos tienen otras capacidades y talentos, y que se requiere paciencia. Yo, por ejemplo, siendo maestra y madre, he tenido que aprender a ser paciente con mi hijo. A veces pensaba: "Si te estoy diciendo que copies esto, ¿por qué lo copias en la otra hoja?" No se trata de que lo haga a propósito. Los niños con TDAH no actúan de manera intencionada para molestar; su cerebro simplemente funciona de otra manera, y eso puede hacer que se les malinterprete. Por eso los padres deben entender que no lo hacen a posta y tratar de ser pacientes y comprensivos.

¿El diagnóstico puede llegar a ser un alivio para ellos?
Su reacción suele ser variada, pero en la mayoría de los casos el diagnóstico sí que es un alivio. Saber lo que tiene el niño permite recibir apoyos específicos, tanto en casa como en el colegio, como atención individualizada o recursos de AL (Audición y Lenguaje) y PT (Pedagogía Terapéutica). De repente, todo cobra sentido. Ya saben que no es desobediencia ni falta de voluntad, sino que su hijo tiene unas necesidades específicas que se pueden atender adecuadamente.

¿Qué importancia tiene realizar un diagnóstico precoz?
Claro, es muy importante. Justo ahora, con motivo de la jornada que vamos a celebrar el 7 de febrero, lo estamos recordando. Hace 20 años, por ejemplo, en los colegios, si había un niño inquieto o travieso, muchas veces se le etiquetaba sin entender realmente lo que estaba pasando. Hoy en día, la visibilidad y el conocimiento sobre el TDAH han mejorado mucho, pero todavía queda un largo camino por recorrer. Aún existen estigmas y mucha desinformación que necesitamos seguir combatiendo.

¿Cómo se da cuenta un padre o una madre de que su hijo tiene TDAH?
Uno de los síntomas más comunes es la dificultad para concentrarse. También pueden presentar olvidos frecuentes, mucha impulsividad e, incluso, una inquietud tanto física como mental. Los padres suelen empezar a sospechar cuando notan comportamientos que no encajan, como por ejemplo, un niño que, en el parque, empuja a otros sin mala intención, o que en el colegio no puede mantener la atención y se levanta constantemente. La hiperactividad, la falta de atención y la impulsividad son algunos de los signos más frecuentes que hacen que las familias busquen orientación.

«Uno de los **síntomas** más comunes es la dificultad para **concentrarse**»

«Aún existen **estigmas** y gran **desinformación** que hay que combatir»

¿Qué tipo de acompañamiento realiza la asociación cuando llega una familia nueva?
Ofrecemos talleres, actividades y apoyo a las familias. Con los niños realizamos actividades que refuerzan la autoestima, la gestión emocional, la atención y las habilidades sociales, siempre adaptadas a cada



La Tribuna CUENCA

Publicación	La Tribuna de Cuenca
Soporte	General, 11
Circulación	Prensa Escrita
Difusión	757
Audiencia	6000
	6000
Fecha	26/01/2026
País	España
V. Comunicación	4 985 EUR (5,894 USD)
Tamaño	885.92620753472 cm² (82,5%)
V.Publicitario	1127 EUR (1333 USD)

Dossier de prensa unacc

niño mediante una metodología individualizada. Estas actividades se llevan a cabo todos los días, aunque la frecuencia depende de cada familia; algunos niños asisten dos días a la semana, otros tres, y cada sesión dura aproximadamente una hora. Por otro lado, contamos con una psicóloga en el centro que brinda apoyo y asesoramiento a los padres. Muchas veces ellos se sienten desinformados y no saben cómo tratar a sus hijos, así que las sesiones con la psicóloga les permiten recibir orientación y aprender estrategias prácticas para acompañar a sus hijos de la mejor manera posible.

¿Qué tipo de acompañamiento realiza la asociación cuando llega una familia nueva?
Ofrecemos talleres, actividades y apoyo a las familias. Con los niños realizamos actividades que refuerzan la autoestima, la gestión emocional, la atención y las habilidades sociales, siempre adaptadas a cada niño mediante una metodología individualizada. Estas actividades se llevan a cabo todos los días, aunque la frecuencia depende de cada familia; algunos niños asisten dos días a la semana, otros tres, y cada sesión dura aproximadamente una hora. Por otro lado, contamos con una psicóloga en el centro que brinda apoyo y asesoramiento a los padres. Muchas veces ellos se sienten desinformados y no saben cómo tratar a sus hijos, así que las sesiones con la psicóloga les permiten recibir orientación y aprender estrategias prácticas para acompañar a sus hijos de la mejor manera posible.

«En muchos casos, el **diagnóstico** es un gran **alivio** para los padres»

«El TDAH no define a un **niño**, cada persona tiene sus talentos»



Cedro

REYES MARTÍNEZ

Sonia Ballesteros

ENTREVISTA | PRESIDENTA DE LA ASOCIACIÓN SERENA

«Hace veinte años, a los niños con TDAH se les decía que se portaban mal pero, por suerte, la sociedad ha evolucionado»

¿Cómo obtiene la asociación los recursos necesarios para su correcto funcionamiento?
La asociación se financia principalmente a través de la cuota anual que pagan los socios. Es decir, los padres de los niños que asisten abonan una cuota de socio cada año. Además, obtenemos ingresos por las actividades de los talleres y clases, pero sobre todo, vivimos de las subvenciones que nos conceden. Recibimos subvenciones de Bienestar Social, de la Diputación, de la Junta, y también de fundaciones como La Caixa y Globalcaja. La verdad es que, con todo, a veces no es suficiente. Con los pagos a los profesores y otros gastos, y siendo una asociación pequeña, los recursos que recibimos son muy limitados. Antes, los padres podían acceder a becas para niños con diagnóstico de TDAH, pero esas becas ya se eliminaron. Ahora solo se otorgan ayudas si el niño tiene alguna discapacidad. Por eso, mantenemos una cuota baja, para que los padres puedan costearla, especialmente porque nuestras clases son individualizadas y las sesiones duran una hora, lo que hace que sea mucho más barato que en otras academias. Las subvenciones ayudan, pero seguimos justos de presupuesto.

¿Cree que el sistema sanitario ofrece una respuesta adecuada al TDAH?
Pues, según mi experiencia y lo que estoy viendo, creo que sí ofrece una respuesta adecuada. Lo que ocurre es que los procesos a veces son algo lentos. Por ejemplo, desde que comienzas a notar los síntomas hasta que se observa en el colegio, si no tienes la situación muy clara, puede pasar un tiempo considerable. Luego está la espera para acudir al pediatra y otros pasos del proceso, por lo que el diagnóstico puede tardar varios meses. En general, el sistema responde, pero el camino hasta el diagnóstico puede ser lento.

¿Cuáles son los principales desafíos a los que se enfrenta una persona con TDAH a lo largo de su vida?
El TDAH no define a un niño. Mi hijo es adolescente y, por suerte, va madurando y lleva una vida completamente normal. Es cierto que hay que buscar estrategias. Por ejemplo, en el colegio puede necesitar más tiempo para hacer un examen o incluso que se lo realicen de manera oral. Pero con estas adaptaciones, pueden llevar una vida totalmente normal. Además, suelen tener creatividad y habilidades diferentes que, bien canalizadas, les permiten aprovechar oportunidades.

¿Qué sucede en la edad adulta?
Cuando van creciendo, a veces se sienten incomprendidos. Sin embargo, a medida que maduran, aprenden a adaptarse mejor a la sociedad. Utilizan estrategias y métodos que han ido desarrollando desde pequeños, y esto les permite enfrentar menos dificultades. Por ejemplo, alguien con TDAH puede sacar perfectamente una carrera universitaria, aunque quizá le cueste más tiempo, quizás cinco años en lugar de tres. Lo importante es que, con sus estrategias, saben cómo seguir adelante. Por eso es fundamental acompañarlos desde la infancia. Últimamente, nos están llamando muchas personas adultas. Ahora, con toda la información disponible, muchos creen que podrían tener TDAH, especialmente porque, como te decía, antiguamente no se diagnosticaba.

¿Considera que se han logrado algunos avances en cuanto a concienciación en los últimos años?
Sí, definitivamente. Hace 20 años, por ejemplo, los niños con TDAH no estaban reconocidos. Se les decía cosas como «es un chico inquieto» o «se porta mal». Ahora la situación ha evolucionado. El TDAH tiene un nombre y hay mayor visibilidad y conocimiento sobre lo que significa. Lo más importante es concienciar a la sociedad sobre que no todos somos iguales. El TDAH no define a un niño. Cada uno tiene talentos y habilidades diferentes.

La Tribuna CUENCA

Publicación	La Tribuna de Cuenca General, 3	Fecha	26/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	757	V. Comunicación	1 315 EUR (1,554 USD)
Difusión	555	Tamaño	194,89 cm² (18,1%)
Audiencia	6000	V.Publicitario	403 EUR (477 USD)

Dossier de prensa unacc

redaccion.cuenca@diariolatribuna.com



REYES MARTÍNEZ

Cedro

La Fundación Globalcaja entrega el cheque solidario de la Ruta de los Belenes a Amiab

La Fundación Globalcaja ha hecho entrega del cheque solidario al Club Deportivo Inclusivo Amiab Cuenca, entidad elegida por la persona ganadora del sorteo realizado entre quienes completaron la Ruta de los Belenes de la Junta de Cofradías. El acto de entrega contó con Henar de la Sierra, en representación de la Fundación; Paula Urango, delegada de Amiab; el presidente y vicepresidente de la JdC, Jorge Sánchez Albendea y Antonio Abarca, respectivamente, y la responsable del Servicio de Deportes en Cuenca, Arantxa Granero.

Unión Nacional de Cooperativas de Crédito
Alcalá 55 28014 Madrid
T 917 81 94 18
http://www.unacc.com

© unacc 2025. Todos los derechos reservados