



EXPANSIÓN EN EL FORO ECONÓMICO MUNDIAL DE DAVOS 2026

“Una operación corporativa puede ser una vía de Acciona para crecer”

ENTREVISTA JOSÉ MANUEL ENTRECANALES **Presidente de Acciona y Acciona Energía** / Más allá de rotar activos, hay otras formas de crecer “con socios que aporten algo más que capital”, desgrena el directivo a EXPANSIÓN.

Miguel Á. Patiño
Env. Esp. Davos (Suiza)
José Manuel Entrecanales (Madrid, 1963), presidente de Acciona y de su filial de infraestructuras verdes Acciona Energía, suele acudir cada año al Foro Económico Mundial en la localidad suiza de Davos, donde mantiene reuniones al máximo nivel con otros empresarios, autoridades y primeros ejecutivos. A pesar de ser uno de los directivos y empresarios españoles más relevantes en la cita, lo hace desde la más absoluta discreción, que es desde donde mejor se ve el mundo en perspectiva. EXPANSIÓN ha mantenido un encuentro con el directivo, donde explica, en exclusiva, sus reflexiones en un momento crucial para la economía internacional, España y el grupo Acciona.

– **En el Foro Económico Mundial de Davos este año hay una sensación de que el mundo, tal como lo conocíamos en el último medio siglo, se está rompiendo. ¿Es una exageración?**

El Foro de Davos siempre ha intentado contribuir a la cooperación económica y política y a mitigar la fragmentación y la falta de entendimiento global entre los líderes políticos, empresariales y sociales de distintos orígenes y sensibilidades.

El último barómetro Edelman, seguramente la encuesta global que mejor recoge la evolución de la confianza social en gobiernos, empresas, medios y organizaciones no gubernamentales, constata que ésta se encuentra en mínimos históricos.

– **¿Las instituciones multilaterales sufren una crisis irreversible, tal como se está debatiendo en algunas mesas dentro de Davos?**

Es indiscutible que el multilateralismo y su institución más representativa, las Naciones Unidas, atraviesan una grave crisis de autoridad. Si a eso se le añade la incertidumbre que genera la inteligencia artificial (IA), cuyo impacto económico y social es aún imprevisible, resulta comprensible por qué foros como Davos lla-

“La colocación en Bolsa de Acciona Energía fue muy meditada y cualquier reconsideración exige el mismo rigor”

“Se puede capturar crecimiento si hay un socio que aporte posicionamiento estratégico”

“Rotar activos, aunque a menor ritmo, será una herramienta estructural para crecer y optimizar balance”

José Manuel Entrecanales, presidente de Acciona, en Davos.

man al diálogo y al entendimiento.

– **Eso también se oye mucho dentro del World Economic Forum. ¿Pero es posible el diálogo en un mundo fracturado?**

A pesar de que, efectivamente, llamar una vez más al diálogo pueda parecer reiterativo, inútil y hasta cansino, lo cierto es que es la única vía accesible al alcance de la sociedad civil. Esperemos que sirva para algo.

– **¿Qué temas son los que más preocupan este año a los líderes empresariales y políticos con los que está manteniendo encuentros?**

Generalizar sobre las preocupaciones de los líderes empresariales en Davos es difícil por cuanto es un colectivo muy diverso, pero, en general, creo que lo que más nos preocupan son las tensiones geopolíticas, la polarización social, mediática y política y los efectos del cambio climático.

– **¿Hasta qué punto Groenlandia puede marcar un antes y un después?**

Sobre las tensiones geopolíticas, las aspiraciones territoriales norteamericanas en Groenlandia sin duda pue-



den llegar a ser un factor desestabilizador muy grave. Veremos cómo evoluciona y esperemos que impere el sentido común. Salvando este reciente conflicto, yo veo razones para el optimismo en varios aspectos, como el avance de las democracias liberales en América Latina; la mayor unidad europea, aunque bien es cierto que fundamental-

mente motivada por la agresión rusa y aspiraciones expansionistas norteamericanas; la prudencia y aparente disposición al diálogo de China; o el paulatino aislamiento y debilitamiento del radicalismo islámico.

Sobre la polarización social, creo que en gran medida se alimenta de la polarización política, que a su vez nutre la

mediática y la de las redes sociales y así sucesivamente en un círculo vicioso que, confieso, no sé cómo se desacelere. Quizá empezar por algo más de consenso entre nuestros líderes políticos podría aportar sosiego, respeto y rigor al resto de los agentes sociales.

– **Uno de los temas de creciente confrontación es el**

“Apostamos por EEUU a pesar de las

Miguel Á. Patiño.

Env. Esp. Davos (Suiza)
Acciona Energía, filial de infraestructuras verdes de Acciona, ha tenido que dar marcha atrás en grandes proyectos en baterías en Estados Unidos, entre otras cosas por la poca simpatía hacia la transición verde de la actual Administración de Donald Trump, dirigente que, por cierto, es la gran estrella este año en el Foro Económico Mundial de Davos.

Pero José Manuel Entrecanales, presidente de Acciona, anima a hacer un análisis más profundo y realista, con

el que se sepa distinguir el ruido del corto plazo, con las tendencias de largo plazo, más silenciosas pero imparables.

– **¿Qué opina usted de Donald Trump?**

La primera etapa de la segunda Administración Trump ha tenido un impacto relevante en política exterior, reforzando la presión sobre regímenes adversarios y priorizando la seguridad de Occidente frente a la creciente influencia china.

Aunque sus métodos no siempre sean ortodoxos, es cierto que los enfoques diplo-

“Más allá del corto plazo, la transición energética en EEUU avanza porque la demanda eléctrica crece”

máticos tradicionales han mostrado un éxito limitado en las últimas décadas. En política económica doméstica, los resultados han sido positivos en términos de inversión, empleo y competitividad, generando un entorno favorable para el desarrollo de grandes infraestructuras estratégicas. – **¿En qué situación está**

ahora el grupo Acciona en Estados Unidos?

En este contexto, Acciona lidera proyectos concesionales de alta complejidad técnica como el canal antiinundaciones del Río Rojo en Fargo, el puente sobre el río Calcasieu en Luisiana o la autopista inteligente SR400 en Atlanta, además de oportunidades crecientes en desalación. Esta cartera refuerza nuestra confianza en el crecimiento en Estados Unidos.

– **Pero Donald Trump es un defensor al ultranza de los hidrocarburos, con su famoso “drill baby drill”, que**

“La empresa familiar es pilar de la economía”

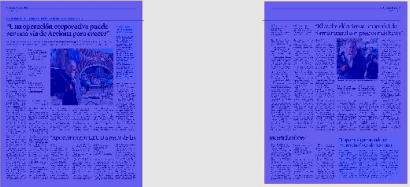
Acciona y su filial Acciona Energía son el emblema de la familia Entrecanales. José Manuel Entrecanales es uno de los miembros destacados del Instituto de Empresa Familiar en España. No hay foro en el que no defienda la importancia de la empresa familiar: “Es un pilar de la economía española y tiene vocación de largo plazo”, dice. “Los cambios generacionales, como el que ya vivió Acciona, o la reformulación de los pactos familiares, son una evolución que es parte de la madurez de la empresa familiar y no debe interpretarse como una fuente de inestabilidad”.

cambio climático. ¿Cual es su perspectiva?

Sobre los efectos del cambio climático me temo que hay que profundizar más en la adaptación y en la resiliencia porque la mitigación, aunque avanza, lo hace más lentamente de lo que debería y, al menos recientemente, con menor grado de consenso global del que sería deseable.

– **Dentro de todo este contexto, ¿en qué momento está el grupo Acciona, en especial Acciona Energía, que está abordando un importante proceso de rotación y venta de activos?**

La rotación de activos iniciada en 2024 va bien. En el periodo 2024-2025 hemos cumplido con el plan, que era ambicioso, firmando operaciones por más de 3.000 mi-



“ La confianza entre gobiernos, empresas, medios y otras organizaciones está en mínimos históricos”

llones de euros y 2.600 megavatos en España, EEUU, México, Sudáfrica, Perú y Costa Rica, con casi 1.000 millones de euros de plusvalías.

Todo ello nos ha permitido avanzar en nuestros objetivos de solvencia y rentabilidad.

– **¿Hasta dónde puede llegar Acciona Energía con la rotación de activos? ¿Seguirá?**

La rotación de activos es una palanca recurrente dentro del modelo de Acciona Energía. No siempre con la intensidad de los dos últimos ejercicios, pero sí como una herramienta estructural que nos permite acelerar el crecimiento, optimizar el balance y mejorar la rentabilidad del capital.

En 2026 tenemos todavía un esfuerzo adicional que realizar en reducción de deuda y, más allá del cierre de la operación en Estados Unidos y México, con México Infrastructure Partners [MIP], seguimos analizando activamente nuevas transacciones en España y en otros mercados.

– **¿Es la rotación de activos el único movimiento estratégico que puede esperar el mercado con respecto a Acciona Energía? ¿Siguen valorando todo tipo de opciones para la compañía, como ya dijo en cierta ocasión?**

En cuanto a las alternativas estratégicas, mantenemos todas las opciones abiertas y no hay ninguna decisión tomada. Aunque el mercado muestra hoy un mayor apetito por los valores renovables

“ Llamar al diálogo puede parecer aburrido y cansino, pero es la única vía accesible al alcance de la sociedad civil”

y la acción ha experimentado una recuperación relevante, seguimos viendo un valor intrínseco claramente superior al que refleja la cotización actual.

– **¿La exclusión de Bolsa sigue siendo una opción?**

Reflexionamos, por un lado, sobre la conveniencia de mantener una compañía cotizada con valoraciones deprimidas y un limitado *free-float* [parte de las acciones que cotizan libremente en Bolsa]; y, por otro, reconocemos el valor estratégico de estar en Bolsa, que nos aporta flexibilidad, visibilidad y opciones financieras.

La colocación en Bolsa de Acciona Energía fue el resultado de un proceso largo y muy meditado, y cualquier reconsideración exige el mismo rigor.

– **¿Qué más opciones se están valorando? ¿La incorporación de un nuevo socio, por ejemplo?**

El ciclo de crecimiento en infraestructuras y energías renovables es excepcional y genera oportunidades que exceden la capacidad de nuestro balance bajo una disciplina financiera de grado de inversión. En este contexto, las operaciones corporativas no orgánicas –más allá de la rotación de activos– pueden ser una vía adecuada para capturar crecimiento, siempre junto a socios que aporten algo más que capital y refuercen nuestro posicionamiento estratégico a largo plazo.

Miguel Á. Patiño

Env. Esp. Davos (Suiza)

Los que conocen la historia de las energías renovables en España saben que José Manuel Entrecanales fue el pionero de las eólicas en este país, cuando ese tipo de infraestructuras, muy rudimentarias al principio, surgieron en Navarra y en Cádiz prácticamente en paralelo hace ya más de treinta años. En todo ese tiempo, las renovables han tenido altibajos, más o menos visibles.

Por eso, Entrecanales, ante todo, sabe esperar y sortear todo tipo de momentos, tanto los de euforia verde como los de desencanto pasajero.

– **¿Dónde queda la transición energética en el laberinto empresarial actual de la sostenibilidad?**

La transición energética ha dejado de ser únicamente una respuesta climática para convertirse en una palanca de competitividad, autonomía estratégica y racionalidad económica.

Aunque existe la percepción de una cierta desaceleración de la electrificación, los compromisos actuales de reducción de emisiones apuntan a un cambio de tendencia en la próxima década.

– **Y el ritmo de despliegue de renovables, que tanto se discute, ¿se ha ralentizado?**

El despliegue de energías renovables avanza a un ritmo sin precedentes, la electrificación del transporte sigue creciendo con fuerza y, en un número cada vez mayor de paí-

Más allá del corto plazo, la transición energética en EEUU avanza impulsada por factores estructurales como la competitividad de las renovables, su rapidez de despliegue y el fuerte crecimiento de la demanda eléctrica.

Tras China, EEUU será el mayor mercado de nueva capacidad renovable hasta 2030 y, por todo ello, pese a las incertidumbres actuales, mantenemos nuestra apuesta por el país y una cartera relevante de proyectos tanto en Acciona Energía como en Nordex [fabricante de turbinas eólicas filial de Acciona].



José Manuel Entrecanales, uno de los directivos españoles en Davos.

“ Aunque hay la percepción de una cierta desaceleración, las renovables crecen a ritmos sin precedentes”

ses, el crecimiento económico empieza a desacoplarse de las emisiones [técnicamente esto significa que se contamina menos por el mayor despliegue de infraestructuras sostenibles].

– **Poco a poco, parece que se ha ido imponiendo el trilema energético, para dar cabida a los hidrocarburos y conseguir que no se vayan del todo. ¿Cree que se es un paso atrás en la transición verde?**

Desde el punto de vista económico, la lógica es clara: la

“ Nuestro proyecto Silence tiene un nicho claro de mercado; el de coches eléctricos para movilidad urbana”

solar y la eólica son ya, en la mayoría de los mercados, las formas más baratas de nueva generación eléctrica. Para los países importadores de combustibles fósiles, esto supone además una mejora estructural de la balanza energética y de la seguridad de suministro, reforzada por el rápido avance del almacenamiento.

– **A nivel global, ¿cree que se está haciendo todo lo que se debería o quedan muchas asignaturas pendientes?**

Las emisiones globales con-

tinúan en máximos históricos y los impactos del cambio climático se intensifican. El avance es real, pero claramente insuficiente frente a la magnitud del reto.

– **¿Cree que Europa ha perdido fuelle en ese proceso? Por ejemplo, con respecto al coche eléctrico.**

Europa avanzó con decisión en la descarbonización energética, impulsando las renovables y reforzando su autonomía estratégica, pero en el vehículo eléctrico ha reaccionado con más lentitud, perdiendo competitividad frente a China. Aun así, confío en que Europa sabrá acelerar los marcos industriales y regulatorios necesarios, porque la tendencia es clara: con precios más bajos y una mejor oferta, el vehículo eléctrico se impondrá de forma natural.

– **¿Cree que las dudas de Bruselas sobre el coche eléctrico dañan a proyectos como Silence, el plan de Acciona en ese nuevo mercado?**

Silence ha identificado un nicho claro: la movilidad urbana con vehículos eléctricos pequeños, ligeros y asequibles, adaptados a los desplazamientos cotidianos. El 90% de los trayectos diarios no supera los 9 kilómetros y el 85% de los vehículos circula con un solo ocupante.

Este modelo no solo reduce emisiones, sino que también alivia la congestión, optimiza el uso del espacio urbano y reduce el ruido en las ciudades. Ese es el mercado al que se dirige Silence.

incertidumbres”

hace referencia a que su política energética está en apoyo a las petroleras.

En política energética, la orientación hacia los combustibles fósiles y la elevada volatilidad arancelaria nos llevaron a posponer dos proyectos de almacenamiento con baterías en Texas, por unos 400 megavatos.

No obstante, la reforma de los incentivos fiscales a las renovables incluida en el *One Big Beautiful Bill Act* ha aportado más visibilidad a los proyectos maduros. Paralelamente, los precios de los PPA [contratos de suministro de

“ Tras China, Estados Unidos será el mayor mercado de nueva capacidad de renovables hasta el año 2030”

electricidad a largo plazo, o Power Purchase Agreements] empiezan a reflejar el aumento de costes y el fuerte crecimiento de la demanda eléctrica, lo que está llevando a ajustar contratos en algunos proyectos.

– **¿Qué otros factores ayudan a ‘pensar en verde’ en EEUU?**

“España sigue siendo un mercado clave de Acciona”

Miguel Á. Patiño

Env. Esp. Davos (Suiza)

José Manuel Entrecanales, presidente de Acciona, sigue confiando en España como uno de los grandes mercados, pero hace un diagnóstico de los pros y contras del país.

– **¿Cuáles son los problemas de la economía española?**

Los retos en energía, infraestructuras y agua son ya claramente sistémicos:

redes eléctricas saturadas, falta de almacenamiento y flexibilidad, trámites administrativos lentos y una planificación que no acompasa el ritmo de la electrificación y la transición energética. En agua, el estrés hídrico, el envejecimiento de las infraestructuras y las pérdidas en redes exigen impulsar la reutilización y una desalación más eficiente, acompañadas de marcos tarifarios que in-

centiven la inversión y refuercen la resiliencia del sector agrícola.

– **A pesar de todo, ¿siguen apostando por España?**

España sigue siendo un mercado clave para Acciona. Aunque el crecimiento vendrá en gran medida de proyectos concesionales internacionales, mantenemos una base sólida de activos y una clara vocación inversora en el país.