



XL Semanal



**CARLOS TORRES**  
Presidente de BBVA



**JOSU JON IMAZ**  
Consejero delegado de Repsol



**ANA MARTÍNEZ BUJANDA**  
CEO de Bodegas Valdemar



**MARIANO ARCONADA**  
Director de Michelin Vitoria

...Y OTROS 20 GRANDES EMPRESARIOS Y EJECUTIVOS HABLAN PARA EL CORREO

## LAS RECETAS DE LOS PESOS PESADOS DE LA ECONOMÍA VASCA PARA 2020

Ven la botella medio llena y apuestan por la digitalización y la movilidad eléctrica, sin perder de vista la sostenibilidad del sistema **P42**



**ZARAGOZA 101**  
**KIROLBET BASKONIA 80**

### DE DEBACLE EN DEBACLE

El Baskonia, que llegó a perder por 31, se hunde en Zaragoza y compromete su acceso a la Copa **P64**

Shields, el mejor baskonista con 28 puntos, trata de zafarse de la defensa de Ennis y Hlinason. **:: CARLOS GIL**

### Vitoria dispara su edad media y el porcentaje de extranjeros en veinte años

La ciudad vive desde 2000 cambios radicales en movilidad o los nuevos barrios

Los cambios se viven de forma acelerada en Vitoria, que en los últimos 20 años ha experimentado una auténtica transformación. Y no sólo en su configuración geográfica, con dos gigantes nuevos barrios (Salburua y Zabalzana suman 46.000 vecinos), sino sociológica, con un porcentaje de extranjeros que se ha multiplicado por seis (el 13,2% hoy en día) o el aumento de la edad media (43,7 años). **P2**

#### SERVICIOS

Esquelas	20
Tus Anuncios	61
El tiempo	75
Pasatiempos	76
Agenda	78
Televisión	80

## «Ver pactar a PNV y Podemos es el milagro de la política»

**Pedro Azpiazu**  
Consejero de Hacienda y Economía del Gobierno vasco

«Llegar a acuerdos entre diferentes es una riqueza». Pedro Azpiazu aplaude el pacto que ha permitido al Gobierno PNV-PSE de Urkullu aprobar los Presupuestos gracias a la abstención de Podemos. «Es el milagro de la política», con-

fiesa el consejero de Hacienda, partidario de que su formación facilite la investidura de Sánchez, «porque la alternativa que puede haber es bastante peor». Azpiazu ve «complicado» bajar impuestos en 2020. **OCTAVIO IGEA P26**

### El Gobierno vasco ya solo gestionará pisos de VPO en alquiler

El Gobierno vasco se dispone a acabar con el modelo que ha dirigido la gestión de la vivienda protegida en Euskadi desde hace 40 años. A partir del verano solo desarrollará proyectos dirigidos al alquiler. **P4**

**Nuevos hallazgos en San Francisco.** Monedas alojadas en dos cráneos datan los restos en el siglo XIII **P5**



El más avanzado de todos los tiempos.

**ASTRON**

NOVAK DJOKOVIC

GPS SOLAR

**SEIKO**

SINCE 1881

Joyería Vitoria Aguirre Bilbao



**EL CONSUMO SE VA A NORMALIZAR****AGUSTÍN MARKAIDE**  
Presidente de Eroski**TRES ECUACIONES PARA EUSKADI****ANER GARMENDIA**  
Director general de EGA Master**DIVERSIFICAR EL MERCADO DEL VINO****ANA MARTÍNEZ BUJANDA**  
CEO de Bodegas Valdemar**VIENE UN EJERCICIO DE TRANSICIÓN****DAVID MESONERO**  
Director financiero de Siemens Gamesa**CAMBIOS EN LOS FORMATOS DE COMPRA****JOSÉ RAMÓN FERNÁNDEZ DE BARRENA**  
Director general de Grupo Uvesco**BUEN FUTURO PARA LOS TUBOS****JORGE GABIOLA**  
Presidente de Tubos Reunidos

**T**odo parece indicar que la economía se estabilizará en un nivel de crecimiento moderado, pero positivo. Los factores de incertidumbre que han coincidido en 2019 (políticas –Gobierno de España–, económicas –Brexit, USA-China, Latinoamérica– o medioambientales –vehículos diésel–...) podrían suavizarse. Esto será favorable para el empleo. Mientras que los tipos de interés bajos seguirán ayudando a las economías endeudadas.

Durante 2019 buena parte del crecimiento de la economía española se ha basado en la demanda interna y en gran parte en un mayor consumo de los ciudadanos. Pero en los últimos meses la confianza del consumidor está bajando y el ahorro sube a niveles de la crisis. El hecho de que no se cumplan los pronósticos más pesimistas sobre la evolución de la economía ayudará a normalizar la confianza del consumidor. Y la ganancia de poder adquisitivo que se está produciendo, junto a los bajos tipos de interés que benefician a un tercio de las familias, pueden hacer que el consumo se normalice y ayude a sostener los negocios que dependen del mismo.

Eroski, después de un 2019 notable en el que ha celebrado sus 50 años de vida y con una red de tiendas renovada casi en su totalidad, profundizará en ofrecer a sus socios-clientes y a los consumidores en general mejores opciones para hacer que sus compras y consumos sean más saludables y más sostenibles social y medioambientalmente. Consideramos que ya hay mucha tarea hecha, pero que queda muchísima más por hacer y queremos acelerar las cosas en esa dirección.

**E**n general vemos 2020 con un moderado optimismo, sobre todo en los mercados emergentes. Es cierto que el año se presenta con varias ecuaciones a despejar, en función de las cuales el panorama será más o menos favorable.

La primera de ellas –y posiblemente más relevante a corto plazo– es el de las guerras comerciales, no sólo la de EE UU con China (la que más titulares se lleva), sino la de Estados Unidos con una multitud de países o bloques: Unión Europea, Brasil, Argentina,... Si la ola proteccionista que ha afectado a buena parte de los países del mundo se modera o revierte, las perspectivas económicas mejorarán de forma considerable. Por el contrario, si las tensiones proteccionistas no se resuelven, el impacto económico para las empresas vascas supondrá una pesada losa.

La segunda ecuación a despejar, sobre todo desde una perspectiva europea, es la del Brexit. Ahora que parece que va a ser irreversible, la clave estará en poder alcanzar un acuerdo comercial satisfactorio para ambas partes que entre en vigor una vez que finalice el periodo de transición. Cualquier dificultad sería en estas negociaciones incrementará el nerviosismo en los mercados.

La tercera será el ritmo de avance de las industrias y tecnologías verdes que ayuden a luchar contra el cambio climático. El desarrollo del vehículo eléctrico y sus componentes, así como la creciente inversión en las energías renovables en todo el mundo, tanto solar como eólica, tendrá un impacto indudable sobre nuestra industria. Las empresas vascas debemos estar preparadas para ello.

**L**a apertura de nuestra nueva bodega en Walla Walla (Washington, EE UU), y la celebración del 130 aniversario han sido nuestros dos grandes hitos en 2019. En los casi 10 meses que lleva abierta la bodega hemos recibido más de 30.000 visitantes: supera nuestras mejores previsiones y nos confirma que la apuesta americana está siendo muy exitosa. Este año también ha estado marcado por los premios a nuestra visita inclusiva, uno de los elementos diferenciales de nuestra bodega.

Las decisiones de política internacional, como los aranceles para exportar en EE UU o el Brexit, están obligando a adaptarse a un nuevo entorno de mercado. Pueden afectar a todo el sector del vino y estamos preparados para ello. Diversificar los mercados es una de las formas de intentar paliar esos riesgos.

El mercado del mundo del vino ha crecido exponencialmente, cada vez hay más países productores de vinos y más marcas. Sobresalir y lograr la venta es cada vez más complicado. Por eso hay que apostar por la diferenciación y por ser pioneros en todo lo que se hace.

Para el futuro inmediato tenemos planes encima de la mesa tanto a nivel enoturístico como en nuestras gamas de vinos. Siempre hemos sido una bodega innovadora y queremos mantener en esta quinta generación ese espíritu. Así que en 2020 se verán nuevas acciones además de continuar con las que ya tenemos en marcha.

**E**l año que viene vendrá acompañado de grandes desafíos: la incertidumbre sobre la economía global, las fricciones comerciales, la inestabilidad política en mercados clave o el Brexit, aunque los acontecimientos recientes sugieren que seremos capaces de evitar una recesión mundial.

Es pronto para predecir que 2020 tendrá un recorrido tranquilo. En España, gran parte dependerá de que se ponga fin al estancamiento político que ha retrasado la actividad legislativa. El sector renovable, el de Siemens Gamesa, espera con impaciencia la aprobación de la Ley de Cambio Climático y Transición Energética. En todo caso, la diversificación geográfica de Siemens Gamesa y la reciente extensión de nuestras líneas de financiación en condiciones muy favorables, deberían servir como protección frente a potenciales presiones.

La creciente competitividad de la eólica en el ‘mix’ energético nos permite anticipar un buen desempeño en los próximos años. 2020 sería un año de transición en términos de nuestros resultados, si bien impactos macroeconómicos como el Brexit o la actual tensión comercial entre EE UU y China están ya recogidos en nuestras guías dadas al mercado. Siemens Gamesa, como empresa arraigada en el País Vasco, mantiene su firme compromiso para seguir siendo motor para su economía, contribuyendo al fortalecimiento del tejido empresarial y al desarrollo de la sociedad, y colaborando con las instituciones y distintos agentes. Compromiso que pivota sobre criterios medioambientales, sociales y de buen gobierno, en búsqueda de un modelo de negocio excelente y competitivo.

**D**esde hace ya unos años en el sector de la distribución estamos asistiendo a cambios en las conductas del consumidor y en los formatos de compra, en los que los productos de mayor valor añadido están adquiriendo más protagonismo, tanto en los lineales como en los ‘tickets’ de compra.

Esta tendencia nos va a permitir, por un lado, seguir apostando por nuestro modelo BM en consonancia con esta realidad; pero al mismo tiempo, dirigir los esfuerzos hacia nuestra responsabilidad social y con nuestro entorno. Debemos ser capaces de integrar en nuestra estrategia comercial pautas que nos hagan ser una empresa cada vez más sostenible a través del refuerzo de medidas en las que ya trabajamos: una alimentación de calidad, ampliando acuerdos con proveedores locales; trabajando con las personas, a través de más aportaciones a la sociedad y con la implicación de los clientes y trabajadores en nuestra actividad; y con una gestión responsable con el entorno, mediante el uso de energías renovables y limpias.

Con esta perspectiva, en 2020 vamos a seguir apostando por el crecimiento y la innovación, para que Grupo Uvesco siga ofreciendo la mejor experiencia de compra para nuestros clientes.

**I**niciamos el año desde un último trimestre del 2019 caracterizado por el mantenimiento de las tensiones comerciales y geopolíticas internacionales, que han conllevado la paralización de inversiones y de proyectos en general. Sin embargo, creemos que dichos factores podrán ir mejorando y las incertidumbres que generan esperamos que se clarifiquen de forma positiva, generando confianza y liberando las inversiones y proyectos en estos momentos en suspenso.

Además, en nuestro caso, el precio del petróleo en los niveles actuales permite que la actividad de ‘oil&gas’ sea rentable para los operadores, con el consiguiente consumo de tubos sin soldadura para la perforación, extracción y producción de petróleo y gas.

Desde Tubos Reunidos iniciamos 2020 con la estabilidad financiera lograda por el recién firmado acuerdo de refinanciación, que nos permite afrontar el plan de negocio adecuadamente desde el punto de vista financiero para alcanzar sus objetivos dentro de las actuales circunstancias de mercado. En este nuevo ejercicio mantendremos nuestra apuesta por la diversificación de productos y mercados para continuar reduciendo la exposición a EE UU y mitigar la incidencia de las medidas proteccionistas mientras se mantengan en vigor. Nuestras perspectivas son optimistas, con la prudencia que exige el contexto comercial internacional actual.