

# XI OLIMPIADA DE ECONOMÍA DE MADRID

## FASE LOCAL DE LA OLIMPIADA ESPAÑOLA DE ECONOMÍA

### 27 ABRIL 2019

#### INSTRUCCIONES Y VALORACIÓN:

1. La prueba tiene tres partes:
  - La **1ª** consta de **seis preguntas cortas**, de **respuestas breves y concisas**, de las cuales **deberá elegir cuatro**. Cada una de ellas se valorará con un máximo de **0,75 puntos**.
  - La **2ª** se compone de **tres ejercicios numéricos**, debiendo **resolver tan sólo dos**. Cada uno de estos ejercicios se puntuará sobre **2 puntos**.
  - La **3ª** parte consiste en un **texto de actualidad económica**, a partir de cuya lectura se deberán **responder a las preguntas que se plantean**. La valoración de este comentario será de hasta **3 puntos**.
2. Para la realización de la prueba dispondrá de **2 horas y cuarto**.
3. En la corrección se valorará la claridad en la expresión y la correcta interpretación de los textos. Se penalizan las faltas de ortografía.
4. Responda en el **cuadernillo** facilitado al efecto, dentro del **espacio habilitado para cada parte, pregunta y ejercicio numérico, según se indique**.
5. De cualquier modo, la **última hoja del cuadernillo, en blanco**, se podrá utilizar **exclusivamente** para **contestar a alguna de las cuestiones** o bien a **uno de los ejercicios**, en caso de haberse **confundido** al hacerlo en el espacio delimitado para ello. En esta 'hoja en blanco' **no responda a cuestiones de diferentes partes del examen ni a más de un ejercicio**.



## XI OLIMPIADA DE ECONOMÍA DE MADRID

Con el patrocinio de:



Con la colaboración de:



**1ª PARTE – Responda de forma breve y concisa a CUATRO de las siguientes cuestiones. Identifique la numeración correspondiente de las cuestiones que responda. Cada una se valora sobre 0,75 puntos.**

- 1.** Explique la diferencia para una empresa entre financiarse a través de reservas, hacerlo a través de una ampliación de capital o mediante la gestión de pagos de las mercancías a los proveedores **(0,75 puntos)**.

### SOLUCIÓN

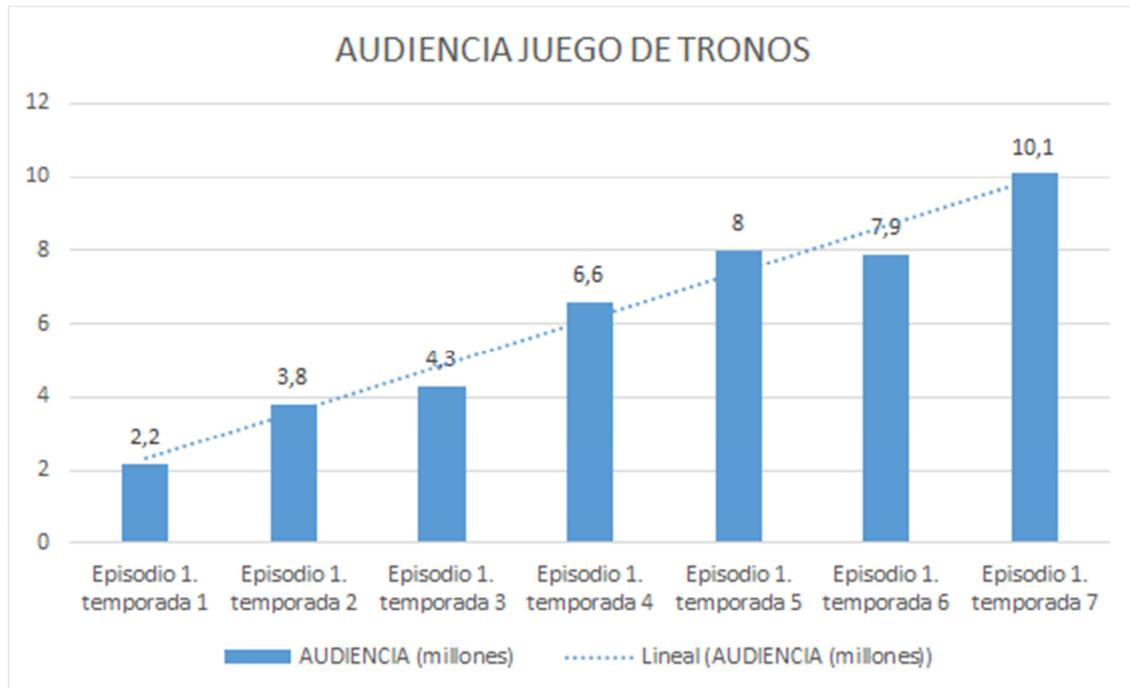
La financiación de una empresa a través de reservas es una fuente financiación de carácter propio e interno, al ser fondos generados por la actividad empresarial; son recursos permanentes; y forman parte de la autofinanciación de enriquecimiento **(0,25 puntos)**.

Financiarse a través de una ampliación de capital es una fuente financiera propia, capital aportado por socios o propietarios, pero de carácter externo al no ser fondos generados por la empresa. También forman parte de los recursos permanentes de la empresa **(0,25 puntos)**.

Financiarse a través de la gestión de pagos de mercancías a proveedores implica el aplazamiento del pago, y constituye una fuente financiera externa, ajena y a corto plazo **(0,25 puntos)**.

- 2.** Una empresa de producciones audiovisuales ha sido creada recientemente para tratar de ganar cuota de mercado a compañías similares tipo Netflix o HBO. Para lanzarse al mercado ha optado por una estrategia de precios de penetración. Explique en qué consiste la estrategia de precios adoptada **(0,25 puntos)**.

Una de las series más exitosas del canal HBO es Juego de Tronos. Las audiencias del primer capítulo de esta serie, cada temporada, son las que se recogen en el siguiente gráfico:



Fuente: [https://cadenaser.com/ser/2017/07/19/television/1500474956\\_573256.html](https://cadenaser.com/ser/2017/07/19/television/1500474956_573256.html)

Identifique la etapa del ciclo de vida en que se encuentra este producto, y las principales características de esta etapa **(0,50 puntos)**.

### SOLUCIÓN

La estrategia de precios de penetración es una estrategia que se utiliza en la fase de introducción del producto y consiste en el lanzamiento del nuevo producto al mercado con un precio bajo, con la finalidad de captar, lo más rápidamente posible un alto volumen de ventas. Es opuesta a la estrategia de descremación que puede ser también utilizada en esta fase **(0,25 puntos)**.

El ciclo de vida del producto refleja la evolución de las ventas de un producto a lo largo del tiempo. Como podemos observar en el gráfico, la evolución de la demanda (audiencia) para este producto sigue una tendencia creciente. Por tanto, podemos considerar que se encuentra en la fase de crecimiento. La fase de crecimiento se caracteriza por **(0,5 puntos)**:

- Rápido crecimiento de las ventas, demanda creciente y aumento de la cuota de mercado.
- Crecimiento en los beneficios.
- Aparición de competidores nuevos o de competidores tradicionales que tratarán de lanzar al mercado productos para contraatacar y arañar cuota de mercado.
- En esta fase el producto debe empezar a desarrollarse de manera que se diferencie del resto de marcas.
- Por ello, es importante la publicidad y promoción que se realice que debe potenciar la imagen de la empresa y de los productos.
- Adquiere también mucha importancia la fijación de una política de precios acertada.

**3.** Defina los conceptos de crecimiento interno y crecimiento externo **(0,25 puntos)**. Identifique a qué tipo de crecimiento se refieren cada uno de los siguientes supuestos prácticos:

- Supuesto práctico 1: La empresa Jam Internacional ha ampliado sus instalaciones productivas en marzo de 2019 mediante una inversión de 65.000 millones de euros para la construcción de una nueva planta en Singapur dedicada al desarrollo de una nueva línea de productos orgánicos **(0,25 puntos)**.
- Supuesto práctico 2: A finales de 2018 la empresa francesa Automotive, dedicada a la fabricación de coches de alta gama, adquirió la empresa alemana Dublop con el fin de generar economías de escala. Dicha operación incluye dos centros de ensamblaje de vehículos y dos plantas de producción **(0,25 puntos)**.

### SOLUCIÓN

Crecimiento interno: el que la empresa realiza por medio de inversiones en su propia estructura (por ejemplo, construcción de nuevas instalaciones, contratación de personal, compra de maquinaria, etc.) **(0,125 puntos)**.

Crecimiento externo: tipo de crecimiento que resulta de la adquisición, participación, asociación o control, por parte de una empresa, de otras empresas o de activos de otras empresas que ya estaban en funcionamiento **(0,125 puntos)**.

Supuesto 1: crecimiento interno **(0,25 puntos)**.

Supuesto 2: crecimiento externo **(0,25 puntos)**.

**4.** ¿En qué consiste la función de producción de una empresa? **(0,25 puntos)**. Defina el concepto de productividad total **(0,25 puntos)**. Diferencie este, de los conceptos de eficiencia y de eficacia **(0,25 puntos)**.

### SOLUCIÓN

Función de producción: es la función que relaciona los recursos utilizados en la producción (unidades de factores productivos) con el producto total conseguido por el sistema productivo **(0,25 puntos)**.

Productividad total: es la relación entre el valor de la producción (cantidad producida por su precio de venta) y el coste total de los factores productivos utilizados **(0,25 puntos)**.

Eficiencia es la relación que existe entre los recursos empleados en un proyecto y los resultados obtenidos con el mismo. Hace referencia sobre todo a la obtención de un mismo objetivo con el empleo del menor número posible de recursos, o cuando se alcanza un mayor resultado con el mismo número de recursos. Sin embargo, eficacia se refiere a la posibilidad de alcanzar una meta

u objetivo, aunque no se haya realizado el mejor uso de los recursos durante el proceso. El concepto de eficacia está relacionado con el nivel de consecución de objetivos **(0,25 puntos)**.

**5.** A Pepe Pérez, residente en una pequeña localidad de la provincia de Madrid, le ha tocado “el premio gordo” en la lotería de Navidad. Está sumamente contento, pero no quiere contarlo por temor a que quieran engañarle. En la tienda del pueblo observan que ha dejado de comprar mortadela y con frecuencia compra jamón de Jabugo. Explique de qué tipo de bienes se trata **(0,25 puntos)** y cuál es la relación de cada bien con la renta, a través del concepto de elasticidad renta **(0,50 puntos)**.

### SOLUCIÓN

La mortadela es un bien inferior, ya que cuando aumenta la renta considerablemente se reduce la demanda de este bien (relación inversa entre cambios en la renta y en la demanda). Mientras que el jamón de Jabugo es un bien normal, ya que cuando aumenta su renta, incrementa la demanda del producto (renta y demanda tiene una relación directa) **(0,25 puntos)**.

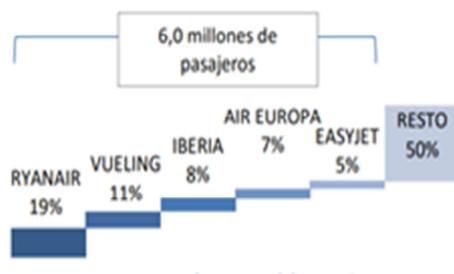
La elasticidad-renta mide la variación porcentual de la cantidad demandada de un bien cuando la renta varía en un 1%.

$$\varepsilon = \frac{dX}{dR} \frac{R^*}{X^*}$$

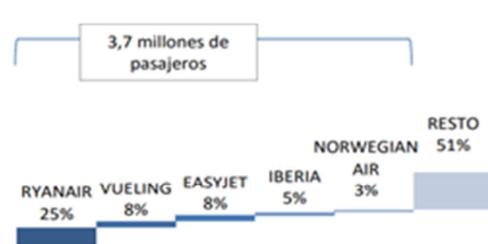
Si el bien es inferior, como la mortadela,  $\varepsilon < 0$  ya que la relación entre renta y cantidad demandada es negativa. Si el bien es normal, como el jamón de Jabugo,  $\varepsilon > 0$  mostrando la relación positiva entre renta y cantidad demandada de jamón **(0,25 puntos)**. Dentro de los bienes normales, se puede distinguir entre: a) bienes de primera necesidad si  $0 < \varepsilon < 1$ ; b) bienes de lujo si  $\varepsilon > 1$  **(0,25 puntos)**.

**6.** Según datos de la Subdirección General de Transporte Aéreo (Ministerio de Fomento), el número de compañías de transporte aéreo que trabajaban en España, en enero de 2017, fue de 145. A pesar de ello, el 50% del tráfico en España y el 49% del tráfico con la Unión Europea fue operado por 5 compañías. Explique qué tipo de mercado es el de las aerolíneas en España **(0,50 puntos)**.

### Cuota de las principales 5 compañías del mercado aéreo en España



### Cuota de las principales 5 compañías del mercado aéreo con la Unión Europea



Fuente: <https://www.fomento.gob.es/NR/rdonlyres/6838DA37-3BF4-4040-9277-0AB3C2CC2E35/142243/Coyunturadelascompa%C3%B1%C3%ADasenelmercadoa%C3%A9reoenEspa%C3%B1aene.pdf>.

El 24 de enero de 2011 se produjo, de manera oficial, la fusión entre British Airways e Iberia, culminando con el nacimiento de International Airlines Group (IAG), que se convirtió en la segunda mayor compañía europea y en una de las cinco más importantes del mundo. Esta operación tuvo que ser autorizada por la Comisión Europea. ¿Por qué cree que la Comisión Europea tuvo que pronunciarse? **(0,25 puntos)**.

## SOLUCIÓN

Si clasificamos los tipos de mercado por el tipo de competencia, claramente el mercado descrito tiene más que ver con un mercado de competencia imperfecta que perfecta (si bien no podríamos calificarlo como oligopolio estricto) dado que, aunque hay muchos oferentes, solo cinco controlan el mercado. Se incumplen algunos rasgos de competencia perfecta. La imperfección viene derivada de la concentración existente en el mercado. Se trata de un mercado concentrado, tanto en España como en la UE, porque 5 compañías representan aproximadamente el 50% del tráfico de cada mercado **(0,50 puntos)**.

La Comisión Europea interviene para velar por la libre competencia en el mercado europeo, dado que al fusionarse dos empresas europeas se produce una mayor concentración. Además, dado que las empresas fusionadas han sido una española (Iberia) y otra inglesa (British Airways), su ámbito de actuación era comunitario. Se trata de una fusión transnacional y por lo tanto es el tribunal europeo el que debe de pronunciarse **(0,25 puntos)**.

**2ª PARTE – Resuelva DOS de los siguientes ejercicios numéricos.** Identifique la numeración correspondiente de los ejercicios que resuelva. **Cada uno se valora sobre 2 puntos.**

**NOTA: en el cálculo de sus operaciones, mantenga 2 posiciones decimales.**

**1.** Suponga una economía que solo produce peras (P) y trigo (T). Su dotación de recursos es 4.320 horas de trabajo. La cantidad de trabajo necesaria para producir 1 kg de trigo es constante e igual a 10 horas.

- a) La cantidad de trabajo necesaria para producir 1 kg de peras es constante, siendo la cantidad máxima de peras que puede producirse igual a 144 kg. Represente gráficamente la Frontera de Posibilidades de Producción de esta economía **(0,75 puntos)**.

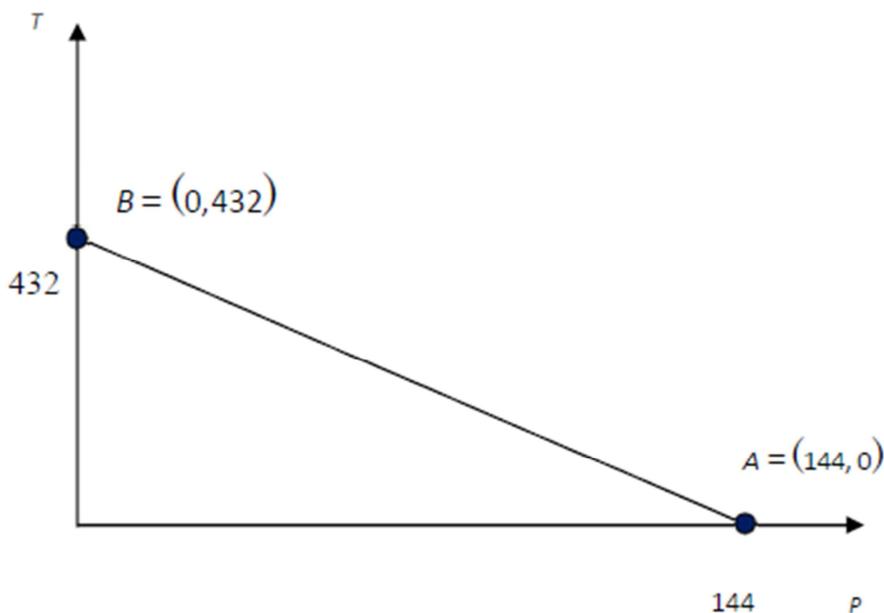
Cantidad máxima de peras que puede producirse (todos los recursos disponibles se asignan a la producción de peras): 144 kg de peras.

Cantidad máxima de trigo que puede producirse (todos los recursos disponibles se asignan a la producción de trigo):

$$\text{Cantidad máxima de trigo} = 4320/10 = 432 \text{ kg de trigo}$$

Dado que para producir cada kg de peras siempre se requiere la misma cantidad de trabajo y para producir cada kg de trigo siempre se necesitan 10 horas de trabajo, el coste de oportunidad será constante y, por tanto, la FPP será lineal.

La combinación de producción A = (144, 0) refleja la máxima cantidad de peras (P), y la combinación B = (0, 432) refleja la máxima cantidad de trigo (T). La representación gráfica de la FPP es la siguiente:



- b) Determine el coste de oportunidad de las peras en términos de trigo. Explique su significado económico **(0,50 puntos)**.

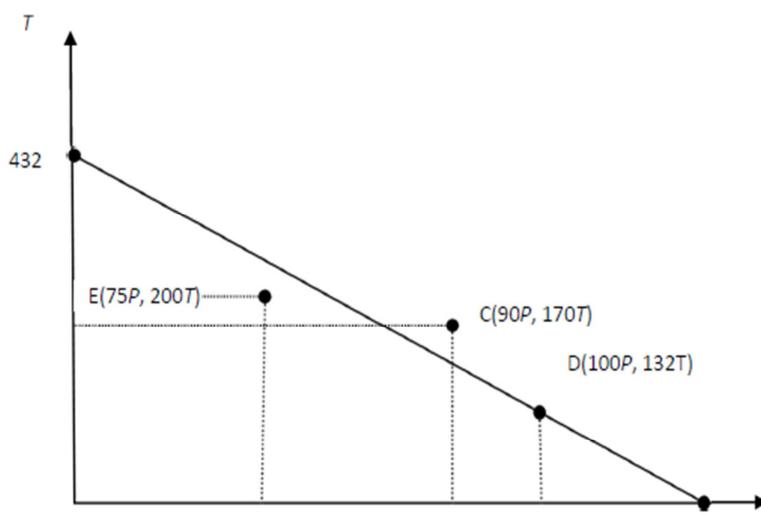
El coste de oportunidad de los peras en términos de trigo es constante e igual a 3, lo que implica que para incrementar la producción de peras en una unidad (en un kg) siempre es necesario reducir la producción de trigo en 3 unidades (en 3 kg). Este coste de oportunidad también muestra que se necesita el triple de factor productivo para producir un kg de peras (30 horas de trabajo) que para producir un kg de trigo (10 horas de trabajo).

- c) Indique si las siguientes combinaciones de producción de peras y trigo pertenecen al Conjunto de Posibilidades de Producción de la economía: C(90 P, 170 T); D(100 P, 132 T) y E(75 P, 200 T), sabiendo que la expresión de la misma es  $T=432-3P$ . Justifique su respuesta y señálelas en el gráfico anterior **(0,75 puntos)**.

Para determinar si estas combinaciones de bienes pertenecen al Conjunto de Posibilidades de Producción, es necesario comprobar si las mismas están sobre o por debajo de la FPP. Utilizando el gráfico del apartado a) representamos estos puntos. Además, sabemos que la FPP viene dada por la expresión:  $T = 432 - 3P$ . Si sustituimos las coordenadas de la combinación C (90P, 170T) en la ecuación de la FPP, tenemos:  $170 > 432 - 3 \cdot 90 = 162$ . Por tanto, esta combinación es inalcanzable, ya que, si se producen 90kg de peras, la máxima cantidad de trigo que puede producirse es 162kg, cantidad que es inferior a 170. Esta combinación no pertenece, por tanto, al Conjunto de Posibilidades de Producción.

Si sustituimos las coordenadas de la combinación D (100P, 132T) en la ecuación de la FPP, tenemos:  $132 = 432 - 3 \cdot 100$ . Por tanto, esta combinación es eficiente, ya que, si se producen 100kg de peras, la máxima cantidad de trigo que puede producirse es 132kg, cumpliéndose con igualdad la ecuación de la FPP. Esta combinación está, por tanto, sobre la FPP y, como consecuencia, sí pertenece al Conjunto de Posibilidades de Producción.

Si sustituimos las coordenadas de la combinación E (75P, 200T) en la ecuación de la FPP, tenemos:  $200 < 432 - 3 \cdot 75 = 207$ . Por tanto, esta combinación es ineficiente, ya que, si se producen 75kg de peras, la máxima cantidad de trigo que puede producirse es 207kg, cantidad que es superior a 200. Esta combinación está situada por debajo de la FPP y, por tanto, sí pertenece al Conjunto de Posibilidades de Producción. Gráficamente:



**2.** La empresa “Red Lemon” comercializa camisetas personalizadas a través de Internet. Así, al inicio del año 2018 tenía en sus almacenes 100 camisetas valoradas a 5€ la unidad. Durante el año 2018 ha realizado las siguientes operaciones: el 1 de febrero ha comprado 200 camisetas a 7€ la unidad; el 15 de mayo ha comprado 150 camisetas a 9€ la unidad; el 20 de julio ha vendido 400 camisetas a 15€ la unidad; el 1 de septiembre ha comprado 250 camisetas a 10€ la unidad y el 20 de octubre ha vuelto a vender 175 camisetas a 20€ la unidad.

- a) Determine el valor de las existencias finales al cierre del año 2018 por el método FIFO **(0,50 puntos)**. ¿En qué masa del balance debe aparecer esta valoración? **(0,25 puntos)**.

Fecha	Entradas	Salidas	Existencias
Existencias iniciales			100 uds x 5€ = 500 €
01/02/2018	200 uds x 7€ = 1400€		100 uds x 5€ = 500 € 200 uds x 7€ = 1.400€
15/05/2018	150 uds x 9€ = 1350€		100 uds x 5€ = 500 € 200 uds x 7€ = 1.400€ 150 uds x 9€ = 1.350 €
20/07/2018		100 uds x 5€ = 500€ 200 uds x 7€ = 1.400€ 100 uds x 9€ = 900€	50 uds x 9€ = 450 €
01/09/2018	250 uds x 10€ = 2.500€		50 uds x 9€ = 450€ 250 uds x 10€ = 2.500€
20/10/2018		50 uds x 9€ = 450€ 125 uds x 10€ = 1.250€	125 uds x 10 = 1.250€

Solución planteada de otra manera:

Total de salidas durante 2018: 400 uds (julio) + 175 (octubre) = 575 unidades.

Se corresponden con las siguientes salidas:

100 uds (iniciales) + 200 uds (compra febrero) + 150 uds (mayo) +125 uds (septiembre).

Existencias que quedan: las últimas 125 unidades compradas en septiembre.

Valoración de las existencias finales: 125 unidades x 10 euros = 1.250 euros.

¿En qué masa del balance debe aparecer esta valoración? Debe aparecer dentro del balance en la masa del activo corriente.

- b) Sabiendo que el total de gastos de explotación (compra de camisetas, gastos de distribución y salarios de los trabajadores) asciende a 7.500€, determine el beneficio neto de la empresa durante el año 2018, suponiendo que el impuesto sobre beneficios es del 25% **(0,50 puntos)**.

Ingresos de explotación	(Ventas julio) $400 \times 15$ + (Ventas octubre) $175 \times 20 = 9.500$ €
Gastos de explotación	7.500 €
Resultado de explotación	$9.500 - 7.500 = 2.000$ €
Resultado financiero	0
Resultado antes de impuestos	2.000 €
Impuesto sobre sociedades	$2.000 \times 0.25 = 500$ €
Resultado neto	$2.000 - 500 = 1.500$ € (beneficio)

- c) Suponga que durante todo el año 2019 se realizan las siguientes operaciones: 25 de febrero compra de 200 camisetas a un precio unitario de 12€; 15 de julio compra de 500 camisetas por 14€ la unidad; 30 de septiembre venta de 625 camisetas por 25€ la unidad. Tomando como valor de las existencias iniciales del año 2019, las existencias finales calculadas en el apartado a, determine el valor de las existencias finales al cierre del año 2019 por el método del Precio Medio Ponderado **(0,50 puntos)**. En una economía con inflación ¿cuál de los dos métodos de valoración de existencias concede un mayor valor a las existencias finales? **(0,25 puntos)**.

Precio medio ponderado: 12,91€/unidad.

Entradas:  $125 + 200 + 500 = 825$  unidades.

Salidas: se venden 625 unidades.

Existencias finales:  $825 - 625 = 200$  unidades

Valoración de existencias finales =  $200 \times 12,91€ = 2.582€$ .

Fecha	Entradas	Salidas	Existencias
Existencias iniciales			125 uds x 10€ = 1250€
25/02/2019	200 uds x 12€ = 2.400€		325 uds x 11,23€ = 3.649,75€
15/07/2019	500 uds x 14€ = 7.000€		825 uds x 12,91€ = 10.650€
30/09/2019		625 x 12,91€ =8.068,75€	200 uds x 12,91€= 2.582€

En una economía con inflación el método FIFO dará un mayor valor a las existencias finales, ya que van saliendo las primeras unidades (más baratas) y quedan dentro del almacén las últimas compradas (más caras).

**3.** La empresa SHARK dedicada a la pesca de productos de alta mar, presenta al cierre del año 2018 la siguiente situación patrimonial: deudas a largo plazo por 500€; existencias de productos en conserva de 500€; deudas a corto plazo con valor de 2.000€; dinero en cuentas bancarias por 300€; maquinaria de 11.650€; cliente documentado en letra de cambio de 1.000€; capital aportado por los socios con valor 15.000€; inversiones financieras a largo plazo valoradas en 4.800€; amortización acumulada del inmovilizado por 250€; deuda con la hacienda pública por conceptos fiscales de 250€.

La letra de cambio del cliente OLIM fue emitida el 15 de noviembre de 2018, por un valor nominal de 1.000€, y con vencimiento el 25 de febrero de 2019. Se pide:

a) Ordene el balance de situación, agrupado en masas patrimoniales, y determine el valor del resultado neto del ejercicio (**0,50 puntos**).

	<b>ACTIVO</b>	<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	
16.200	<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>PATRIMONIO NETO</b>	15.250
11.650	Maquinaria	Capital social	15.000
-250	Amortización acumulada	Resultado neto del ejercicio	250
4.800	Inv. Financiera Largo plazo	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	500
1.800	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	Deuda a largo plazo	500
500	Existencias	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	2.250
1.000	Cientes, efectos comerciales	Deuda a corto plazo	2.000

300	Tesorería	Hacienda Pública Acreedora	250
18.000	<b>Total Activo</b>	<b>Total patrimonio Neto y pasivo</b>	18.000

El resultado del ejercicio sería 250€.

- b) Determine el valor de la rentabilidad financiera e interprete el resultado **(0,25 puntos)**.

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{patrimonio neto}} = \frac{250}{15.250} \times 100 = 1,64\%$$

Por cada cien euros que posee la empresa en propiedad, se obtienen 1,64€ de beneficio neto.

- c) Determine el fondo de maniobra e indique, con las partidas de la situación patrimonial de esta empresa, qué alternativas propondría para mejorarlo **(0,25 puntos)**.

Fondo de maniobra = Activo corriente – Pasivo corriente

Fondo de maniobra = 1.800 - 2.250 = -450€

Fondo de maniobra = Recursos Permanentes – Activo No corriente

Fondo de maniobra = 15.750 – 16.200 = -450€

Entre las alternativas con las que cuenta la empresa para solucionar la situación, puede liquidar las inversiones financieras a largo plazo para transformarlas en tesorería. Otra posibilidad es renegociar deuda a corto plazo y solicitar su conversión a largo plazo.

- d) Calcule la ratio de tesorería (disponible/pasivo corriente) y la ratio de endeudamiento (recursos ajenos/patrimonio neto). Valore la situación de la empresa, sabiendo que la ratio de tesorería debería estar entre 0,75-1 y la ratio de endeudamiento ser inferior a 0,5 **(0,50 puntos)**.

$$\text{Ratio tesorería} = \frac{\text{Disponible}}{\text{pasivo corriente}} = \frac{300}{2250} = 0,13$$

$$\text{Ratio endeudamiento} = \frac{\text{Recursos ajenos}}{\text{patrimonio neto}} = \frac{2750}{15.250} = 0,18$$

La empresa tiene un grave problema de tesorería, ya que no tiene dinero a corto plazo para hacer frente a las obligaciones corrientes a corto plazo. Parte del problema de la liquidez se debe a la existencia de clientes sin cobrar, así como un elevado volumen de existencias sin vender. Por otro lado, la empresa está fuertemente endeudada a corto plazo lo que agrava la solvencia de la empresa.

A pesar de ello, con relación al patrimonio neto de la empresa, la política de endeudamiento es acertada.

- e) Para resolver un problema de liquidez, la empresa SHARK decide descontar el 15 de enero de 2019 la letra de cambio del cliente OLIM en una entidad bancaria. Esta le aplica un tipo

de interés del 4% anual y una comisión del 1 por mil. Considerando que todos los meses tienen 30 días y el año 360 días, determine el efectivo que percibe al descontar la letra en la entidad bancaria. ¿Se resuelve el problema de liquidez de la empresa? Razone la respuesta **(0,50 puntos)**.

El descuento se aplica por los días que se anticipa el dinero, es decir, desde el 10 de enero de 2018 hasta el 25 de febrero de 2018. Esto es, 15 días de enero y 25 de febrero (40 días).

Efectivo = Nominal de la letra – Intereses o descuento – Gastos bancarios

Efectivo =  $1.000 - 1.000 \times 0,04 \times 40/360 - 0,001 \times 1.000 = 1.000 - 4,44 - 1 = 994,56€$

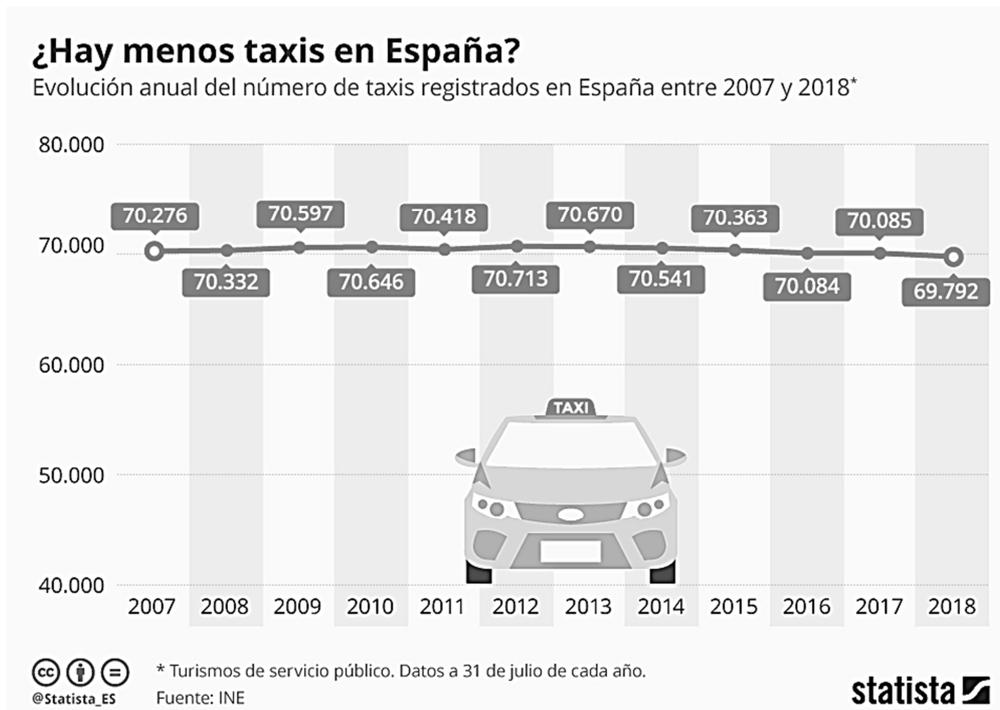
Descontando la letra, sigue sin estar resuelto el problema de liquidez de la empresa, ya que el activo corriente seguiría siendo prácticamente el mismo y no se ha reducido el pasivo corriente.

**3ª PARTE – Lea detenidamente el siguiente texto y responda brevemente a las preguntas formuladas al final del mismo.** Si lo estima conveniente, puede incluir cualquier elemento que, en su opinión, resulte determinante en la respuesta, pese a no aparecer explícitamente recogido en el texto. **Se valora sobre 3 puntos.**

### LA GUERRA EN EL SECTOR DEL TRANSPORTE DE VIAJEROS

Uber y Cabify están en el centro de una de las mayores guerras empresariales, políticas y judiciales que se recuerda en nuestro país. En España, en el año 2019, hay 18.000 puestos de trabajo directos en el sector de las VTC (vehículos de turismo con conductor) y otros 12.000 indirectos que viven de estas licencias. Y se prevé crear otros 12.000 empleos el año que viene y llegar a los 60.000 en dos años. Los tres grandes grupos de las VTC controlan alrededor de un 30% de un mercado en el que trabajan 1.200 empresas y cerca de 300 autónomos.

En el otro lado del campo de batalla están las principales asociaciones del taxi, que luchan por conservar su territorio intacto. Según los datos del INE, el total de licencias de taxi en todo el país se ha mantenido constante, en torno a las 70.000 en los últimos diez años.



En 2009, la Ley Ómnibus liberalizó el mercado de las licencias VTC. Ese fue el origen del aumento de licencias que pasaron en cinco años de 2.703 a 13.125 en España. En 2015 entró en vigor una nueva ley que establecía la proporcionalidad de un vehículo VTC por cada 30 taxis, una de las principales reivindicaciones actuales de los taxistas.

El origen del conflicto está en la irrupción de la tecnología en el transporte de viajeros. Gracias a los *smartphones*, los usuarios pueden solicitar un coche con conductor sabiendo a qué distancia se encuentra. Además, la valoración mutua de conductores y usuarios proporciona un control de calidad lo que hace innecesario el sistema de licencias. Estos avances provocan la aparición de

competidores al gremio del taxi que aprovechando las tecnologías ofrecen un mejor servicio a un menor precio.

Los taxistas protestan por dos motivos: primero, porque dejan de ser un monopolio al perder el privilegio de ser los únicos autorizados a prestar el servicio de taxi. Y segundo, por la pérdida de la inversión en la compra de la licencia que la Administración le exigía para llevar a cabo su actividad. Dicha inversión solía ser muy cuantiosa por la restricción en el número de licencias y por la permisividad de la Administración en su mercadeo. En este sentido, la Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia (CNMC) denunció la rentabilidad de las licencias de taxi debido al "régimen de monopolio" bajo el que, a su juicio, opera el sector. En su estudio, la CNMC mostraba cómo la rentabilidad de las licencias en Barcelona doblaba a la del Ibex entre 1987 y 2016.

Desde el sector del taxi se denuncia a las VTC por competencia desleal, dado que ellos no pueden dar un precio cerrado, no pueden hacer descuentos, argumentan que la ley exige que debe existir una precontratación y que pagan tasas impositivas diferentes. Además, el precio medio de las licencias de Taxi es tres veces más costoso que el de una licencia VTC.

A medio plazo, en un mercado competitivo, el futuro debería ser para quienes ofrezcan un mejor servicio en precio, comodidad y seguridad; independientemente de que sea un Taxi o un VTC. Lo que hoy los separa es la diferente regulación de la que ambos parten. En el caso español, la decisión del ministro de Fomento, José Luis Ábalos, de traspasar a las comunidades las competencias para regular la actividad de los vehículos con licencia VTC ha provocado que en cada Comunidad existe una regulación/solución distinta para el problema.

Desde la Unión Europea, la Comisión Europea criticó las limitaciones que imponen algunos países de la UE a este tipo de vehículos. Bruselas incide en que *"establecer un límite absoluto en el número de taxis que pueden operar en un área es el enfoque más restrictivo que han adoptado los reguladores, con el consiguiente impacto negativo en la competencia y sus beneficios"*. Asimismo, en materia de taxis, si bien es cierto que casi todos los estados miembros exigen algún tipo de licencia, la gran diferencia es que en España está limitado su número de forma muy estricta. En 13 países de la Unión Europea, entre ellos Suecia, Irlanda, Holanda o Polonia, no se aplica ningún tipo de límite. Mientras que, en otros, como Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Portugal o Reino Unido, se establecen ciertos criterios socioeconómicos para contener su crecimiento (ver tabla 1).

**Tabla 1. Ratio VTC/Taxi en países europeos**

	LICENCIAS TAXI	LICENCIAS VTC	RATIO VTC/TAXI
<b>ESPAÑA</b>	64.961	9.000	1/7,2
<b>FRANCIA</b>	60.000	26.000	1/2,3
<b>PORTUGAL</b>	13.000	3.000	1/4,3
<b>REINO UNIDO</b>	80.600	210.000	2,6/1
<b>ITALIA</b>	40.000	80.000	2/1

Fuente: <https://www.libremercado.com/2018-08-02/espana-entre-los-paises-de-la-ue-con-menos-licencias-vtc-en-comparacion-con-los-taxis-1276622849/>

Por su parte, la legislación en materia de VTC también difiere según el país, siendo España uno de los más intervencionistas. A grandes rasgos, según detalla un estudio de Analistas Financieros Internacionales (AFI), se pueden distinguir tres modelos:

- *Países que no exigen licencia de transporte (ride-sharing)*: en algunos estados miembros la regulación permite que los particulares puedan operar sin necesidad de licencia.
- *Países que exigen licencias de transporte, pero no fijan límite al número*: situación que sucede en la mayoría de los países europeos. En todos ellos, el transporte lo debe conducir un profesional con licencia y la ley no contempla el transporte entre particulares.
- *Países que exigen licencias de transporte y que limitan su número*: es el caso de España. Aquí, además, la normativa prohíbe a los VTCs circular por las vías públicas o permanecer estacionados para contratar directamente con los clientes y obliga a alquilar la totalidad del vehículo. Incluso restringe geográficamente la libre prestación del servicio en territorio nacional, estableciendo un número mínimo de coches y fijando otros condicionantes sobre las características de los vehículos a los operadores.

**FUENTES:** <http://www.expansion.com/actualidadeconomica/analisis/2019/01/22/5c46f0dc46163f24238b4579.html>

<http://www.expansion.com/blogs/estadistica-pollo/2019/01/22/taxi-y-rtc-acabaran-confluyendo-como.html>

<https://www.elmundo.es/economia/macroeconomia/2019/02/13/5c630f5f21efa011528b4661.html>

<https://www.elmundo.es/economia/macroeconomia/2019/02/03/5c55905d21efa0e5018b45f6.html>

<https://www.libremercado.com/2018-08-02/espana-entre-los-paises-de-la-ue-con-menos-licencias-rtc-en-comparacion-con-los-taxis-1276622849/>

## PREGUNTAS

1. Explique qué impactos positivos y negativos tendría la liberalización del sector sobre la economía, frente al modelo regulador existente **(0,75 puntos)**.
2. Analice el cambio global del sector que se está produciendo en las fuerzas competitivas (modelo de las 5 fuerzas competitivas de Porter), como consecuencia de la información proporcionada **(1 punto)**.
3. Valore el papel de la tecnología en los nuevos modelos de negocio de este sector **(0,75 puntos)**.
4. De los tres modelos señalados en el estudio de Analistas Financieros Internacionales (AFI) sobre la regulación en materia de VTC, argumente cuál de ellos está más cercano al concepto de economía colaborativa **(0,50 puntos)**.

## SOLUCIÓN

1. Explique qué impactos positivos y negativos tendría la liberalización del sector sobre la economía, frente al modelo regulador existente **(0,75 puntos)**.

Con la información proporcionada en el caso, desde un punto de vista macroeconómico, la liberalización del sector podría generar creación de empleo, derivada tanto de puestos de trabajo directos e indirectos, y una generación de trabajo dirigida hacia perfiles de riesgo en exclusión social.

Por otro lado, el impacto positivo o negativo de la liberalización del sector es diferente según se considere la perspectiva del cliente, la del empresario, de los VTCs o de los Taxis.

Para los clientes, la liberalización del sector puede provocar la mejora de la relación calidad-precio en el servicio recibido, derivada de la mayor competencia que existirá en el sector.

Para los VTCs las ventajas de la liberalización derivan fundamentalmente en la eliminación de barreras de entrada al sector y en la consiguiente reducción del precio de las licencias. Para los taxis la liberación implica desventajas derivadas del aumento de la competencia, con la consiguiente pérdida de rentabilidad de las licencias. Los taxis, además, se verán forzados a cambiar su modelo de negocio, a plantear un modelo competitivo que se asemeje más al de los VTCs y que permita aumentar la calidad del servicio y mejorar la relación calidad-precio para el cliente.

2. Analice el cambio global del sector que se está produciendo en las fuerzas competitivas (modelo de las 5 fuerzas competitivas de Porter), como consecuencia de la información proporcionada **(1 punto)**.

- Intensidad de la competencia: los cambios que se están produciendo en el sector están aumentando la intensidad competitiva del sector, con la consiguiente pérdida de atractivo del mismo para las empresas que estaban anteriormente instaladas (Taxis).

- Está disminuyendo la concentración del sector, lo que ocasiona pérdida de atractivo, especialmente afectando a los taxistas que están dejando de ser un monopolio. No obstante, la diferente regulación entre las CCAA en lo relativo a los VTC puede preservar la competencia en unas zonas y aumentarlas en otras.

- Crecimiento del sector: sucesivas leyes están liberalizando las licencias VTCs (ley omnibus). En 5 años las licencias VTCs pasaron a ser 13.125 en España. Ahora bien, los datos presentan no tanto un crecimiento global del mercado, sino un crecimiento de los VTCs frente al sector del Taxi.

- Amenaza nuevos competidores: está aumentando, por lo que se está reduciendo el atractivo del sector para las empresas ya instaladas. Ello es debido a:

\* Tendencia a menores barreras de entrada causada por la liberalización de las licencias que dan acceso a la actividad.

\* Tendencia a menores barreras de entrada por los cambios de regulación. Los cambios regulatorios que se están produciendo y se pueden producir en un futuro amenazan el monopolio

del Taxi. En 2015 se dictó que en España debería haber 1 VTC por cada 30 Taxis. Esta diferencia es mucho mayor que en cualquier otro país comunitario, lo que puede tender a ir desapareciendo en el futuro. Por otra parte, actualmente existe una diferente regulación para Taxis y VTCs que puede ir convergiendo en un futuro. Tendencia a legislación menos intervencionista.

- Reacción de los competidores establecidos es alta, tanto en el caso de los Taxis como en el caso de los VTCs, lo que disminuye la amenaza de nuevos competidores. Los Taxis están luchando por conservar su territorio intacto (huelgas, etc.).

- Productos sustitutivos: para analizar los productos sustitutivos tenemos que pensar en nuevas formas de satisfacer la demanda de transporte de pasajeros. Ciertamente, en la actualidad existen productos sustitutivos no solo al taxi, sino también a los VTCs, como son los coches compartidos o nuevos métodos de transporte en ciudades como bicis eléctricas o patinetes.

- Clientes: los nuevos competidores, los nuevos modelos de negocio, y la mayor liberalización proporcionan al cliente la posibilidad de elegir qué modelo es más eficiente para él (VTC o Taxi), en este sentido le hace un poderoso actor del desarrollo futuro del sector.

En definitiva, el atractivo del sector depende mucho de la evolución en la regulación o normativa.

3. Valore el papel de la tecnología en los nuevos modelos de negocio de este sector **(0,75 puntos)**.

El desarrollo de las nuevas tecnologías en este sector ha sido fundamental. La aparición de la red móvil supuso que el entorno cambiara de manera global en todos los sectores; las empresas tuvieron que realizar grandes esfuerzos para no quedarse atrás. Era de esperar que en el sector de transporte de viajeros aparecieran nuevas formas de prestar el servicio. El uso de los *smartphones*, el desarrollo de la red de telecomunicaciones, así como el nivel de exigencia demostrado por los clientes en cuanto a inmediatez del servicio, ha tenido como consecuencia la aparición de *apps* donde con tan solo a golpe de clic se pueden contratar los servicios que hasta ahora solo prestaban los taxis; además de conocer la ruta que llevará el VTC, quién te proporciona el servicio, disponer de una aproximación del coste, así como la forma de pago mediante un cargo en tarjeta, entre otras muchas prestaciones.

Como ya ha ocurrido en otros sectores como el bancario o el de las telecomunicaciones, se pone de manifiesto que aquellas empresas que no realizan inversión en I+D+i, se quedan obsoletas y, por tanto, la posibilidad de perder cuota de mercado aumenta de forma exponencial. Por ello, aunque el sector del taxi está empezando a incorporar las tecnologías a su forma de negocio a través de la aplicación mytaxi, se hace indispensable que se realicen más inversiones.



4. De los tres modelos señalados en el estudio de Analistas Financieros Internacionales (AFI) sobre la regulación en materia de VTC, argumente cuál de ellos está más cercano al concepto de economía colaborativa **(0,50 puntos)**.

La legislación en materia de VTC no es la misma en todos los países; existen diferencias entre los propios países de la UE. Por tanto, atendiendo a la pregunta, el modelo que se puede aproximar al concepto de economía colaborativa sería el primero. Ya existen aplicaciones que siguen un modelo similar como puede ser blablacar.