

OLIMPIADAS DE ECONOMÍA

Valencia 9 de abril de 2005

PARTE I. PREGUNTAS CORTAS

Responda a tres de las cinco preguntas propuestas.

1) Indique cuáles de las siguientes actividades económicas no estarían incluidas en el PIB. Razone su respuesta en cada caso.

- a) La actividad de bricolaje que realiza usted mismo en su vivienda para reparar ciertos desperfectos.
- b) La adquisición de un automóvil usado.
- c) Los stocks (existencias) de productos textiles producidos por una empresa este año en que medimos el PIB pero que no han sido vendidos todavía.
- d) Los ladrillos producidos este año y que son empleados en el mismo período en el sector de la construcción.
- e) Las pensiones de jubilación.

2) Dos conductores, Ramón y Amparo, van a una estación de servicio. Incluso sin conocer el precio, Ramón dice "10 litros de gasolina, por favor" y Amparo "10 euros de gasolina, por favor". ¿Cuál es la elasticidad-precio de la demanda de cada conductor? Razone su respuesta y defina la elasticidad-precio de la demanda.

3) Explique cómo afecta cada uno de los acontecimientos siguientes a la producción agregada y al nivel general de precios de una economía, suponiendo que los responsables de la política económica no toman ninguna medida. Apóyese en el análisis gráfico en cada caso.

- a) El gobierno incrementa el gasto en defensa nacional.
- b) Una mejora tecnológica eleva la productividad.
- c) Una recesión en otros países lleva a sus ciudadanos a comprar menos bienes de nuestro país.

4) Defina el precio máximo y el precio mínimo y ponga un ejemplo de cada uno de ellos. ¿Cuál provoca escasez? ¿Y excedente? ¿Por qué?. Represente gráficamente.

5) ¿En qué consiste la ley de la productividad marginal decreciente? Explique la relación existente entre dicha ley y la forma de las curvas de costes a corto plazo. Represente gráficamente.

PARTE II. EJERCICIO

A partir de la información del cuadro siguiente,

Años	PIB (euros corrientes)	Deflactor del PIB	IPC
1987	35681,7	201,2	139,9
1988	39914,3	213,9	148,1
1989	44871,6	229,1	158,3

a) Calcule la tasa de crecimiento nominal y real de la producción agregada de esta economía en los años 1988 y 1989. Utilice el índice de precios que considere adecuado para ello y argumente porqué.

b) ¿En qué difieren los dos índices de precios (IPC, Deflactor del PIB)?

c.1) Si subiese el precio de los aviones de combate en el año 1990, ¿cuál de estos dos índices de precios se vería afectado en mayor medida? Razone su respuesta.

c.2) Suponga que se produce un incremento del precio del petróleo que producen los países de la OPEP, ¿cuál de estos índices de precios se verá afectado por este shock que afecta a la economía española?. Razone su respuesta.

c) Si fuese preguntado acerca de la evolución del bienestar económico de este país, ¿qué indicador utilizaría? Razone su respuesta.

PARTE III. COMENTARIO DE TEXTO

Móviles “virtuales” para tumbar los precios

Los operadores de bajo coste proliferan por toda Europa y pretenden ser una alternativa a los gigantes de la telefonía celular

RAMÓN MUÑOZ (El País, 20-03-2005)

Son conocidos como operadores móviles virtuales. Utilizan la red y las frecuencias de las compañías establecidas para ofrecer servicios básicos de voz y de mensajes cortos para sus clientes. Como en el caso de las aerolíneas, pretenden ser una alternativa barata a los gigantes de la telefonía móvil, con bajos costes y márgenes más estrechos. En Europa son más de un centenar y en España quieren que el Gobierno les ayude para poder implantarse.

No les gusta que les llamen revendedores. Argumentan que aunque no dispongan de antenas ni de estaciones base como sus hermanos mayores como Telefónica o Vodafone, prestan casi los mismos servicios que las compañías sin red y con tarifas más baratas. Se hacen nombrar operadores móviles virtuales (MVNO, *Mobile Virtual Network Operator*, por las siglas en

inglés)... También por el interés de algunos gobiernos, como el francés , el irlandés y ahora el español, de promover su implantación para forzar una bajada de precios.

Los MVNO no disponen ni de espacio radioeléctrico (frecuencias) asignado ni de antenas, y precisan llegar a un acuerdo permanente con uno o varios operadores de red (por ejemplo, Virgin usa la de T-Mobile en el Reino Unido y Tele2 la de E-plus, en Alemania). Salvo por esa carencia de infraestructuras, en el resto funcionan de forma muy similar a un operador convencional: sus suscriptores cuentan con móviles con sus propias tarjetas SIM, sistema de facturación y atención al cliente.

En Europa, son más de un centenar, y están en casi todos los países de la UE (antes de la ampliación) con la excepción de España, Portugal, Italia y Grecia. Los hay de muy distintas clases. Desde los puros revendedores de servicios que no disponen ni siquiera de atención al cliente, a operadores regionales y compañías con vocación paneuropea como los escandinavos Tele2 y Sense, o las británicas Virgin o Easy.

El laboratorio danés

Donde más éxito han alcanzado ha sido en los países nórdicos y en el Reino Unido....

... Mercados como el danés son un verdadero laboratorio de los efectos y la evolución de estas compañías. En Dinamarca funcionan de forma más o menos permanente 13 MVNO. Desde 1999, Tele2, CBB y, sobre todo, Telmore, revolucionaron el mercado. Su secreto se sustenta en tres pilares: bajos precios para voz y sms; planes de tarifas sencillos de forma que un minuto de voz valga siempre lo mismo independientemente del horario y relación con el cliente a través de Internet, renunciando a los canales habituales de distribución. El éxito ha sido tremendo. Sólo en 3 años, Telmore consiguió 500.000 clientes, el 11% del total del mercado.

Para contrarrestar esta competencia, los operadores que les prestaban la red aplicaron la receta más antigua y eficaz del capitalismo: si no puedes con un rival, cómpralo. Así, TDC adquirió Telmore en enero de 2004, y Sonofon compró CBB cuatro meses después, manteniendo en ambos casos las marcas comerciales para seguir compitiendo contra otros MVNO como Tele2. Actualmente, el 20% del reducido mercado danés, con poco más de cinco millones de abonados, está en manos de los virtuales.

El efecto sobre las tarifas ha sido también espectacular. Sólo en los últimos doce meses el precio del minuto ha caído desde los 0,17 a los 0,09 euros y el de los mensajes cortos de los 7 a los 3 céntimos (en España valen 15 céntimos). Las cuotas mensuales han desaparecido en todos los casos...

Coexistencia amistosa

... Pero no todos piensan que los MVNO son unos parásitos que sólo pretenden comerse los márgenes de los operadores de red, sino que opinan que es posible una coexistencia amistosa que puede beneficiar a ambos. Es el caso del operador belga BASE, el más pequeño del mercado. Tras un titubeante comienzo por sí mismo, decidió apostar por los MVNO para revender su exceso de capacidad de red. Ahora mantiene acuerdos con 11 de ellos y son la base de su negocio...

... AT Kearney, en su informe *La explosión de los MVNO: el paradigma de un cambio en marcha*, referido al mercado estadounidense afirma que estas compañías son capaces de vender a sus clientes a través una distribución más eficiente y con menores costes que los operadores tradicionales. Y que esos mayores márgenes pueden ser compartidos con la compañías que les prestan la red.

En su implantación, también es muy importante la labor de los reguladores. La mayor parte de ellos se han abstenido de intervenir y han dejado que sean las compañías las que libremente lleguen a acuerdos comerciales. Es el caso de Reino Unido, Alemania o Bélgica. Sin embargo, en otros países como los escandinavos el organismo regulador ha propiciado dichos pactos.

En el caso de Irlanda, donde dos compañías se reparten más del 90% del mercado, el regulador fue más allá e impuso a los operadores establecidos que abrieran sus redes a los MVNO. Un caso muy similar, se produjo el pasado año en Francia, cuyo Ministerio de Industria impulsó los MVNO para propiciar una rebaja de tarifas. Los resultados son aún inciertos, pero poco más de ocho meses después de su nacimiento, los MVNO apenas cuentan con 250.000 abonados. En el caso contrario, Italia, que goza de uno de los sistemas de tarifas más competitivo, denegó en diciembre pasado a los MVNO su aspiración de imponer condiciones a los operadores de red...

... Al margen de detractores y partidarios, lo cierto es que si las MVNO causan la misma convulsión en el sector que las aerolíneas de bajo coste en el suyo, la telefonía móvil no tendrá nada que ver con el panorama actual.

Preguntas sobre el artículo:

- 1) ¿Qué efectos espera que tenga la entrada de los "Móviles virtuales" en el mercado de telefonía móvil?
- 2) ¿Por qué pueden tener interés los gobiernos en fomentar la entrada de los "Móviles virtuales"?
- 3) ¿Dónde radica el margen que tienen estas nuevas empresas ("Móviles virtuales") para reducir el precio de mercado de los servicios que ofrecen?
- 4) ¿Cuál espera que se la respuesta/reacción de las empresas establecidas ante la entrada de los "Móviles virtuales"?
- 5) ¿Qué cree que ha llevado al *regulador* a intervenir en el mercado de telefonía móvil?