



XIII Olimpiada de Economía y Empresa de la
Universidad Pablo de Olavide, de Sevilla

(Fase Local de la XVI Olimpiada Española de Economía)

**Facultad de Ciencias Empresariales
de la Universidad Pablo de Olavide**

Sevilla, 9 de abril de 2025

Esta prueba consta de un examen tipo test, de tres ejercicios prácticos (a elegir dos), y de tres noticias de actualidad (a elegir dos).

En el tipo test, cada pregunta tiene una sola respuesta correcta y no se penalizan las respuestas erróneas. Esta parte será considerada eliminatoria para la prueba completa y su duración será de 30 minutos. Transcurrido ese plazo se procederá a su recogida.

Para la resolución de los problemas y comentarios a las noticias de actualidad se permitirán 90 minutos adicionales.

TEST

1.- ¿Qué es el ROI (Retorno de la Inversión)?

- a) Un indicador de liquidez.
- b) Un indicador de rentabilidad.
- c) Un indicador de endeudamiento.

2.- ¿Qué es la segmentación de mercado?

- a) La división del mercado en grupos homogéneos de consumidores.
- b) La venta de productos a precios bajos.
- c) La promoción de productos a través de publicidad masiva.

3.- ¿Qué es la gestión de la calidad total (TQM)?

- a) Un enfoque de gestión que busca la mejora continua en todos los aspectos de la organización.
- b) La inspección de productos al final del proceso de producción.
- c) La reducción de costes a través de la eliminación de desperdicios.

4.- ¿Qué son los stakeholders?

- a) Los competidores de una empresa.
- b) Los grupos de interés que pueden afectar o ser afectados por las actividades de una empresa.
- c) Los clientes de una empresa.

5.- ¿Qué es el apalancamiento financiero?

- a) La inversión en activos de alta liquidez.
- b) La reducción de costes de producción.
- c) El uso de deuda para financiar las operaciones de una empresa.

6.- ¿Qué es la externalización (outsourcing)?

- a) La contratación de servicios a terceros.
- b) La producción interna de bienes y servicios.
- c) La venta de productos a través de internet.

7.- El fondo de maniobra representa:

- a) El activo no corriente menos el pasivo no corriente.
- b) El activo corriente menos el pasivo corriente.
- c) El patrimonio neto menos el pasivo total.

8.- ¿Qué mide la ratio de liquidez?

- a) La rentabilidad de la empresa.
- b) La capacidad de la empresa para pagar sus deudas a corto plazo.
- c) El nivel de endeudamiento de la empresa.

9.- Los gastos de amortización:

- a) Representan la pérdida de valor de los activos no corrientes.
- b) Incrementan el valor de los activos intangibles.
- c) Son salidas de dinero en efectivo.

10.- El umbral de rentabilidad (punto muerto) es:

- a) El nivel de ventas donde los ingresos superan los gastos.
- b) El nivel de ventas donde los ingresos son iguales a los gastos.
- c) El nivel de ventas donde los gastos superan los ingresos.

11.- ¿Qué son los dividendos?

- a) Los intereses pagados por la deuda de la empresa.
- b) La parte de los beneficios que se distribuye a los accionistas.
- c) Ambas respuestas son correctas.

12.- El balance de situación muestra:

- a) La situación patrimonial de la empresa en un momento determinado.
- b) Los ingresos y gastos de la empresa durante un período.
- c) El flujo de efectivo de la empresa.

13.- La financiación ajena se refiere a:

- a) Los fondos aportados por los socios.
- b) Los beneficios retenidos por la empresa.
- c) Los préstamos y créditos obtenidos por la empresa.

14.- ¿Qué indica la ratio de endeudamiento?

- a) La capacidad de la empresa para generar beneficios.
- b) La proporción de deuda que tiene la empresa en relación con sus fondos propios.
- c) La eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos.

15.- Los costes fijos son aquellos que:

- a) Varían en proporción directa con el nivel de producción.
- b) Permanecen constantes independientemente del nivel de producción.
- c) En empresas de servicios, nunca permanecen constantes a lo largo del periodo contable.

16.- En el criterio del precio de adquisición, en la valoración de existencias, se incluyen:

- a) Los gastos de transporte de las existencias y los seguros.
- b) Los gastos de transporte de las existencias, los seguros y el IVA.
- c) Los gastos de transporte y no los seguros.

17.- El conjunto de medios que ayudan a estimular la venta del producto en el lugar donde éste es adquirido por el consumidor se denomina:

- a) *Merchandising*.
- b) Venta personal.
- c) Relaciones públicas.

18.- Se denomina autofinanciación de mantenimiento a:

- a) Las amortizaciones.
- b) Las reservas.
- c) El capital.

19.- Taylor defiende:

- a) La organización científica del trabajo.
- b) Mejorar las condiciones laborales de los trabajadores.
- c) La motivación de los trabajadores.

20.- El proceso de toma de decisiones finaliza con:

- a) La selección de una alternativa.
- b) El control de la decisión tomada.
- c) La ejecución de la decisión adoptada.

PROBLEMA 1

Una empresa sevillana dedicada a la producción de torrijas, para la entrada en campaña de Semana Santa de 2025, decide apostar por la fabricación de torrijas de chocolate blanco con pistachos. Para ello, necesita adquirir máquinas nuevas que le ayuden a preparar los distintos acabados. Se encuentra con dos compañías oferentes de las mismas (A y B) y necesita tomar una decisión. A continuación, se muestra el estudio de viabilidad económica que realiza el director financiero:

	Desembolso inicial	Flujo neto de caja positivo del año 1	Flujo neto de caja positivo del año 2
Máquina A	10.0000	--	¿?
Máquina B	10.0000	3.000	9.000

Sabiendo que el coste de oportunidad de adquirir las máquinas es del 8%, se pide:

¿Cuál debería ser como mínimo el flujo de caja estimado en el segundo año del proyecto máquina A, para ser el elegido?

PROBLEMA 2

La empresa CAMPANILLA, S.L. fabrica figuras de cerámica para jardín. Esta compañía está interesada en conocer su producción y venta objetivo, por lo que acude a usted para que le asesore, ofreciéndole la siguiente información:

- El precio de venta de cada figurita es de 40 € y la compañía pensaba producir 24.000 enanitos.
- El coste total de producción es de 1.000.000 €, correspondiendo el 30% a costes fijos y el resto a variables.

Se pide:

- a) Determinar para el nivel de producción prevista, los costes fijos y los variables de la empresa, así como los beneficios si vendiese dicha producción.
- b) Determinar cuál sería el Punto Muerto (Umbral de Rentabilidad) de la empresa y qué significado económico tiene.

PROBLEMA 3

Dispone usted del siguiente listado de cuentas ordenados por orden alfabético de la empresa MERCALSA dedicada a la comercialización de material de oficina, aunque alguno de sus saldos permanece oculto:

Amortización Acumulada del Inmovilizado Material	15.000
Amortización del Inmovilizado Material	5.000
Aprovisionamientos	100.000
Bancos	5.000
Capital	
Clientes	15.000
Deudas a corto plazo con entidades de crédito	
Deudas a largo plazo con entidades de crédito	35.000
Efectos a pagar a corto plazo	3.000
Existencias	10.000
Gastos de personal	35.000
Gastos financieros	2.000
Impuesto sobre beneficios	8.500
Ingresos financieros	500
Ingresos por ventas	200.000
Inversiones financieras a largo plazo	10.000
Maquinaria	30.000
Mobiliario	20.000
Otros gastos de explotación	8.000
Proveedores	7.000
Reservas estatutarias	3.500
Reservas legales	10.000
Resultado del ejercicio	
Terrenos y construcciones	50.000

Adicionalmente, se conoce que el Fondo de Maniobra de la empresa tiene un valor de 15.000 unidades monetarias. Con esa información se le pide que:

- Elabore el Balance de Situación y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa.
- Calcule la rentabilidad financiera de la empresa y el valor de su Ratio de Garantía (solvencia).
- Finalmente explique brevemente cómo afectaría en su opinión a la rentabilidad económica y a la rentabilidad financiera de la empresa el hecho de que la empresa redujera en años sucesivos a 1,7 su ratio de garantía.

NOTICIA 1

Luis Gallego: “Es muy impresionante ver todos los aviones en tierra”

El presidente de Iberia asegura que las aerolíneas afrontan la mayor crisis de su historia y que la recuperación del sector será lenta

Miguel Jiménez

Madrid - [28 JUN 2020 - 00:30 CEST](#)

Extracto de la noticia completa que se puede encontrar en:

<https://elpais.com/economia/los-empresarios-frente-a-la-crisis/2020-06-27/luis-gallego-es-muy-impresionante-ver-todos-los-aviones-en-tierra.html>

(...) En esta entrevista, Luis Gallego explica el enorme impacto que la crisis del coronavirus va a tener en la aviación mundial. Cree que las ganas de viajar y de volar se irán recuperando y que los clientes empiezan a perder el miedo a volver a volar, pero admite que la crisis pone en riesgo a las aerolíneas y obligará a ajustes de tamaño y capacidad en el sector.

Pregunta. ¿Qué ha supuesto la pandemia para las aerolíneas? **Respuesta.** Las aerolíneas estamos acostumbradas a vivir crisis, a gestionarlas y, cuando se hace bien, a salir de ellas. Hemos tenido que afrontar por ejemplo la crisis derivada de las Torres Gemelas o del SARS. Parecía que esta iba a tener un patrón similar, pero se ha convertido en la crisis más profunda de la historia de la aviación y va a cambiar la estructura del sector. La demanda ha caído casi el 100%, y las aerolíneas tenemos unos costes fijos altos, por lo que no tenemos ingresos mientras tenemos salidas de caja importantes. Eso provoca problemas de liquidez y puede conllevar el cierre de algunas compañías. Las que entraron peor en la crisis han ido quebrando y el resto estamos viendo cómo pasamos esta crisis de liquidez a corto plazo y cómo nos definimos para el futuro.

(...) **P.** ¿Cómo va a ser la recuperación del sector? **R.** Será una recuperación lenta. No va a ser en forma de V como en otras crisis y ni siquiera en U. La previsión de IATA [Asociación Internacional del Transporte Aéreo] para la demanda del año que viene es de una caída del 36% comparado con 2019. Veo compañías más pequeñas en procesos de reestructuración, como estamos viendo en Lufthansa, en Air France, en las aerolíneas norteamericanas... Prácticamente todas están anunciando ajustes importantes y están recurriendo también a financiación y a ayudas.

P. ¿Pueden esas ayudas distorsionar la competencia? **R.** Sí, es una de las preocupaciones que tenemos. Es entendible que compañías con una buena gestión necesiten una inyección de oxígeno para salir. Pero compañías que no habían hecho los deberes, que habían llegado en una situación delicada y ya estaban sin un futuro viable, están siendo rescatadas con ayudas difícilmente justificables, lo que puede distorsionar la competencia y el mercado.

(...) **P.** ¿Cómo han vivido en Iberia esta crisis? **R.** Con mucha preocupación por la salud de nuestros empleados, su bienestar y el de sus familias, y por las dramáticas circunstancias de España y todo el mundo. En cuanto a negocio, la ventaja es que hemos entrado más fuertes que otros porque desde 2013 hemos tenido un proceso de transformación y hemos construido una nueva Iberia que ha pasado de perder un millón de euros al día en 2012 a tener unos resultados que nos han permitido crecer, incorporar plantilla, renovar la flota y generar caja. Hemos entrado con una situación de caja que nos ha hecho aguantar mejor el inicio que a los demás. Mientras otros están quebrando o han tenido que empezar con reestructuraciones mucho antes, nosotros hemos lanzado un plan de contención de costes, de maximizar la liquidez y hemos hecho un ERTE para nuestros empleados complementado con lo que hemos podido por esa responsabilidad social que toda empresa debe tener.

(...) **P.** ¿Obliga la crisis a cambiar la estrategia de Iberia? **R.** Por supuesto, la de Iberia y la de todas las compañías aéreas del mundo. Pero estamos preparados. Si hay algo frecuente en el mundo de la aviación, por desgracia, son las crisis, y si en Iberia hay algo que sabemos hacer, y que hemos demostrado a lo largo de los 93 años de historia, es gestionar crisis. Siempre hemos sabido adaptarnos a las circunstancias por negativas que fueran; reinventarnos, como desde 2013; hacernos en un principio más pequeños para conseguir a la larga ser más fuertes y más grandes y seguir siendo la aerolínea española de referencia en el mundo.

P. ¿En qué cambia? **R.** A corto plazo hay que tener caja para poder subsistir y a medio y largo plazo estamos definiendo el plan de la nueva Iberia. Todas las aerolíneas vamos a ser más pequeñas tras esta crisis. Iberia va a ser una aerolínea más pequeña. Cuando te haces más pequeño necesitas disminuir los costes fijos, por ejemplo, la flota, por eso vamos a retirar los A340-600 de la flota, entre otras medidas. También necesitamos ajustar los costes de personal porque es otro de nuestros costes fijos. Tenemos que ver si se puede extender el

ERTE hasta diciembre. Necesitamos una compañía sostenible que genere los retornos para pagar los 750 millones que hemos tenido que pedir a los bancos con aval del ICO para pasar la crisis. A futuro hay incertidumbre sobre cómo va a afectar esto al cliente, a la aviación en sí. Lo que hemos visto en otras crisis es que el cliente se adapta. Tras los atentados a las Torres Gemelas, al final todos nos acostumbramos a los nuevos controles de seguridad. Tenemos que trabajar en esa compañía del futuro, en cómo sale reforzada y consolidada para competir.

P. ¿Cómo será la futura Iberia? **R.** En Iberia, seremos más pequeños, pero seremos, algo que no está claro vayan a poder decir otras aerolíneas. Más pequeña, lamentablemente, con la capacidad adaptada a la demanda. Tendremos menos aviones, menos frecuencias, menos destinos. Pero ya tomamos en 2012/2013 esa decisión. Nos hicimos más pequeños, tuvimos menos aviones, menos frecuencias; volamos a menos destinos y empezamos a trabajar a diario, todos juntos, para ir con el tiempo incorporando aviones de nueva generación; contratando a pilotos tras 11 años sin hacerlo; incorporando talento a la organización para afrontar retos como la digitalización y la sostenibilidad; recuperando y abriendo nuevos destinos, aumentando frecuencias...

P. ¿Qué medidas pueden ayudar al sector? **R.** A corto plazo, extender los ERTe de fuerza mayor en las mismas condiciones hasta final de año, liquidez con avales del Estado y rebaja de las tasas de pasajeros en los aeropuertos para incentivar la demanda. Y a medio y largo plazo, lograr que la financiación que va a llegar de Bruselas se destine a proyectos e iniciativas concretas que apuesten por el sector, por su desarrollo. Por ejemplo, con un plan renove europeo para que las aerolíneas puedan afrontar la renovación de su flota para hacerla más eficiente y sostenible. Si la UE desarrolla un plan renove que permita bonificar el reemplazo de aviones viejos o de tecnología sucia con los de nueva generación, esa ayuda tendría un efecto multiplicador. Un avión de largo radio nuevo emite del orden de 35% menos que por ejemplo un 340-600, uno de medio radio alrededor de un 15%. Esta reducción tendría siempre un valor muy superior que el importe de la ayuda recibida. Al poder afrontar la compra del avión nuevo el dinero fluye a lo largo del ecosistema aeronáutico generando beneficios que redundan en impuestos para los Gobiernos, como el español, reforzando el I+D+I y creando decenas de miles de puestos de trabajo. Hay otras medidas estructurales que son imprescindibles como [llevar de una vez por todas el AVE a la T4](#), pues es un sinsentido que un *hub* tan potente como el de Madrid y una red ferroviaria de alta velocidad como la española, que es la envidia en muchas partes del mundo, no estén conectadas como en París, Fráncfort o Ámsterdam. La experiencia del viajero mejoraría considerablemente. Se aumentaría en medio millón al año el número de pasajeros del *hub* de Madrid, la puerta de entrada a España; podríamos competir con el resto de *hubs* de nuestro entorno y trabajar por la sostenibilidad medioambiental, pues se podrían reducir, alimentado el *hub* con el tren en la T4, vuelos de corto radio donde llegara el AVE y que no tendrían sentido ni estratégico ni económico. Aerolíneas y turismo en España es lo mismo y turismo y España también está muy unido. Todos tenemos que trabajar de manera coordinada para levantar esto.

(...) **P.** ¿Es más importante ayudar a las empresas o a los trabajadores?

R. Esa dicotomía nunca la he tenido. Yo creo que es lo mismo. Si conseguimos empresas fuertes que generen oportunidades eso da oportunidades de crecimiento a todos los trabajadores. Esto es una de las cosas que en 2013, cuando hicimos el plan de transformación de Iberia, teníamos claro: siempre que vayamos todos en el mismo barco vamos a tener más oportunidades.

Preguntas:

- Enumere al menos 3 factores del entorno que impactan o han impactado en el pasado en la estrategia de Iberia. Justifique su respuesta.
- Enumere al menos 2 factores internos a la compañía Iberia que han contribuido a revertir la situación. Justifique su respuesta.
- Enumere al menos 2 estrategias empresariales que ha adoptado la aerolínea Iberia en esta situación generada tras el COVID.
- Enumere al menos 3 prácticas de recursos humanos que se citan en el texto. ¿Qué otras prácticas de recursos humanos se podrían haber adoptado durante la crisis COVID para revertir la situación?

NOTICIA 2

Más inflación, menor crecimiento y riesgo de una guerra comercial: qué hay detrás de los aranceles de Trump

Diana Fresneda

13/11/2024 -

Extracto de la noticia completa que se puede encontrar en:

<https://www.rtve.es/noticias/20241113/efectos-aranceles-trump-guerra-comercial/16327091.shtml>

Para Donald Trump, la palabra “arancel” es “la más bonita del diccionario”. La frase, habitual en esta campaña, es toda una declaración de intenciones de lo que será su política económica en los próximos cuatro años, aunque está por ver qué será capaz de implementar. De momento, el presidente electo de Estados Unidos ha prometido que impondrá una tasa del 60% sobre las importaciones procedentes de China y de entre el 10% y el 20% sobre las del resto del mundo, en línea con la ofensiva comercial iniciada durante su primer mandato. (...)

Durante décadas, la balanza comercial de Estados Unidos estuvo en equilibrio, pero hacia finales del siglo pasado los déficits comenzaron a aumentar, alcanzando un nivel récord en 2022. “Cuanto más alto sea el arancel, más probable es que la empresa venga a EE.UU., y construya una fábrica para no tener que pagar el arancel”, señaló el magnate en una entrevista en *Bloomberg*, argumentando que una política proteccionista incentivará la producción local y volverá a equilibrar la balanza comercial del país. Y, de nuevo, el gran perjudicado volverá a ser el consumidor local. (...)

De cara al exterior, China volverá a concentrar el grueso de las sanciones. El país -al contrario de Estados Unidos- presenta un superávit comercial y ostenta, a su vez, el mayor déficit comercial de EE.UU. “Si finalmente Trump cumple con lo prometido, China podría contraatacar con aranceles más altos a la entrada de productos americanos en el país, adentrándose en una dinámica de guerra comercial que también tendría un efecto rebote en Europa”, sostiene el profesor de EAE Business School. Y también en otros países asiáticos. (...)

¿Y qué pasa con España? Según Goldman Sachs, la política de aranceles supondrá como mínimo 0,6 puntos porcentuales menos de crecimiento del PIB. Desde la Cámara de Comercio de España, por su parte, muestran cautela, ya que “el grueso de las exportaciones españolas de bienes se queda en Europa, concentrando más del 70%, y el 62,3% en la UE”. No obstante, admiten que “sí podría haber un impacto indirecto derivado de la menor demanda de los países europeos que más exportan a Estados Unidos, como son Alemania o Italia”. Porque ya se sabe, cuando Alemania estornuda, España se resfría. “Con una subida de aranceles, Estados Unidos entrará en esa dinámica inflacionista y es posible que el dinero se concentre en pocas manos. Pero en Europa y en España también se puede producir esta situación, lo que no solo afecta a la economía, sino que va en contra del modelo europeo, del modelo del Estado del Bienestar, que garantiza más bienestar social, más desarrollo económico y más libertades”, sentencia. (...)

Preguntas:

- a) ¿Qué mide la balanza comercial de un país? ¿Qué significa que presente déficit?
- b) ¿Por qué crees que el consumidor local estadounidense se verá perjudicado?
- c) ¿Cuáles crees que será el efecto rebote en Europa? ¿Y en otros países asiáticos?

NOTICIA 3

La Cámara de España eleva sus previsiones de crecimiento en 2025 hasta el 2,4%, y prevé que en 2026 se sitúe en el 1,9%.

Extracto de la noticia publicada en el siguiente enlace:

<https://www.camara.es/camara-espana-eleva-previsiones-crecimiento-2025-24-preve-2026->

Madrid, 14/03/2025-

La Cámara de Comercio de España ha revisado al alza su previsión de crecimiento interanual del PIB para 2025, elevándola del 2,1% al 2,4%. El servicio de estudios de la Cámara de España considera que el desempeño reciente de la economía española, mejor del esperado... Además, se ha realizado el primer cálculo de previsión de crecimiento para 2026, situándola en 1,9%.

Consumo, motor del crecimiento

El buen comportamiento del mercado de trabajo, unas expectativas favorables de la renta de los hogares derivadas de los incrementos salariales que se vienen pactando, y la política acomodaticia de bajadas de tipos de interés desarrollada por el BCE, a pesar de que la inflación aún no está completamente controlada, podrían acelerar el crecimiento del consumo privado a lo largo de este año. Por ello, el avance del consumo de las familias se corrige al alza en 5 décimas porcentuales respecto a las últimas previsiones, hasta el 2,7% en 2025 (...)

En cuanto al consumo público, la Cámara prevé un avance del 2,8% en 2025 (2 décimas por encima de la anterior previsión, 2,6%), pero sensiblemente por debajo del crecimiento del 4,9% registrado en 2024.

Incremento de la inflación

Las previsiones de inflación también se han revisado al alza, y se prevé que los precios se incrementen un 2,9% de media durante 2025 (...)

Empleo y productividad.

Las previsiones de empleo para 2025 se han mantenido sin cambios. La ocupación podría crecer un 1,5% en 2025, creándose cerca de 322.000 empleos a lo largo de este año, y la tasa de paro situarse en el 10,5% de la población activa. En 2026 se crearían 175.000 empleos adicionales con un avance del 0,8% en la cifra de ocupados y con una tasa de paro que descendería hasta el 10,2%...

(...) Recomendaciones de la Cámara de España

Ante el buen tono de la economía no puede olvidarse que España enfrenta carencias estructurales que se deben abordar con firmeza.

El déficit público se mantiene en niveles excesivamente elevados. Los datos provisionales indican que...creció un 2,9% en tasa interanual. A pesar de este avance, la ratio de deuda sobre el PIB nominal se ha reducido hasta el 101,8%, debido en parte al incremento de la inflación. Esta situación incide en la vulnerabilidad de la economía española y limita la capacidad de las Administraciones Públicas para actuar ante el surgimiento de shocks imprevistos, como puede ser en la actualidad la necesidad de elevar el gasto en defensa dados los acuerdos en el seno de la Comisión Europea.

(...) Además, hay una excesiva dependencia exterior, especialmente en lo que a materias primas se refiere, ya sean éstas energéticas o de otra índole. La apuesta por el Pacto Verde Europeo puede, paradójicamente, exacerbar esa dependencia ya que, si bien se espera que la electrificación de la economía -con una mayor contribución de potencia renovable- mejore la tasa de autonomía energética, no parece que vaya a ocurrir lo mismo con las materias primas necesarias para fabricar los componentes que conforman esa nueva economía. Se trata de elementos como el litio, el cobalto o las tierras raras, entre otros, cuya extracción y/o capacidad de refinado se concentra en muy pocos países, la mayoría de ellos inestables políticamente. En ese sentido, los objetivos del Pacto Verde parecen no estar acompañados con el desarrollo industrial necesario para avanzar en la sostenibilidad y reducir, al mismo tiempo, la dependencia del exterior, lo que podría mermar la competitividad del tejido productivo...

Por último, (...) una modesta inversión pública y privada en I+D+i, el alquiler y el acceso a la vivienda en las grandes ciudades, las dificultades para aumentar la dimensión media empresarial, o la eficiencia de las políticas de ayudas públicas son otros retos importantes e inminentes que tiene la economía española.

Preguntas:

Esta nota de prensa de la Cámara de Comercio de España, explica la evolución prevista de la tasa de crecimiento del PIB y otros indicadores de la economía española:

- a) Defina qué es el PIB y cuáles son sus componentes. Identifique algunos de estos componentes destacados en la noticia por su buen comportamiento esperado y señale otro en que se plantee cierto margen de mejora.
- b) La Cámara de Comercio recoge entre sus recomendaciones, una relacionada con las finanzas públicas del país. Explique qué son el déficit público y la deuda pública y sintetice su evolución prevista.