

CUERPO DE INGENIEROS INDUSTRIALES DEL ESTADO

Preparación del Colegio Oficial
de Ingenieros Industriales (COIIM)



TEST G4 T03



INGENIEROS
INDUSTRIALES

<https://formacion-oposiciones-ingenieros.es>

G4 T03: ESTRATEGIA COMPETITIVA

1. ¿Cuál de los siguientes factores no forma parte del análisis del entorno general?
 - A. Factores tecnológicos.
 - B. Factores legales.
 - C. Factores de rivalidad interna.
 - D. Factores socioculturales.

2. ¿Cuál de los siguientes elementos constituye una barrera estructural para la entrada de nuevas empresas?
 - A. Acceso preferente a canales de distribución.
 - B. Falta de motivación de los nuevos entrantes.
 - C. Desinterés general por el sector.
 - D. Inestabilidad de la demanda.

3. ¿Qué estrategia genérica de Porter se basa en ofrecer precios más bajos que los competidores?
 - A. Diferenciación.
 - B. Enfoque diferenciado.
 - C. Liderazgo en costes.
 - D. Diversificación horizontal.

4. ¿Cuál de las siguientes no es una actividad primaria en la cadena de valor de Porter?
- A. Operaciones.
 - B. Logística de salida.
 - C. Marketing y ventas.
 - D. Desarrollo tecnológico.
5. ¿Cuál de los siguientes elementos permite a una empresa alcanzar una ventaja competitiva por diferenciación?
- A. Percepción del cliente de que el producto es único.
 - B. Reducción continua de costes operativos.
 - C. Venta a través de grandes plataformas mayoristas.
 - D. Minimización del número de líneas de producto.
6. ¿Qué función estratégica cumple la cadena de valor dentro de la empresa?
- A. Evita la necesidad de innovación continua.
 - B. Facilita la deslocalización de todos los procesos.
 - C. Permite identificar actividades que generan valor para el cliente.
 - D. Sustituye a los análisis financieros como herramienta de decisión.
7. ¿Cuál de los siguientes factores incrementa el poder de negociación de los compradores?
- A. Productos altamente diferenciados.
 - B. Coste bajo del cambio de proveedor.
 - C. Falta de información sobre el mercado.
 - D. Elevada dependencia del proveedor.

8. ¿Cuál es una de las características del sistema total de cliente en el modelo Delta?

- A. Búsqueda de liderazgo en producto.
- B. Asociación estratégica con el cliente para maximizar su valor.
- C. Reducción sistemática de costes mediante estandarización.
- D. Diversificación de canales de distribución propios.

9. ¿Cuál es uno de los objetivos principales de la planificación estratégica?

- A. Reaccionar únicamente ante cambios externos.
- B. Evitar cualquier desviación presupuestaria.
- C. Anticipar escenarios y preparar respuestas organizativas.
- D. Ajustar precios a corto plazo en función de la competencia.

10. ¿Qué elemento es característico de una estrategia de enfoque según Porter?

- A. Compite simultáneamente en múltiples segmentos.
- B. Se basa únicamente en economía de escala.
- C. Busca reducir costes en toda la industria.
- D. Se dirige a un segmento de mercado específico.

11. Según el modelo de las cinco fuerzas de Porter, ¿cuál de las siguientes situaciones aumenta la amenaza de productos sustitutivos?

- A. Los productos existentes presentan elevada diferenciación.
- B. El coste de cambio para los consumidores es elevado.
- C. Existen alternativas con mejor relación calidad-precio.
- D. La industria está protegida por regulaciones estatales.

12. ¿Qué fuerza de Porter se ve intensificada cuando los proveedores están concentrados y ofrecen productos diferenciados?

- A. Rivalidad entre competidores existentes.
- B. Amenaza de productos sustitutivos.
- C. Poder de negociación de los proveedores.
- D. Amenaza de nuevos entrantes.

13. ¿Qué es una 'competencia central' según la teoría basada en recursos?

- A. Una capacidad distintiva difícilmente imitable que da ventaja competitiva.
- B. Una rutina operativa común a todas las empresas del sector.
- C. Un activo tangible disponible en el mercado.
- D. Un procedimiento de control presupuestario rutinario.

14. ¿Qué factor NO incrementa típicamente la rivalidad entre competidores existentes?

- A. Falta de diferenciación del producto.
- B. Altos costes fijos.
- C. Crecimiento lento de la demanda.
- D. Elevado poder de negociación de los compradores.

15. ¿Cuál de los siguientes factores es una fuente de ventaja en costes?

- A. Alta percepción de calidad de marca.
- B. Diferenciación de producto mediante innovación.
- C. Eficiencia en procesos de producción.
- D. Diversificación de mercados objetivo.

16. ¿Qué característica de un recurso puede dificultar su imitación?

- A. Transparencia informativa.
- B. Ambigüedad causal.
- C. Transferibilidad perfecta.
- D. Estandarización procedimental.

17. ¿Qué implica el concepto de 'ajuste estratégico' en la ejecución de la estrategia?

- A. Coherencia entre las decisiones operativas y los objetivos estratégicos.
- B. Fijación anual de objetivos económicos.
- C. Adaptación táctica ante desviaciones presupuestarias.
- D. Revisión del entorno externo una vez al año.

18. ¿Cuál de los siguientes elementos no forma parte del proceso de planificación estratégica?

- A. Formulación de objetivos estratégicos.
- B. Evaluación del entorno interno y externo.
- C. Determinación de los productos financieros derivados a utilizar.
- D. Asignación de recursos y diseño organizativo.

19. ¿Cuál de los siguientes es un objetivo típico de la planificación estratégica?

- A. Determinar la posición deseada de la empresa a medio y largo plazo.
- B. Optimizar los costes de adquisición de materiales.
- C. Distribuir incentivos a corto plazo para la plantilla.
- D. Adaptar las operaciones tácticas a la estacionalidad.

20. En el modelo Delta, ¿cuál de las siguientes estrategias busca construir una red estable de relaciones a largo plazo?

- A. Liderazgo de producto.
- B. Diferenciación basada en innovación.
- C. Enfoque en reducción de costes generalizada.
- D. Sistema ampliado de la empresa.

**Si quieres acceder a la colección completa de más de 100 test
contacta con nosotros.**