

**Test tema 5**

- 1. ¿Qué factores causan las restricciones de competencia siendo ésta una de las causas principales que propician la existencia del comercio paralelo?**
  - a. Las redes de distribución limitada
  - b. La distribución abierta
  - c. La diferencia de precio en función del mercado de venta
  
- 2. ¿Cuál es una de las características claves de la distribución selectiva?**
  - a. La elección de los distribuidores conforme a criterios cuantitativos
  - b. La elección de los distribuidores conforme a criterios de calidad acorde con el prestigio e identidad de la marca
  - c. La elección de los distribuidores conforme a criterios cualitativos y cuantitativos
  
- 3. En los sistemas de distribución abiertos el precio de los productos varía considerablemente en función del mercado de venta.**
  - a. Verdadero
  - b. Falso
  - c. Depende del tipo de producto y del mercado de venta en cuestión
  
- 4. ¿Por qué la distribución de productos de lujo es costosa?**
  - a. Por el alto precio de los locales donde se venden los productos
  - b. Por las fluctuaciones monetarias
  - c. Por todos los servicios preventa y posventa y gastos en publicidad y marketing que lleva aparejados los productos
  
- 5. Junto con los productos de lujo qué otros productos son habituales que se vendan vía comercio paralelo**
  - a. Medicamentos
  - b. Alimentos
  - c. Piezas de recambio
  
- 6. ¿Quién es uno de los agentes más perjudicados por la existencia del comercio paralelo?**
  - a. El distribuidor oficial
  - b. El consumidor
  - c. El Estado
  
- 7. ¿Cuál es la razón principal por la que se producen fugas en la red oficial de distribución?**
  - a. Deficiencias a la hora de blindar la red
  - b. Incumplimiento contractual de los propios distribuidores oficiales
  - c. Malas políticas de gestión de licencias
  
- 8. ¿La cláusula que prohíbe a los distribuidores oficiales vender a agentes ajenos a la red oficial es una cláusula típica en los contratos de distribución exclusiva?**
  - a. Sí.
  - b. No.
  - c. Sí, aunque lo es también en la distribución selectiva.
  
- 9. ¿El comercio paralelo es la venta de productos falsos?**



- a. Sí.
- b. No.
- c. Puede ser tanto la reventa de productos falsos como originales.

**10. ¿Por qué los titulares de las marcas/proveedores tienen como política evitar que los distribuidores oficiales acumulen productos en exceso?**

- a. Para evitar fugas en la red oficial, y por tanto, el comercio paralelo.
- b. Para evitar falsificaciones de sus productos
- c. Para evitar que haya una inundación de sus productos en el mercado y se diluya la imagen de marca.