



COMISION NACIONAL DE LA COMPETENCIA

ENTRADA

RegOf: 3256 / RG 3256

26/04/2012 12:50:50



**INFORME DE VERIFICACIÓN DEL GRADO DE
CUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS
ADQUIRIDOS POR EL GRUPO DIMA CON LA
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA**

Expediente C 0119/08,
Resolución publicada con fecha 10 de junio de 2009

A la Dirección del Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia

C/ Copia simultánea a la Dirección del Grupo DIMA

Muy señores nuestros,

De conformidad con nuestra propuesta de servicios profesionales "Verificación del Cumplimiento de Compromisos CNC por el Grupo DIMA", actualmente compuesto por las sociedades GELESA GESTIÓN LOGÍSTICA, S.L.U., (en adelante "GELESA"), COMERCIAL DE PRENSA SIGLO XXI, S.A.U., (en adelante "SIGLO XXI") y DISTRIBUCIÓN DE PRENSA POR RUTAS, S.L.U. (en adelante "DISTRIRUTAS"), de fecha 18 de marzo de 2010, hemos realizado los trabajos necesarios para elaborar el presente informe de verificación del cumplimiento de los compromisos recogidos en la Resolución del Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia (en adelante "CNC") de 10 de junio de 2009 (en adelante, la "Resolución").

Nuestro trabajo se ha realizado durante los meses de enero, febrero y marzo de 2012 y se refiere al periodo comprendido entre el día 1 de enero de 2011 y el 31 de diciembre de 2011.

Este documento se ha elaborado siguiendo la estructura de la propia Resolución, y ha consistido en verificar, en base a pruebas selectivas, el nivel de cumplimiento de los compromisos incluidos en la misma, detallados en los siguientes apartados:

1. **Prestación de servicios de distribución de prensa por parte de Grupo DIMA a grupos editoriales terceros.**
2. **Acceso a la información de Grupo DIMA por los grupos editoriales.**
3. **Relación de Grupo DIMA con los puntos de venta de publicaciones periódicas.**
4. **Acceso al mercado de nuevos puntos de venta.**
5. **Respeto a condiciones históricas.**
6. **Mejora de condiciones a los actuales puntos de venta.**
7. **Pacto de no competencia.**
8. **Disposiciones generales.**
9. **Protocolo de actuación para el tratamiento de la información del Grupo DIMA (incluido como Anexo 1.A. en la Resolución y analizado en el apartado 2.)**

Introducción-

A fecha 1 de enero de 2011 las sociedades que integraban Grupo DIMA eran: GELESA, SIGLO XXI y DISTRIRUTAS. Con fecha de 29 de agosto de 2011 se produjo una reorganización de las operaciones de dichas sociedades, quedando la misma estructura societaria pero dejando a DISTRIRUTAS sin actividad de distribución a 31 de diciembre de 2011. La materialización de los procedimientos operativos para actuar como un solo grupo continua realizándose, encontrándose todavía pendientes algunos aspectos significativos. Por este motivo, en relación con los diferentes compromisos que se detallan en los siguientes apartados, el alcance de las pruebas ha sido muy limitado y adaptado al nivel de desarrollo de los correspondientes procedimientos.

Resultados del trabajo-

A continuación se presentan los resultados de nuestro trabajo en relación con los diferentes compromisos puestos de manifiesto en la Resolución:

1. Prestación de servicios de distribución de prensa por parte de Grupo DIMA a grupos editoriales terceros.

- i. Grupo DIMA dispone de un contrato/oferta tipo a firmar para todo grupo editorial que no participe en su accionariado y que se dé de alta después de la fecha de adopción de la Resolución (en adelante nuevos grupos editoriales terceros). En el contrato/oferta indicado se recogen unas condiciones comerciales y económicas equivalentes a las aplicadas al grupo editorial accionista que tenga las mejores condiciones de distribución en Grupo DIMA (en adelante "Condiciones Mínimas"). La última versión de las Condiciones Mínimas fue presentada a la CNC con fecha 22 de julio de 2010.
- ii. Para el ejercicio 2011 no se han efectuado las actualizaciones anuales, de acuerdo con el índice de referencia de transporte del Ministerio de Fomento, de las condiciones comerciales y económicas vigentes en los anteriores contratos.

Grupo DIMA nos ha comunicado que durante 2011 llegó a un acuerdo con la ANDP (Asociación Nacional de Distribuidores de Publicaciones) para establecer a los grupos editoriales, en concepto de actualización anual, una subida de las condiciones comerciales y económicas del 2%, salvo para las publicaciones de "La Voz de Galicia" y "La Razón", ésta última perteneciente al grupo Editorial Audiovisual Española, S.A., a las que se les ha aplicado condiciones de contrato.

La subida del 2% es aplicable a todos los grupos editoriales del sector a nivel nacional (salvo a los dos indicados anteriormente), e implica una actualización anual inferior a la que se habría aplicado de acuerdo con el índice de referencia de transporte del Ministerio de Fomento (4,86%). Dicha información se comunicó mediante una carta a los grupos editoriales con fecha 16 de mayo de 2011, siendo efectivas estas condiciones con carácter retroactivo desde el 1 de enero de 2011. Dicho acuerdo no ha sido comunicado a la CNC.

Adicionalmente, hemos comprobado que para uno de los grupos editoriales socios, Marina Press Distribución, S.L. (Grupo Godó), las condiciones comerciales han sido actualizadas en el mes de abril. Para este grupo editorial no se han hecho efectivas estas condiciones con carácter retroactivo desde el mes de enero de 2011, como para el resto de los grupos editoriales. Este hecho se debe a que en el contrato inicial entre Grupo DIMA y el grupo editorial se establece dicha fecha para la realización de la actualización de las condiciones comerciales.

Por otro lado hemos comprobado que en el mes de enero de 2012, en la página web del Grupo DIMA, están publicadas las condiciones comerciales y económicas correspondientes al ejercicio 2010 con la correspondiente actualización de las mismas para 2011 pactada con la ANDP del 2%.

Las condiciones comerciales y económicas que se recogen en la tabla publicada y aplicada en 2011 son equivalentes, consideradas en su conjunto, a las aplicadas al grupo editorial accionista de DIMA, con las mejores condiciones de distribución, atendiendo a parámetros objetivos relativos al porcentaje de utilización de la ruta, número de ejemplares a distribuir y porcentaje de devolución sobre la base de publicaciones distribuidas por cada grupo editorial.

- iii. Hemos podido comprobar que para el cálculo de las "Condiciones Mínimas" presentes en el contrato/oferta tipo a firmar, se han tenido en cuenta los siguientes factores:
 - a) Número de ejemplares a distribuir
 - b) Porcentaje de devolución sobre la base de las publicaciones distribuidas por cada grupo editorial; y
 - c) El coste de la ruta o de los servicios prestados.
- iv. No ha habido ningún caso en el que la demanda de distribución de un grupo editorial tercero haya requerido ampliar la estructura actual de distribución.
- v. Como ya hemos mencionado en el apartado i, Grupo DIMA dispone de un contrato tipo de distribución a firmar con los nuevos grupos editoriales terceros que quieran contratar la distribución de prensa, y con aquellos antiguos grupos editoriales terceros que hayan decidido acogerse a las "Condiciones Mínimas", recogiendo los términos de la prestación del servicio, así como las condiciones comerciales y económicas equivalentes en función de los parámetros expuestos en la Resolución.

En el mes de abril de 2011, Grupo DIMA procedió a formalizar el contrato con "MediaPubli Sociedad de Ediciones y Publicaciones, S.L." con fecha 1 de enero de 2011. Sin embargo, hemos comprobado que existen una serie de diferencias entre el contrato firmado y el contrato tipo, publicado en su página web, que destacamos a continuación:

- En la cláusula undécima: "Condiciones económicas" del contrato tipo se hace referencia a un incremento del 70% del IPC (Índice de Precios al Consumo) y un 30% del IPT (Índice de referencia de transporte del Ministerio de Fomento) en las tarifas de distribución aplicadas a los Grupos Editoriales. En el contrato firmado

con "MediaPubli Sociedad de Ediciones y Publicaciones S.L.", la revisión de las tarifas se establece en función de lo acordado entre la ANDP y los editores.

- En la cláusula duodécima : "Facturación y Pagos", hay 2 puntos más en el contrato firmado, que en el contrato tipo:
 - El 12.4 en el que se especifica que "para todas las cantidades que las partes deban abonarse en la ejecución del presente contrato, operará la compensación de importes siempre que se cumplan los requisitos del artículo 1.196 del C.C. (Código Civil) habiéndose cruzado las partes correspondientes facturas".
 - El 12.5 establece que "para el abono de las facturas, ambas partes deberán haber aportado certificado de hallarse al corriente de sus obligaciones tributarias, de acuerdo con el art.43 de la Ley General Tributaria".
- La cláusula decimosexta es denominada "Jurisdicción" en el contrato tipo; sin embargo en el contrato firmado con "Mediapubli Sociedad de Publicaciones y Ediciones, S.L." se denomina "Relación mercantil y garantías" donde se especifica que:

"Las partes reconocen expresamente que el presente contrato tiene única y exclusivamente carácter mercantil.

El DISTRIBUIDOR se compromete a cumplir sus obligaciones de distribución derivadas de este contrato bajo su propia cuenta, riesgo y responsabilidad, y usando sus medios, empleados y organización, pudiendo subcontratar los elementos de transporte y las actividades que considere convenientes.

El DISTRIBUIDOR manifiesta y garantiza hallarse al corriente de pago de todas sus obligaciones administrativas, fiscales y laborales y en particular en el pago de las cuotas de la Seguridad Social, eximiendo al EDITOR de cualquier responsabilidad ante cualquier reclamación de cualquier tercero derivada de cualquier incumplimiento del DISTRIBUIDOR tanto de dichas obligaciones como de las recogidas en el párrafo anterior".

- La cláusula denominada "Jurisdicción" se renumera pasando de la decimosexta a la vigésima.
- En el contrato firmado con "Mediapubli Sociedad de Publicaciones y Ediciones S.L." hay 3 cláusulas adicionales:
 - La decimoséptima denominada "Resolución", donde se detalla que "será causa de resolución del contrato, además de las previstas en la legislación vigente, el cese de la publicación del diario Público, sin derecho de DIMA a reclamar al EDITOR indemnización alguna".

- La decimoctava denominada "Notificaciones" en la que se incluye que "cualquier notificación que deba realizarse en ejecución del contrato se realizará por cualquier medio que deje constancia de su recepción a los domicilios que figuran en el encabezamiento y en el caso del EDITOR, además, con copia a atención del gerente".
- La decimonovena denominada "Subrogación", especifica que "el EDITOR podrá ceder en todo o en parte el contrato a favor de cualquiera de las sociedades de su Grupo Empresarial o del Grupo Imagina cuya sociedad matriz es Imagina Media Audiovisual S.L. De igual forma el EDITOR podrá ceder parte o todo del presente contrato a favor de sociedades participadas o de su grupo".

A la fecha de este informe esta publicación ha dejado de existir.

Grupo DIMA manifiesta que las modificaciones fueron impuestas por los servicios jurídicos del cliente y que el contrato mantiene la estructura correspondiente al contrato tipo antes mencionado.

- vi. Grupo DIMA ofrece a los grupos editoriales terceros los mismos servicios complementarios que los ofrecidos a los grupos editoriales accionistas.

2. Acceso a la información de Grupo DIMA por los grupos editoriales

- vii. Durante el mes de abril de 2011 Grupo DIMA puso en funcionamiento una página web común para todas las sociedades que integraban el grupo.

Hemos comprobado que a través de dicha página se ha suministrado a cada uno de los grupos editoriales proveedores de Grupo DIMA la información relativa a sus productos sin que el resto de grupos editoriales pudieran acceder a la información correspondiente a otros grupos editoriales, independientemente de que participen o no en su capital.

- viii. Ver las explicaciones en el apartado vii anterior.
- ix. En relación con este punto, los compromisos detallados en la Resolución se recogían en el Anexo 1.A. En relación con los mismos, cabe indicar:

- **Acceso a la información**

- (a) Hemos podido comprobar que para el periodo de nuestra revisión, los grupos editoriales proveedores de GELESA y SIGLO XXI interesados (terceros y/o accionistas) podían registrarse y realizar consultas en las web de Grupo DIMA, con nombres y claves de usuarios secretos y confidenciales, sobre los datos de sus propios productos, sin que el resto de grupos editoriales (terceros y/o accionistas) pudieran acceder a esa información. Sin embargo, las estadísticas de venta disponibles en la web no contienen datos sobre el stock, la caducidad y la rotación de sus publicaciones.

- (b) Hemos verificado a través del listado facilitado por el responsable de sistemas, que durante el período analizado, ningún miembro del Consejo de Administración de Grupo DIMA tenía acceso a la información confidencial individualizada de cada uno de los grupos editoriales proveedores.
- (c) Durante la realización de nuestro trabajo, hemos revisado los empleados que tenían acceso al sistema donde Grupo DIMA almacena información sensible, y comprobamos que había dos empleados que ya no formaban parte de la plantilla y que sus claves de acceso al sistema aún no habían sido canceladas. Grupo DIMA procedió a corregir esta situación durante nuestra revisión.

En todo caso, Grupo DIMA manifiesta que el acceso al sistema solamente se puede realizar desde las propias instalaciones de la compañía.

- Tratamiento de la información por Grupo DIMA
 - (a) Grupo DIMA dispone de un acuerdo de confidencialidad y no divulgación de la información que debe firmar todo el personal que tenga acceso a datos de los productos editoriales considerados confidenciales.
 - (b) Hemos podido comprobar que todo el personal del Grupo DIMA, perteneciente a su plantilla durante el ejercicio 2011 con acceso a datos de los productos editoriales considerados confidenciales de la web de Grupo DIMA, ha firmado el acuerdo de confidencialidad y no divulgación de la información previamente indicado.

3. Relación de Grupo DIMA con los puntos de venta de publicaciones periódicas

- x. Por una parte, Grupo DIMA dispone de una tabla con las condiciones aplicables a los puntos de venta dados de alta después de la fecha de adopción de la Resolución (en adelante nuevos puntos de venta). Estas condiciones se van actualizando anualmente en relación con los portes y los gastos de apertura aplicándose los correspondientes índices de referencia del transporte del Ministerio de Fomento (publicado en el "Observatorio de costes del transporte de mercancías por carretera") y del índice de precios al consumo (publicado por el Instituto Nacional de Estadística) respectivamente.

Las condiciones comerciales aplicadas a estos nuevos puntos de venta, a la fecha de la realización del informe, corresponden a las acordadas con la CNC el pasado 22 de julio de 2010 actualizadas con el correspondiente incremento del 70% del IPC y un 30% del IPT del ejercicio 2011.

Por otra parte, hemos procedido a analizar, en base a pruebas selectivas, la objetividad, transparencia y no discriminación de las condiciones comerciales ofrecidas por el Grupo DIMA a los nuevos puntos de venta desde la adopción de la Resolución. A este respecto, Grupo DIMA nos ha comunicado que a los nuevos puntos de venta se les facilita un "Manual de procedimientos y bienvenida", donde se recogen las condiciones económicas y comerciales; sin embargo no ha sido posible obtener evidencia de la entrega de este Manual a los nuevos puntos de venta.

Cabe resaltar que para los 25 nuevos puntos de venta seleccionados sobre un total de 97, (a partir del listado de todos los nuevos puntos de venta activos) no se nos ha facilitado, por parte del personal del Grupo DIMA, un contrato/oferta tipo firmado con Grupo DIMA. Grupo DIMA nos ha confirmado que es práctica habitual en el sector la no existencia de un contrato/oferta tipo con los puntos de venta.

Por otro lado hemos identificado que en 3 de los 25 nuevos puntos de venta seleccionados, Grupo DIMA no les ha facturado los portes correspondientes a los días comprendidos entre su fecha de alta y el lunes de la siguiente semana (día de la semana en que se ejecuta la facturación). A continuación adjuntamos el detalle:

Código Cliente	Fecha de alta	Días sin facturar portes	Importe diario por porte (€)	Importe no facturado por portes (€)
26397	07-ene-11	3	5,15	15,45
26404	26-ene-11	4	4,13	16,52
26398	17-ene-11	7	2,92	20,44
				52,41

Adicionalmente Grupo DIMA nos ha comunicado que durante las semanas del 23 de enero, 30 de enero y 6 de febrero de 2011 se facturó a todos los puntos de venta los portes de 6 días, en lugar de los 7 días de las semanas anteriormente mencionadas.

Grupo DIMA nos ha informado que estas dos situaciones se produjeron como consecuencia de un error en la aplicación informática, sin que se haya procedido a su regularización.

- xi. Hemos verificado que Grupo DIMA ofrece los mismos servicios a todos los puntos de venta.

4. Acceso al mercado de nuevos puntos de venta

- xii. Ver las explicaciones detalladas en el apartado x. anterior.

- xiii. Hemos podido comprobar que en la fijación de las condiciones comerciales y económicas (disponibles desde el mes de enero de 2011) se han empleado los siguientes criterios:

- a) La tipología del punto de venta (los horarios y días de apertura van asociados a la tipología), y
- b) La ubicación (la distancia).

5. Respeto a condiciones históricas

- xiv. Grupo DIMA no ha suprimido relaciones comerciales con ningún punto de venta que, a la fecha de la adopción de la Resolución, fuera cliente de alguna de las partes. Los puntos de venta que han suprimido relaciones con Grupo DIMA ha sido de forma unilateral por parte de los propios puntos de venta o por el incumplimiento de las relaciones comerciales de los mismos.
- xv. Grupo DIMA ha mantenido las condiciones comerciales económicas existentes para aquellos puntos de venta que lo hayan solicitado y que tuvieran un acuerdo comercial con dicho Grupo antes de la aplicación de las condiciones establecidas en la resolución de la CNC.

6. Mejora de condiciones a los actuales puntos de venta

- xvi. Grupo DIMA nos ha facilitado sus cuentas anuales consolidadas, no auditadas, del ejercicio 2011, y hemos comprobado que las mismas no reflejan beneficios. Asimismo hemos verificado que las cuentas anuales consolidadas auditadas correspondientes al ejercicio 2010 no reflejan beneficios.
- xvii. Grupo DIMA debe fijar un aval y/o fianza provisional de 18.000 euros durante el primer año de ventas para todos los nuevos puntos de venta, sin embargo hemos identificado 3 nuevos puntos de venta (de los 97 establecidos durante el ejercicio 2011), que han constituido una fianza y/o aval inicial superior a los 18.000 euros indicados en la Resolución. Estas diferencias, detalladas a continuación, representarían un importe total de 4.400 euros, según el detalle siguiente:

Código Cliente	Fecha de alta	Fianza/Aval			Total	Diferencia
		Gelesa	Siglo XXI	Distirutas		
26395	03-ene-11	9.000	9.000	2.000	20.000	2.000
26397	07-ene-11	9.000	9.000	1.200	19.200	1.200
25403	26-ene-11	9.000	9.000	1.200	19.200	1.200
		27.000	27.000	4.400	58.400	4.400

Se ha comprobado que, a la fecha de emisión del presente informe, las diferencias identificadas en el cuadro anterior, han sido devueltas a los correspondientes puntos de venta.

En el periodo de nuestro análisis, Grupo DIMA ha revisado el montante del aval y/o fianza que deben constituir los puntos de venta que ya han superado un año de ventas, de forma que no exceda el equivalente a seis (6) semanas de venta media del punto de venta, procediendo en su caso, a reducir el aval y/o fianza de aquellos puntos de venta en los que el aval de 18.000 euros supere esa cantidad.

Hemos comprobado que para 7 puntos de venta se realizó el recálculo del importe del aval sin que estos hubieran cumplido las 52 semanas de ventas necesarias que establece la resolución. Para realizar el recálculo se tuvo en cuenta el importe de la facturación de las semanas reales hasta el momento del cálculo siendo el periodo inferior a las 52 semanas previstas para dicho recálculo. A continuación detallamos las diferencias que se han generado por el error en el cálculo:

Código Cliente	Fecha de alta	Facturación anual (hasta 28-2-2011)	Importe nuevo Aval Grupo DIMA	Importe real con facturación real <52 semanas	Diferencia
26299	22/03/2010	36.322,86	4.191,10	4.818,30	-627,20
26333	12/05/2010	53.555,22	6.179,45	7.650,75	-1.471,30
26357	28/07/2010	15.052,54	1.736,83	3.010,51	-1.273,68
26292	09/03/2010	73.068,24	8.551,23	8.431,02	120,21
26335	13/05/2010	53.862,59	6.214,94	7.785,92	-1.570,98
26366	01/09/2010	19.947,69	2.301,66	4.670,22	-2.368,56
26328	21/04/2010	47.767,18	5.511,60	6.507,37	-995,77
		299.576,32	34.686,81	42.874,09	-8.187,28

Asimismo, hemos revisado que para 8 puntos de venta el recálculo de la nueva fianza se ha realizado con el número de semanas reales de facturación correspondiente al punto de venta, siendo éste inferior a 52 semanas:

Código Cliente	Fecha de alta	Facturación anual (hasta 28-2-2011)	Importe nueva Fianza Grupo DIMA	Importe real con facturación real <52 semanas	Diferencia
26347	21/06/2010	57.226,16	9.118,58	9.537,69	-419,11
26298	22/03/2010	50.386,10	6.258,34	6.239,37	18,97
26332	29/04/2010	98.394,51	14.482,48	14.302,37	180,11
26343	14/06/2010	31.676,04	5.328,79	4.985,88	342,91
26331	01/05/2010	94.178,18	12.936,16	13.027,35	-91,19
26368	04/09/2010	41.622,51	10.781,99	9.791,42	990,57
26325	09/04/2010	30.024,03	3.650,79	4.811,2	-1.160,41
26365	30/08/2010	14.804,04	4.164,88	3.463,41	701,47
		418.311,57	66.722,01	66.158,69	563,32

Grupo DIMA nos ha informado que desde el mes de septiembre de 2011, revisa mensualmente el importe del aval y/o fianza de aquellos puntos de venta que hayan superado las 52 semanas de facturación.

Hemos identificado 7 puntos de venta cuya solicitud de alta se ha realizado durante el ejercicio 2011 y se les ha aplicado un aval inferior a 18.000 euros.

- 6 de estos puntos de venta corresponden a puntos de venta históricos dados de alta antes de la resolución de la CNC que han solicitado cambio de titular durante el ejercicio 2011. Para los nuevos titulares Grupo DIMA recalculó la garantía en función del dato histórico de facturación del punto de venta en la fecha del cambio de titularidad o se han conservado las garantías que tenía el antiguo titular.
- Para el séptimo punto de venta, nº 26421, nuevo en el ejercicio 2011, se le ha establecido una garantía de 9.000 euros por un acuerdo comercial específico.

El detalle de los avales y/o fianzas es el siguiente:

- En función del dato histórico de facturación del punto de venta:

Código Cliente	Fecha de alta	Fianza/Aval			Total	Diferencia
		Gelesa	Siglo XXI	DIMA		
26430	24-mar-11	-	-	5.000	5.000	-13.000
26435	05-abr-11	-	-	10.508	10.508	-7492
26525	27-oct-11	-	-	7.000	7.000	-11.000
26535	29-nov-11	-	-	7.800	7.800	-10.200
		-	-	30.308	30.308	-41.692

- Conservando las garantías que tenía el antiguo titular:

Código Cliente	Fecha de alta	Fianza/Aval			Total	Diferencia
		Gelesa	Siglo XXI	DIMA		
26518	04-oct-11	1.851	-	-	1.851	-16.149
26545	23-dic-11	9.000	3.000	-	12.000	-6.000
		10.851	3.000	-	13.851	-22.149

- Con acuerdo comercial específico:

Código Cliente	Fecha de alta	Fianza/Aval			Total	Diferencia
		Gelesa	Siglo XXI	DIMA		
26421	01-mar-11	4.500	4.500	-	9.000	-9.000
		4.500	4.500	-	9.000	-9.000

Por otro lado Grupo DIMA nos ha informado que el cliente número 26386, hasta la fecha del informe, no ha tenido ninguna actividad con Grupo DIMA, por lo tanto no se le ha realizado el recálculo del correspondiente aval. Al no tener actividad Grupo DIMA ha intentado ponerse en contacto con éste para la devolución del aval sin obtener resultado alguno. A la fecha del informe, Grupo DIMA nos ha confirmado que está gestionando con la entidad financiera correspondiente la cancelación de dicho aval.

- xviii. En el periodo objeto de nuestra revisión, Grupo DIMA no ha actualizado de acuerdo al IPC los gastos de apertura en 4 de los 97 nuevos puntos de venta. Dichos puntos de venta han abonado la cantidad de 300 euros, cuando de acuerdo al IPC publicado con fecha 14 de enero de 2011 deberían haber pagado 309 euros en concepto de gastos de apertura.

Código Cliente	Fecha de alta	Gasto de Apertura pagado por estos puntos de venta (€)	Gasto de Apertura actualizado con IPC (€)	Diferencia (€)
26403	26/01/2011	300	309	9
26405	28/01/2011	300	309	9
26401	31/01/2011	300	309	9
26406	02/02/2011	300	309	9
		1.200	1.236	36

Grupo DIMA nos ha comunicado que estos puntos de venta pagaron 300 euros de gastos de apertura, porque realizaron la solicitud de alta antes de la fecha de publicación del IPC. Grupo DIMA no nos ha facilitado documentación soporte de dichas solicitudes.

7. Pacto de no competencia.

- xix. La compañía nos ha comunicado que durante el período analizado no ha dejado de ser socio titular de las participaciones de Grupo DIMA ningún socio.

8. Disposiciones generales.

- xx. La compañía nos ha comunicado que durante el período analizado se ha mantenido vigente el Convenio de Socios en Grupo DIMA.
- xxi. Durante el período de realización de nuestra revisión, se comunicó a todos los nuevos puntos de venta la posibilidad de solicitar el certificado del auditor excepto al punto de venta nº 26511, al considerarle erróneamente parte de una cadena de puntos de venta.

Como el trabajo resultante de los procedimientos acordados descritos en el Anexo 1 del presente documento tiene, en cualquier caso, un alcance reducido y sustancialmente menor que el de una auditoría realizada de acuerdo con normas de auditoría generalmente aceptadas, este informe se limita a verificar el cumplimiento de los compromisos recogidos en la Resolución del Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia de 10 de junio de 2009, sin expresar opinión alguna. Si hubiéramos aplicado procedimientos adicionales se podrían haber puesto de manifiesto otros hechos o aspectos sobre los que les habríamos informado.

Este informe ha sido preparado para uso exclusivo del Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia y Grupo DIMA, de acuerdo con las condiciones recogidas en nuestra carta de encargo de colaboración profesional y, por consiguiente, no debe utilizarse para ninguna otra finalidad.

Ernst & Young, S.L.



José Díaz Morales

Socio

Fecha: 8 de marzo de 2012

Anexo 1: Plan de Trabajo para la verificación del cumplimiento de compromisos por parte del Grupo DIMA aprobado por la CNC en noviembre de 2010 (actualizado a 31/12/2011).

**Anexo 1: Plan de Trabajo para la verificación del cumplimiento del compromiso por parte del Grupo DIMA aprobado por la CNC en noviembre de 2010
(actualizado a 31/12/2011)**

#	Ref.	Actividades
A		Entendimiento de los procesos de Grupo DIMA
A.1		Revisión de las áreas y procedimientos de Grupo DIMA relacionados con el proyecto con los responsables correspondientes de procesos / departamentos en Grupo DIMA. P. Ej: Acuerdos-Contratos/Solicitudes de alta, Condiciones comerciales, Página Web de acceso a información para los Grupos Editoriales, Listado de personas con acceso a la Web, Precios, Clientes, Facturación, Tesorería, Almacenes, ...
A.2		Análisis de toda la información disponible en Grupo DIMA (con los responsables correspondientes) sobre los Grupos Editoriales y Puntos de Venta que vayan a ser objeto de revisión.
B		Información a solicitar al Grupo DIMA relativa a Grupos Editoriales y Puntos de Venta
B.1		CC-AA. Auditadas del Grupo DIMA pertenecientes a los dos últimos ejercicios donde se detalle: a) Beneficio/Pérdida del ejercicio. b) Costes de portes totales del ejercicio.
B.2		Listado de Grupos Editoriales Clientes de Grupo DIMA (o con cualquiera de las Sociedades pertenecientes a dicho Grupo - Siglo XXI, DISTRIRUTAS, GELESA, LOGINTEGRAL) incluyendo la fecha del inicio de la relación comercial (PROVEEDORES). Listado de Puntos de Venta con los que Grupo DIMA (o con cualquiera de las Sociedades pertenecientes a dicho Grupo - Siglo XXI, DISTRIRUTAS, GELESA, LOGINTEGRAL) mantiene una solicitud de alta de servicios de distribución vigente, incluyendo la fecha de inicio de la relación comercial (CLIENTES).
B.3		a) Detalle de las compras y devoluciones totales realizadas a los Grupos Editoriales para el período seleccionado registrado en contabilidad. b) Detalle de las ventas y devoluciones totales realizadas a los Puntos de Venta para el período seleccionado registrado en contabilidad. c) Detalle de los gastos de apertura de los puntos de venta producidos desde el 01/01/11 durante el período analizado registrado en contabilidad. d) Detalle de los avales por Punto de Venta vigentes registrados en contabilidad. e) Detalle de los costes de portes por Punto de Venta registrados en contabilidad. f) Acceso al Maestro de Clientes y Puntos de Venta.
C		Selección de los Grupos Editoriales a analizar
C.1		Obtener el listado de los Grupos Editoriales Proveedores facilitado por el Grupo DIMA y contrastar que dicho listado incluye la totalidad de los Socios incluidos en el Maestro de Socios del Grupo DIMA (Maestro de proveedores).
C.2		Verificar que el Grupo DIMA ha realizado operaciones de compra de producto (publicaciones) durante el período a analizar.
C.3		Verificar que la fecha de alta en el Maestro de proveedores coincide con la fecha de alta en el listado facilitado por el Grupo DIMA.
C.4		Los Grupos Editoriales Proveedores, al no ser muy numerosos, deben analizarse cada uno de ellos.
D		Realización de la Revisión de los Grupos Editoriales
D.1		Para cada uno de los Grupos Editoriales obtener el acuerdo/contrato vigente de prestación de servicios de distribución realizado con el Grupo DIMA y verificar: Vigencia del acuerdo/contrato: El acuerdo/contrato deberá de estar vigente durante el período analizado y firmado por ambas partes.

**Anexo 1: Plan de Trabajo para la verificación del cumplimiento de compromisos por parte del Grupo DIMA aprobado por la CNC en noviembre de 2010
(actualizado a 31/12/2011)**

#	Ref. Actividades
D.2	<p>a) Fecha de inicio del acuerdo/contrato: El acuerdo/contrato deberá tener fecha posterior al 10/06/09.</p> <p>b) Verificar que en el caso de que la fecha del acuerdo/contrato sea anterior al 10/06/09, si el Grupo Editorial lo decide, se podrán mantener las condiciones comerciales incluidas en dicho acuerdo/contrato, con las correspondientes actualizaciones, durante un plazo máximo de 7 años desde la fecha antes indicada.</p>
D.3	<p>Verificar que las condiciones comerciales incluidas en dicho acuerdo/contrato se incluye:</p> <p>a) Número de puntos de venta establecidos.</p> <p>b) Número de ejemplares a distribuir.</p> <p>c) Porcentaje de devoluciones.</p> <p>d) Servicios complementarios a realizar.</p> <p>Nota: Todos estos conceptos están incluidos en la tabla de condiciones económicas y comerciales establecida por la CNC y han sido verificados.</p>
D.4	<p>Contrastar las condiciones comerciales de los Grupos Editoriales verificando:</p> <p>a) No existen diferencias significativas en el número de puntos de venta establecidos en cada uno de los acuerdo/contratos.</p> <p>b) No existen diferencias significativas en el número de ejemplares a distribuir (teniendo en cuenta el tipo de publicación a distribuir).</p> <p>c) No existen diferencias significativas en los porcentajes de devolución (teniendo en cuenta el número de ejemplares a distribuir).</p> <p>d) No hay diferencias en los servicios complementarios incluidos en la condiciones comerciales.</p> <p>Nota: Todos estos conceptos están incluidos en la tabla de condiciones económicas y comerciales establecida por la CNC y han sido verificados.</p>
D.5	<p>En los casos en los que se haya realizado una ampliación de la estructura inicial de distribución (variación en los puntos de venta establecidos), verificar los cálculos realizados para la obtención del "forfait" (coste de distribución).</p> <p>Analizar la razonabilidad de las variables utilizadas en el cálculo del "forfait" (porcentaje de coste sobre el número de puntos de venta, localización de los nuevos puntos de venta, periodicidad de la distribución en los nuevos puntos de venta...).</p>
D.6	<p>Obtener el detalle de ventas de productos por Punto de Venta de cada uno de los Grupos Editoriales para el período seleccionado y verificar:</p> <p>a) El detalle de ventas se encuentra incluido en el detalle de ventas total obtenido en el apartado B.3.</p> <p>b) El número de puntos de venta donde se han registrado ventas de publicaciones coincide con el número establecido en las condiciones comerciales.</p> <p>c) El número de ejemplares distribuidos es similar al establecido en las condiciones comerciales.</p> <p>c) El porcentaje de devoluciones producido coincide con lo establecido en las condiciones comerciales.</p> <p>d) No se ha realizado ningún tipo de descuento (comercial, por volumen...) diferente al recogido en las condiciones comerciales.</p>
D.7	<p>Verificar a petición de cualquier nuevo grupo editorial tercero que solicite servicios de distribución de prensa (incluyendo los actualmente clientes que hayan decidido optar por que se les apliquen las condiciones de distribución de prensa de los nuevos grupos editoriales) que sus condiciones son las comercial y económicamente equivalentes a las aplicadas al grupo editorial accionista que tenga las mejores condiciones de distribución de prensa en el Grupo DIMA ("Condiciones Mínimas") de acuerdo con los criterios objetivos señalados en los Compromisos. Esta petición podrá únicamente realizarse en el plazo de 15 días desde el comienzo de la relación contractual con el Grupo DIMA o desde que el editor actualmente proveedor hubiera decidido optar por la aplicación de las Condiciones Mínimas y en idéntico plazo a partir de cualquier modificación de sus condiciones, salvo que la modificación se limite a una mera actualización anual de acuerdo con el índice de referencia correspondiente. Se procederá a emitir esta certificación de manera colectiva cada 3 meses.</p>

**Anexo 1: Plan de Trabajo para la verificación del cumplimiento de compromisos por parte del Grupo DIMA aprobado por la CNC en noviembre de 2010
(actualizado a 31/12/2011)**

#	Ref.	Actividades
D.8		Verificar que las condiciones establecidas para cualquier nuevo grupo editorial tercero que solicite servicios de distribución de prensa (incluyendo los actualmente clientes que hayan decidido optar por que se les apliquen las condiciones de distribución de prensa de los nuevos grupos editoriales) son equivalentes a las aplicadas al grupo editorial accionista que tenga las mejores condiciones de distribución de prensa en el Grupo DIMA ("Condiciones Mínimas") de acuerdo con los criterios objetivos señalados en los Compromisos. Esta verificación deberá recoger una valoración cuantitativa que justifique que se han examinado los requisitos previstos en los apartados anteriores (incluyendo el porcentaje de rutas empleado por cada editor). La certificación deberá ser emitida con anterioridad a la publicación en la página Web del Grupo DIMA de estas condiciones y cada vez que se produzcan modificaciones de las mismas.
D.9		Verificar anualmente que se dan los presupuestos necesarios para la configuración de las ofertas dadas a los grupos editores de acuerdo con la tabla de tarifas a aplicar por el Grupo DIMA (número de ejemplares distribuidos por años, porcentaje máximo de devolución, acreditación de que el coste de la ruta es independiente del número de puntos de venta...).
D.10		Verificar anualmente la actualización anual que en su caso corresponda a las condiciones económicas de los grupos editoriales de acuerdo con el índice de referencia de transporte del Ministerio de Fomento.
E		Selección de los Puntos de Venta a analizar.
E.1		Obtener el listado de los Puntos de Venta facilitado por el Grupo DIMA y contrastar que dicho listado incluye la totalidad de los Clientes incluidos en el Maestro de Clientes del Grupo DIMA.
E.2		Verificar que los Clientes incluidos en dicho listado han realizado operaciones de compra de servicios (publicaciones) durante el período a analizar.
E.3		Verificar que la fecha de alta en el Maestro de clientes coincide con la fecha de alta en el listado facilitado por el Grupo DIMA
E.4		Seleccionar aleatoriamente del listado (en función del número de Clientes- utilización de herramientas de selección de muestra EY Microstart) un número representativo de Puntos de Venta.
F		Realización de la Revisión de los Puntos de Venta.
F.1		Para cada uno de los Puntos de Venta seleccionados obtener la solicitud de alta para la prestación de servicios de distribución contratado con el Grupo DIMA y verificar:
F.2		Vigencia del alta: La solicitud del alta deberá de estar vigente durante el período analizado. a) Fecha de inicio del alta: La solicitud del alta deberá tener fecha posterior al 10/06/09. b) Verificar que en el caso de que la fecha del alta sea anterior al 10/06/09, si el Punto de Venta lo decide, se podrán mantener las condiciones comerciales incluidas en dicha alta, con las correspondientes actualizaciones, durante un plazo máximo de 6 años desde la fecha antes indicada.
F.3		Verificar que en las condiciones comerciales incluidas en la solicitud de alta se incluye: a) Tipología del punto de venta. b) Ubicación (distancia desde el almacén distribuidor). c) Horario de apertura. d) Días de apertura.
		Nota: Todos estos conceptos están incluidos en la tabla de condiciones económicas y comerciales establecida por la CNC y han sido verificados.

**Anexo 1: Plan de Trabajo para la verificación del cumplimiento de compromisos por parte del Grupo DIMA aprobado por la CNC en noviembre de 2010
(actualizado a 31/12/2011)**

#	Ref. Actividades
F.4	<p>Contrastar las condiciones comerciales de los Puntos de Venta seleccionados verificando:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) No existen diferencias significativas en el coste establecido por tipología del punto de venta para aquellos que su tipología sea similar. b) No existen diferencias significativas en el volumen de descuentos establecidos en aquellos puntos de venta con facturación similar estimada. c) No existen diferencias significativas en el coste establecido (según km) entre aquellos puntos de venta con ubicación similar. d) No existen diferencias significativas en el coste establecido entre aquellos puntos de venta con horarios de apertura similares (en función del horario inicial de apertura). e) No existen diferencias significativas en el coste establecido entre aquellos puntos de venta con días de apertura similares (en función del número de días festivos/domingos abiertos).
F.5	<p>Obtener el detalle de ventas realizadas por el Grupo DIMA por Puntos de Venta para el período seleccionado y verificar:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) El detalle de ventas se encuentra incluido en el detalle de ventas total obtenido en el apartado B.3. <p>Obtener el total de pedidos vendidos a los Puntos de Venta seleccionados, seleccionar aleatoriamente (en función del número de Clientes- utilización de herramientas de selección de muestra EY Microstart) un número representativo de ventas realizadas y verificar:</p> <ul style="list-style-type: none"> b) Verificar que la información recogida en el pedido coincide con la recogida en el albarán correspondiente. c) Verificar que los albaranes de entrega/devolución han sido chequeados por el personal del Punto de Venta correspondiente y las unidades entregadas/devueltas corresponden con las del pedido correspondiente. d) Verificar que las Facturas: <ul style="list-style-type: none"> d.1) Han sido emitidas por las unidades de los pedidos solicitados y entregados. d.2) Las fechas de entrega de la mercancía (a través de los albaranes) son coherentes con el concepto de la factura (descripción temporal) y la fecha de emisión de ésta. d.3) La factura ha sido emitida por el Grupo DIMA y que ha sido facturada al Punto de Venta seleccionado. d.4) Las facturas han sido pagadas por los Puntos de Venta. e) Verificar que cada nota de crédito esta adecuadamente soportada (albarán de devolución y soporte bancario/descuento en factura)
F.6	<p>Obtener el detalle de costes de porte por Puntos de Venta y verificar:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Que el coste de porte correspondiente a los Puntos de venta seleccionados está incluido en el detalle de costes de porte obtenido en el apartado B.3. b) Que el coste imputado se ha realizado de acuerdo con el porte establecido en las condiciones comerciales y que este se ha calculado con el índice de referencia de transporte del Ministerio de Fomento.
F.7	<p>Verificar si durante alguno de los dos últimos ejercicios anteriores al del período analizado se ha producido un Beneficio positivo cuatro veces superior al coste que derivaría de aplicar una reducción de los portes en un 5% del ejercicio correspondiente. En el caso que se den estas circunstancias obtener la solicitud de alta vigente del ejercicio en el que se produjo esa circunstancia y verificar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Que han variado las condiciones comerciales incluidas en los contratos con los Puntos de Venta analizados, reduciéndose un 5% el coste de los portes, durante los dos años siguientes al ejercicio en el que se produjo la circunstancia antes descrita.
F.8	<p>Verificar que el Aval registrado en contabilidad del Grupo DIMA (obtenido en el apartado B.3) correspondiente a los Puntos de Venta seleccionados es igual o inferior a la venta media de dichos Puntos de venta durante las 6 últimas semanas del período seleccionado. Verificar que, en cualquier caso, dicho aval nunca puede ser superior a 18.000€.</p>

**Anexo 1: Plan de Trabajo para la verificación del cumplimiento de compromisos por parte del Grupo DIMA aprobado por la CNC en noviembre de 2010
(actualizado a 31/12/2011)**

#	Ref. Actividades
F.9	Para aquellos Puntos de Venta con apertura posterior al 01/01/11 verificar que la facturación del Grupo DIMA correspondiente al coste de apertura registrado en la contabilidad de Grupo DIMA es inferior o igual 309€.
F.10	Verificar la actualización anual que corresponda en su caso a los gastos de apertura de los nuevos puntos de venta, de acuerdo con el IPC.
F.11	<p>Verificar a petición de cualquier nuevo punto de venta (o cualquier punto de venta existente a la fecha de adopción de la Resolución que haya decidido acogerse a condiciones equivalentes a los nuevos puntos de venta) que:</p> <p>a) Se le aplican condiciones comerciales y económicas objetivas, transparentes y no discriminatorias, y,</p> <p>b) Se le ofrecen los mismos servicios que al resto de puntos de venta.</p> <p>Esta petición podrá realizarse en el plazo de 15 días desde el comienzo de la relación contractual con el Grupo DIMA y en idéntico plazo a partir de que se modificaran sus condiciones salvo que la modificación se limite a una mera actualización anual de acuerdo con los correspondientes índices de referencia. El Auditor procederá a emitir esta certificación de manera colectiva anualmente.</p>
F.12	Verificar que las condiciones establecidas para los nuevos puntos de venta (incluyendo aquellos puntos de venta existentes a la fecha de adopción de la Resolución que hayan decidido acogerse a las condiciones de los nuevos puntos de venta) son objetivas, transparentes y no discriminatorias. Esta verificación, que deberá recoger una valoración cuantitativa de los elementos mencionados en el apartado F.13, deberá ser realizada con anterioridad a la publicación en la página Web del Grupo DIMA de estas condiciones.
F.13	Verificar anualmente en relación con los nuevos puntos de venta que las circunstancias que justifican las diferencias en los portes aplicados entre (i) Quioscos y locales comerciales en capital, y (ii) Capital y periferia, son reales y que continúan vigentes en la medida en que se recojan esas diferencias en las condiciones que se apliquen a los puntos de venta nuevos. En concreto, las citadas circunstancias son (i) para quioscos y locales comerciales en capital: las rutas diferenciadas para cada tipología de punto de venta y características de reparto distintas (manipulación y desplazamiento); y (ii) para capital y periferia: en capital los portes son más elevados que en periferia porque hay más servicios (segunda vuelta a puntos de venta abiertos para recogida de devolución y entrega de promociones, o el servicio de reposición urgente) y más rutas.
F.14	Verificar anualmente la actualización anual que en su caso corresponda a las condiciones económicas de los puntos de venta de acuerdo con el índice de referencia de transporte del Ministerio de Fomento.
G	Análisis de la información suministrada
G.1	Obtener acceso a la Web encargada de suministrar información relativa a las ventas de publicaciones a los Grupos Editoriales.
G.2	<p>Obtener el listado de personal del Grupo DIMA con acceso a la web antes mencionada y verificar:</p> <p>a) Ningún miembro del Consejo de Administración tiene acceso.</p> <p>b) El "cargo" de cada una de las personas incluidas en el listado tiene que ser consecuente con el tipo de información que se suministra en la web.</p> <p>c) Ninguna persona incluida en esta lista puede tener relación alguna (independiente) con algún grupo editorial.</p> <p>d) Todas las personas incluidas en la lista han firmado un acuerdo de confidencialidad de la información contenida en la web.</p>

**Anexo 1: Plan de Trabajo para la verificación del cumplimiento de compromisos por parte del Grupo DIMA aprobado por la CNC en noviembre de 2010
(actualizado a 31/12/2011)**

#	Ref.	Actividades
G.3		Para cada uno de los Grupos Editoriales elegir aleatoriamente un día al azar, dentro del período de análisis, y verificar que el Grupo DIMA ha enviado un informe diario donde se incluye: a) Ventas realizadas. b) Devoluciones. c) Stock. e) Caducidad. f) Rotación.
G.4		Verificar que la información incluida en los informes revisados en el punto G.3 está incluida en los registros contables del Grupo DIMA y está incluido en la información analizada en el punto F.5.
G.5		Verificar que las condiciones aplicables a los Grupos Editoriales Terceros, sus modificaciones y las certificaciones son publicadas en la página Web del Grupo DIMA.
G.6		Verificar que todos los Grupos Editoriales interesados disponen de las correspondientes claves de acceso para consultar en la página Web la información publicada.
G.7		Verificar que se cumplen los compromisos de confidencialidad asumidos por el Grupo DIMA en relación con la información de los Grupos Editoriales Terceros.
G.8		Verificar que las condiciones aplicables a los puntos de venta, sus modificaciones y las certificaciones son publicadas en la página Web del Grupo DIMA.
G.9		Verificar que todos los puntos de venta interesados disponen de las correspondientes claves de acceso para consultar en la página Web la información publicada.