



**INFORME DE VERIFICACIÓN DEL GRADO DE  
CUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS  
ADQUIRIDOS POR EL GRUPO DIMA CON LA  
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA  
DURANTE EL EJERCICIO 2012**

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



COMISION NACIONAL DE LA COMPETENCIA  
ENTRADA  
RegOf: 3227 / RG 3227  
09/05/2013 13:09:38

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 refiere al periodo comprendido entre el día 1 de enero de 2012 y el 31 de diciembre de 2012 y se ha realizado durante el mes de enero de 2013. Adicionalmente, una parte del trabajo referido a la revisión de los trimestres primero, segundo y tercero de 2012, fue realizada al cierre de los respectivos trimestres.

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 2012 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.

## **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 o mejores 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. Las condiciones comerciales y económicas que se recogen en la tabla publicada corresponden a las establecidas para el ejercicio 2012, que son idénticas a las del ejercicio 2011, ya que no se ha realizado ninguna actualización sobre las mismas y éstas a su vez suponen una actualización del 2% sobre 2010; en ambos casos calculadas según acuerdos con la Asociación Nacional de Distribuidores de Publicaciones, en lugar de haberse aplicado los porcentajes de actualización previstos en los compromisos de la CNC.

Por otro lado hemos comprobado que en el mes de enero de 2013, en la página web del Grupo DIMA, están publicadas las mismas condiciones comerciales y económicas correspondientes que en el ejercicio 2012.

Las condiciones comerciales y económicas que se recogen en la tabla publicada y aplicada en 2012 son equivalentes o mejores, 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.

Así como las comisiones por venta de prensa y promociones.

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.

Durante el ejercicio 2012 no se han suscrito contratos con nuevos Grupos Editoriales terceros

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. Grupo DIMA tiene una página web común para todas las sociedades que integran 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 interesados (terceros y/o accionistas) podían registrarse y realizar consultas en las web de Grupo DIMA, con nombres y claves de usuario 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 asignado claves de 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 los empleados que ya no formaban parte de la plantilla tenían canceladas sus claves de acceso al sistema.
- 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 de Grupo DIMA, perteneciente a su plantilla durante el ejercicio 2012 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 indicada.

### **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 considerando los correspondientes índices de referencia del transporte del Ministerio de Fomento (IPT) publicados en el "Observatorio de costes del transporte de mercancías por carretera" y el índice de precios al consumo (IPC) general y sectorial, publicados por el Instituto Nacional de Estadística.

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 los correspondientes incrementos de los ejercicios 2011 y 2012.

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.

Cabe resaltar que para los 31 nuevos puntos de venta del ejercicio 2012, (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.

- 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 2012) 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 debido al incumplimiento de las relaciones comerciales por 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 2012, y hemos comprobado que las mismas no reflejan beneficios. Asimismo hemos verificado que las cuentas anuales consolidadas auditadas correspondientes al ejercicio 2011 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.

Hemos identificado 5 puntos de venta cuya solicitud de alta se ha realizado durante el ejercicio 2012 y se les ha aplicado un aval inferior a 18.000 euros.

- Grupo DIMA nos ha indicado que los puntos de venta nº 26635 y 26637 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 2012. 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.
- Adicionalmente, para los puntos de venta nº 26546 y 26552 se les ha establecido una garantía inferior a 18.000 euros por un acuerdo comercial específico.
- Para el quinto punto de venta, nº 26717, nuevo en el ejercicio 2012, se le ha establecido una garantía de 9.000 euros ya que se trata de un punto de venta que solo se va a dedicar a la venta de prensa y por tanto solo iba a facturarle Gelesa. Dicho punto se ha dado de baja en enero de 2013.

El detalle de los avales y/o fianzas anteriores y la diferencia con el importe de 18.000€ es el siguiente:

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

Código Cliente	Fecha de alta	Fianza/Aval	Diferencia
26635	06-ago-12	8.808 €	-9.192 €
26637	09-ago-12	7.283 €	-10.717 €
		<b>16.091 €</b>	<b>-19.909 €</b>

- Con acuerdo comercial específico:

Código Cliente	Fecha de alta	Fianza/Aval	Diferencia
26546	01-ene-12	6.000 €	-12.000 €
26552	31-ene-12	12.000 €	-6.000 €
		<b>18.000 €</b>	<b>-18.000 €</b>

- Punto de venta que únicamente se dedica a la venta de prensa.

Código Cliente	Fecha de alta	Fianza/Aval	Diferencia
26717	12-dic-12	9.000 €	-9.000 €
		<b>9.000 €</b>	<b>-9.000 €</b>

Por otro lado según nos han comunicado los responsables de Grupo DIMA el punto de venta, nº 26538 se dio de alta en diciembre de 2011 con una garantía de 18.000 euros, pero a comienzos de 2012 se decidió rebajar la garantía a 6.000 euros por petición expresa de la Federación Madrileño-Castellana de Vendedores Profesionales de Prensa (FEMCAPRENS).

Adicionalmente, los responsables de Grupo DIMA nos han informado que revisan mensualmente el importe del aval y/o fianza de aquellos puntos de venta que hayan superado las 52 semanas de facturación.

- 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 31 nuevos puntos de venta. Dichos puntos de venta han abonado la cantidad de 309 euros, cuando de acuerdo al IPC publicado con fecha 13 de enero de 2012 deberían haber pagado 316 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 (€)
26550	1/02/2012	309	316	7
26551	27/01/2012	309	316	7
26562	16/02/2012	309	316	7
26564	17/02/2012	309	316	7
		<b>1.236</b>	<b>1.264</b>	<b>28</b>

- xix. Grupo DIMA nos ha comunicado que estos puntos de venta pagaron 309 euros de gastos de apertura, porque realizaron la solicitud de alta antes de la fecha de publicación del IPC. Grupo DIMA no nos ha podido facilitar documentación soporte de dichas solicitudes, indicándonos que se habían realizado por vía telefónica .

#### **7. Pacto de no competencia.**

- xx. 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.**

- xxi. La compañía nos ha comunicado que durante el período analizado se ha mantenido vigente el Convenio de Socios en Grupo DIMA.



- xxii. 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. Además dicho certificado se encuentra disponible en la página web de Grupo DIMA

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: 18 de abril de 2013

**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 31/12/2012).

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 10/06/2009).

#	Actividades
<b>A</b>	<b>Entendimiento de los procesos de Grupo DIMA</b>
<b>A.1</b>	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, ...
<b>A.2</b>	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>B</b>	<b>Información a solicitar al Grupo DIMA relativa a Grupos Editoriales y Puntos de Venta</b>
<b>B.1</b>	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>B.2</b>	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 ( <b>PROVEEDORES</b> ). 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 ( <b>CLIENTES</b> ).
<b>B.3</b>	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.
<b>C</b>	<b>Selección de los Grupos Editoriales a analizar</b>
<b>C.1</b>	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).
<b>C.2</b>	Verificar que el Grupo DIMA ha realizado operaciones de compra de producto (publicaciones) durante el período a analizar.
<b>C.3</b>	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.
<b>C.4</b>	Los Grupos Editoriales Proveedores, al no ser muy numerosos, deben analizarse cada uno de ellos.
<b>D</b>	<b>Realización de la Revisión de los Grupos Editoriales</b>
	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:
<b>D.1</b>	Vigencia del acuerdo/contrato: El acuerdo/contrato deberá de estar vigente durante el período analizado y firmado por ambas partes.
<b>D.2</b>	a) Fecha de inicio del acuerdo/contrato: El acuerdo/contrato deberá tener fecha posterior al 10/06/09. 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.
<b>D.3</b>	Verificar que las condiciones comerciales incluidas en dicho acuerdo/contrato se incluye: a) Número de puntos de venta establecidos. b) Número de ejemplares a distribuir. c) Porcentaje de devoluciones. d) Servicios complementarios a realizar.

#	Actividades
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 acuerdos/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 las condiciones comerciales.</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>d) El porcentaje de devoluciones producido coincide con lo establecido en las condiciones comerciales.</p> <p>e) 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>
D.8	<p>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.</p>
D.9	<p>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...).</p>
D.10	<p>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.</p>
<b>E</b>	<b>Selección de los Puntos de Venta a analizar.</b>
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.
<b>F</b>	<b>Realización de la Revisión de los Puntos de Venta.</b>
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.1	Vigencia del alta: La solicitud del alta deberá de estar vigente durante el período analizado.
F.2	<p>a) Fecha de inicio del alta: La solicitud del alta deberá tener fecha posterior al 10/06/09.</p> <p>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.</p>
F.3	<p>Verificar que en las condiciones comerciales incluidas en la solicitud de alta se incluye:</p> <p>a) Tipología del punto de venta.</p> <p>b) Ubicación (distancia desde el almacén distribuidor).</p> <p>c) Horario de apertura.</p> <p>d) Días de apertura.</p>

#	Actividades
F.4	<p>Contrastar las condiciones comerciales de los Puntos de Venta seleccionados verificando:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) No existen diferencias significativas en el coste establecido por tipología del punto de venta para aquellos que su tipología sea similar.</li> <li>b) No existen diferencias significativas en el volumen de descuentos establecidos en aquellos puntos de venta con facturación similar estimada.</li> <li>c) No existen diferencias significativas en el coste establecido (según km) entre aquellos puntos de venta con ubicación similar.</li> <li>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).</li> <li>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).</li> </ul>
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"> <li>a) El detalle de ventas se encuentra incluido en el detalle de ventas total obtenido en el apartado B.3.</li> </ul> <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"> <li>b) Verificar que la información recogida en el pedido coincide con la recogida en el albarán correspondiente.</li> <li>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.</li> <li>d) Verificar que las Facturas: <ul style="list-style-type: none"> <li>d.1) Han sido emitidas por las unidades de los pedidos solicitados y entregados.</li> <li>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.</li> <li>d.3) La factura ha sido emitida por el Grupo DIMA y que ha sido facturada al Punto de Venta seleccionado.</li> <li>d.4) Las facturas han sido pagadas por los Puntos de Venta.</li> </ul> </li> <li>e) Verificar que cada nota de crédito esta adecuadamente soportada (albarán de devolución y soporte bancario/descuento en factura)</li> <li>f) Verificar el pago de las facturas seleccionadas a través del soporte bancario y su correspondiente registro en contabilidad.</li> </ul>
F.6	<p>Obtener el detalle de costes de porte por Puntos de Venta y verificar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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.</li> <li>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.</li> </ul>
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"> <li>- 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.</li> </ul>
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>
F.9	<p>Para aquellos Puntos de Venta con apertura posterior al 01/01/12 verificar que la facturación del Grupo DIMA correspondiente al coste de apertura registrado en la contabilidad de Grupo DIMA es inferior o igual 316€.</p>
F.10	<p>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.</p>
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> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Se le aplican condiciones comerciales y económicas objetivas, transparentes y no discriminatorias, y.</li> <li>b) Se le ofrecen los mismos servicios que al resto de puntos de venta.</li> </ul> <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 trimestralmente.</p>
F.12	<p>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.</p>

<b>Actividades</b>	
<b>#</b>	
<b>F.13</b>	<p>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.</p>
<b>F.14</b>	<p>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.</p>
<b>G Análisis de la información suministrada</b>	
<b>G.1</b>	<p>Obtener acceso a la Web encargada de suministrar información relativa a las ventas de publicaciones a los Grupos Editoriales.</p>
<b>G.2</b>	<p>Obtener el listado de personal del Grupo DIMA con acceso a la web antes mencionada y verificar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Ningún miembro del Consejo de Administración tiene acceso.</li> <li>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.</li> <li>c) Ninguna persona incluida en esta lista puede tener relación alguna (independiente) con algún grupo editorial.</li> <li>d) Todas las personas incluidas en la lista han firmado un acuerdo de confidencialidad de la información contenida en la web.</li> </ul>
<b>G.3</b>	<p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Ventas realizadas.</li> <li>b) Devoluciones.</li> <li>c) Stock.</li> <li>e) Caducidad.</li> <li>f) Rotación.</li> </ul>
<b>G.4</b>	<p>Verificar que la información incluida en los informes revisados en el punto <b>G.3</b> está incluida en los registros contables del Grupo DIMA y está incluido en la información analizada en el punto <b>F.5</b>.</p>
<b>G.5</b>	<p>Verificar que las condiciones aplicables a los Grupos Editoriales Terceros, sus modificaciones y las certificaciones son publicadas en la página Web del Grupo DIMA.</p>
<b>G.6</b>	<p>Verificar que todos los Grupos Editoriales interesados disponen de las correspondientes claves de acceso para consultar en la página Web la información publicada.</p>
<b>G.7</b>	<p>Verificar que se cumplen los compromisos de confidencialidad asumidos por el Grupo DIMA en relación con la información de los Grupos Editoriales Terceros.</p>
<b>G.8</b>	<p>Verificar que las condiciones aplicables a los puntos de venta, sus modificaciones y las certificaciones son publicadas en la página Web del Grupo DIMA.</p>
<b>G.9</b>	<p>Verificar que todos los puntos de venta interesados disponen de las correspondientes claves de acceso para consultar en la página Web la información publicada.</p>