



COMISIÓN NACIONAL DE LOS  
MERCADOS Y LA COMPETENCIA

ENTRADA N° Reg:

**2015010000024805**

Fecha: 03/12/2015 11:31

**INFORME DE VERIFICACIÓN DEL GRADO DE CUMPLIMIENTO  
EN EL EJERCICIO 2014 DE LOS COMPROMISOS ADQUIRIDOS  
POR DISTRIBUCIONES GENERALES BOYACÁ, S.L  
CON LA COMISIÓN NACIONAL DE LOS MERCADOS Y LA COMPETENCIA  
-DISTRIBUIDORA DE PUBLICACIONES BOREAL, S.L.-**

Expediente C/0508/13,

Resolución publicada con fecha 26 de agosto de 2013

A la Dirección del Consejo de la Comisión Nacional de los Mercados  
y la Competencia

C/ Copia simultánea a la Dirección de BOYACÁ

Muy señores nuestros,

De conformidad con nuestra propuesta de servicios profesionales "Verificación del Cumplimiento de Compromisos CNC (Exp. C/0508/13) por BOYACÁ", de fecha 28 de octubre de 2013, hemos realizado los trabajos necesarios (véase Anexo 1) 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 ("CNC" - actualmente "CNMC", Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia en la que se integra la CNC desde el 7 de octubre de 2013) de 26 de agosto de 2013 (en adelante, la "Resolución").

De acuerdo con la mencionada Resolución, las distribuidoras adquiridas con control exclusivo en la operación objeto del trabajo solicitado por Boyacá y la CNC son las indicadas a continuación: DIMA Distribución Integral, S.L. (en adelante "DIMA"), Grupo Cronos Distribución Integral, S.L., (en adelante "CRONOS"), DISTRIMEDIOS, S.L., (en adelante "DISTRIMEDIOS"), Distribuidora de Publicaciones Boreal, S.L. (en adelante "BOREAL"), Cirpress, S.L. (en adelante "CIRPRESS"), Distribuciones Papiro, S.L. (en adelante "PAPIRO").

Tal y como se indica en la mencionada propuesta, cada una de las Distribuidoras Controladas es objeto de un informe individualizado.

El alcance de nuestro trabajo se refiere a la distribuidora controlada BOREAL y al periodo comprendido entre el día 1 de enero de 2014 y el 31 de diciembre de 2014 y se ha realizado durante el ejercicio 2015.

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 BOYACÁ a través de las Distribuidoras Controladas a grupos editores.**
- 2. Prestación por BOYACÁ de servicios de distribución a otros distribuidores mayoristas de prensa y revistas a través de las Distribuidoras Controladas.**

**3. Acceso a la información de las Distribuidoras Controladas por BOYACÁ por los grupos editores clientes.**

Se verifica asimismo el cumplimiento del Protocolo de actuación para el tratamiento de la información por parte de BOYACÁ en las Distribuidoras Controladas (incluido como Anexo 1.A en la Resolución).

**4. Relación de las Distribuidoras Controladas por BOYACÁ con los puntos de venta de publicaciones periódicas.**

**5. Contrato de distribución exclusiva de publicaciones periódicas entre BOYACÁ y grupo PRISA y grupo UNIDAD EDITORIAL.**

**6. Disposiciones generales.**

## Introducción-

Con fecha 10 de mayo de 2013 tuvo entrada en la CNC una notificación relativa a la adquisición por parte de BOYACÁ del control exclusivo de seis empresas del sector de la distribución mayorista de publicaciones periódicas de prensa.

Con fecha 26 de agosto de 2013, el Consejo de la CNC emitió una resolución relativa al expediente C/0508/13, en la cual se subordinaba la autorización de la operación de concentración de BOYACÁ al cumplimiento de una serie de compromisos.

La operación notificada consistió en la adquisición del control exclusivo por parte de Boyacá de las siguientes sociedades (entre paréntesis se indica el porcentaje de BOYACÁ tras la operación): DIMA (62,37%), CRONOS (85%), DISTRIMEDIOS (72,5%), BOREAL (63,27%), CIRPRESS (58,9%), y PAPIRO (57,94%), además de una empresa dedicada a la distribución nacional de revistas, que no es objeto de los compromisos mencionados.

En el caso concreto de BOREAL, objeto del presente informe, sus características principales son las siguientes:

| Distribuidora | Mercado Geográfico | % Boyaca tras la operación | Sociedades Participadas | Principal Centro Administrativo |
|---------------|--------------------|----------------------------|-------------------------|---------------------------------|
| BOREAL        | Galicia y León     | 63,27%                     | Distrigaicia (100%)     | La Coruña                       |

## 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 BOYACÁ a través de las Distribuidoras Controladas a grupos editores.

#### 1.1 Mantenimiento de condiciones para grupos editores actualmente clientes.

- i. Hemos revisado si BOREAL ha mantenido durante el ejercicio revisado (2014) las condiciones comerciales y económicas en vigor a la fecha de la resolución para aquellos grupos editores que eran clientes a dicha fecha.

Para realizar estas comprobaciones, hemos revisado las comisiones de prensa y comisiones aplicables a las promociones así como los costes fijos de distribución (forfait). Para ello, hemos realizado una selección aleatoria de 9 grupos editoriales clientes de las 5 delegaciones geográficas de BOREAL y solicitado las facturas de los meses de marzo, junio y octubre de 2014.

Respecto a las comisiones de prensa y a las comisiones aplicables a las promociones, hemos revisado 46 facturas de compra de prensa y hemos podido comprobar que BOREAL ha mantenido las condiciones comerciales y económicas

históricas que disponían los editores clientes a la fecha de la Resolución en todos los casos.

En relación con el mantenimiento de los costes fijos de distribución (forfait), hemos revisado 39 facturas correspondientes a los 9 editores indicados y hemos podido comprobar que, para 5 casos (Diario de León, Planeta, Prisa, Godó y Unedisa), no se ha producido ninguna actualización de costes fijos de distribución, y para los 4 casos restantes (EPI, Distribuidora Gallega de Publicaciones y Grupo La Región), el coste fijo de distribución se ha actualizado conforme al IPC desde el principio del año 2014. Boreal nos ha indicado que esto es conforme a las condiciones históricas de estos editores.

- ii. En concreto, en relación con PRISA y UNEDISA, la Distribuidora Controlada BOREAL ha mantenido los términos de los contratos suscritos entre los editores y BOYACÁ con ocasión de la Operación Propuesta, durante el ejercicio revisado.

Cabe destacar que, con respecto a las condiciones de los costes fijos de distribución, para PRISA y UNEDISA, se han mantenido los importes anteriores a la fechas de la resolución, sin producirse actualización conforme al IPC, como hemos destacado en el punto anterior.

- iii. Partiendo de lo dispuesto en los párrafos anteriores, relativo al mantenimiento a los distintos grupos editores clientes de sus respectivas condiciones económicas pactadas para la distribución de prensa diaria, de acuerdo con la Resolución cualquier mejora de las actuales condiciones económicas para la distribución de prensa a un determinado grupo editorial, deberá ser aplicada en condiciones transparentes, objetivas y no discriminatorias a cualquier otro grupo editorial.

Este punto no ha resultado de aplicación en el ejercicio 2014.

#### **1.2 Prestación de servicios de distribución de prensa diaria a nuevos clientes.**

- iv. La Distribuidora Controlada BOREAL dispone de una tabla con las condiciones económicas y comerciales a aplicar a todo grupo editorial que desee contratar los servicios de distribución de prensa, equivalentes (objetivas, transparentes y no discriminatorias) a las aplicables en su territorio al resto de editores clientes.
- v. Hemos podido comprobar que para la elaboración de la mencionada tabla de condiciones económicas y comerciales, se han tenido en cuenta los siguientes factores, recogidos en la Resolución:
  - a) **Ámbito geográfico;**
  - b) **Puntos de venta de cobertura;**
  - c) **Número de ejemplares a distribuir;**
  - d) **Porcentaje de devolución sobre la base de las publicaciones distribuidas por cada grupo editorial;**

- vi. Como ya se ha indicado en los apartados iv y v, BOREAL dispone de una tabla de condiciones, que constituye la base de su oferta tipo para con los nuevos grupos editoriales que quieran contratar la distribución de prensa, y la misma ha sido elaborada sobre la base de los parámetros expuestos en la Resolución.

Dicha tabla fue presentada a la CNMC en noviembre de 2014 y se encuentra disponible en su página web.

En 2014 un grupo editorial, Logística de medios, presente sólo en la delegación de León ha comenzado a contratar servicios de distribución de prensa para las provincias de Coruña y Lugo.

Hemos revisado si BOREAL ha aplicado las condiciones comerciales y económicas disponibles en la tabla presentada a la CNMC. Para realizar estas comprobaciones, hemos revisado las comisiones de prensa y comisiones aplicables a las promociones así como los costes fijos de distribución (forfait). Para ello, hemos solicitado las facturas de los meses de marzo, junio y octubre de 2014, comprobando que:

- Respecto a las comisiones de prensa y a las comisiones aplicables a las promociones, BOREAL ha aplicado condiciones económicas y comerciales equivalentes (objetivas, transparentes y no discriminatorias) a las aplicables en su territorio al resto de editores clientes.
- Respecto a los costes fijos de distribución (forfait), éstos coinciden con los publicados en las tablas y no se ha producido ninguna actualización de costes fijos de distribución con respecto al IPC en 2014.

- vii. La Distribuidora Controlada BOREAL nos ha confirmado que 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.

## **2. Prestación por BOYACÁ de servicios de distribución a otros distribuidores mayoristas de prensa y revistas a través de las Distribuidoras Controladas**

### **2.1 Mantenimiento de condiciones para distribuidores mayoristas de prensa y revistas.**

- viii. Hemos podido comprobar que BOREAL ha mantenido las condiciones comerciales y económicas de sus contratos o condiciones actuales en los mismos términos pactados con los distribuidores mayoristas por los servicios que se vienen prestando, en el presente ejercicio excepto para el distribuidor mayorista de revistas GDER.

BOREAL prestó servicio durante 2014 a 5 distribuidores mayoristas de prensa y revistas. De los mismos hemos seleccionado aleatoriamente una muestra de 3 distribuidores mayoristas: LOGINTEGRAL, CRONODIS Y GDER.

- De LOGINTEGRAL, hemos seleccionado 6 facturas de Lugo y de Coruña, y hemos podido comprobar, para una muestra de publicaciones, que las condiciones comerciales y económicas actuales coinciden con las

condiciones históricas aplicadas en las facturas de 2013, previas a la resolución.

- De GDER, hemos seleccionado 3 facturas para León, Lugo y Orense, y hemos podido comprobar, que las condiciones comerciales y económicas actuales coinciden con las condiciones históricas aplicadas en las facturas de 2013, previas a la resolución; excepto en lo relativo a los descuentos aplicados, que para la muestra de publicaciones seleccionadas son superiores a los descuentos aplicados en las facturas de marzo de 2013 para las mismas publicaciones, por lo que esta condición se ha modificado con respecto al periodo anterior a la resolución
- Por último, de CRONODIS, hemos seleccionado 2 facturas para Coruña y Pontevedra, y hemos podido comprobar, para una muestra de publicaciones, que las condiciones comerciales y económicas actuales coinciden con las condiciones históricas aplicadas en las facturas de 2013, previas a la resolución.

## ***2.2 Prestación de servicios de distribución de prensa y revistas a nuevos distribuidores mayoristas de prensa y revistas***

- ix. **BOYACÁ se compromete a que las Distribuidoras Controladas presten servicios de distribución de prensa y revistas en el territorio en que cada una de ellas desarrolle sus actividades a todo distribuidor mayorista que lo solicite en condiciones comerciales y económicas equivalentes (objetivas, transparentes y no discriminatorias) aplicables en sus respectivos territorios a las del resto de distribuidores mayoristas.**

No se ha producido ninguna solicitud ni se ha realizado ninguna incorporación de nuevos distribuidores mayoristas durante el ejercicio objeto de revisión.

## **3. Acceso a la información de las Distribuidoras Controladas por BOYACÁ por los grupos editores clientes.**

- x. **La Distribuidora Controlada BOREAL dispone de una página web <http://www.grupoboreal.es> a través de la que se suministra a cada uno de los grupos editoriales proveedores la información relativa a sus productos, sin que el resto de grupos editoriales puedan acceder a la información correspondiente a otros grupos editoriales.**
- xi. **Gestión de la información mediante compartimentos estancos que impidan el acceso de un cliente a los datos de otro cliente: ver apartado xii a continuación.**
- xii. **En relación al cumplimiento, por parte de la Distribuidora Controlada BOREAL, de los compromisos a este respecto recogidos el Anexo 1.A. de la propia resolución, cabe indicar lo siguiente:**

- **Acceso a la información**
  - (a) Hemos podido comprobar que, para el periodo de nuestra revisión, los grupos editoriales proveedores interesados podían registrarse y realizar consultas en la web de la Distribuidora Controlada BOREAL, con nombres y claves de usuario secretos y confidenciales, sobre los datos de ventas de sus propios productos, sin que el resto de grupos editoriales 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.  
  
Para ello, hemos seleccionado aleatoriamente 3 grupos editoriales y hemos verificado que sus claves permiten únicamente el acceso a la información de ventas sobre 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 la Distribuidora Controlada BOREAL tenía asignadas 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 BOYACÁ 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 BOYACÁ**
  - (a) La Distribuidora Controlada BOREAL dispone de un acuerdo de confidencialidad y no divulgación de la información, aprobado por la CNMC, 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 la Distribuidora Controlada BOREAL, perteneciente a su plantilla durante el ejercicio 2014, con acceso a datos de los productos editoriales considerados confidenciales de la web de Distribuidora Controlada BOREAL, ha firmado el acuerdo de confidencialidad y no divulgación de la información previamente indicado.

#### **4. Relación de las Distribuidoras Controladas por BOYACÁ con los puntos de venta de publicaciones periódicas.**

##### **4.1. Puntos de venta.**

- xiii. La Distribuidora Controlada BOREAL nos ha confirmado que, durante el ejercicio 2014 no ha excluido de sus servicios ni ha buscado soluciones logísticas alternativas para ningún punto de venta por no alcanzar el mínimo de ventas

referido en la Resolución a este efecto (puntos de venta cuya media diaria de ventas de los últimos 3 meses no haya alcanzado un mínimo de 4 ejemplares de diarios de la suma de cabeceras nacionales y locales).

- xiv. La Distribuidora Controlada BOREAL nos ha confirmado que, durante el ejercicio 2014, no ha buscado soluciones logísticas alternativas, ni basadas en la modificación de horarios de llegada, ni de ningún otro tipo, para ningún punto de venta por no alcanzar el mínimo de ventas referido en la Resolución a este efecto (puntos de venta cuya media diaria de ventas de los últimos 3 meses haya superado los 4 ejemplares de diarios de la suma de cabeceras nacionales y locales pero no haya alcanzado un mínimo de 10 ejemplares de diarios de la suma de cabeceras nacionales y locales).
- xv. La Distribuidora Controlada BOREAL nos ha indicado que no ha implantado soluciones logísticas alternativas, debidas a descenso de las ventas totales de diarios en una provincia, para la distribución de productos en aquellos puntos de venta cuya media diaria de los últimos 3 meses no alcance un mínimo de 6 ejemplares vendidos de la suma de diarios nacionales y locales. Asimismo, tampoco ha excluido de los servicios de distribución a ningún punto de venta.
- xvi. A los efectos de los párrafos (xiii) (xiv) y (xv) anteriores, la Distribuidora Controlada BOREAL debe de tener en cuenta lo siguiente:
- Deberá considerarse la estacionalidad de los puntos de venta, de forma que si durante una estación del año (una "Temporada"), el punto de venta en revisión tuviera unas ventas superiores a los supuestos anteriores, deberá respetarse el servicio en ese punto de venta.
  - De manera excepcional, si un grupo editorial tuviera un especial interés en mantener la distribución en un punto de venta que no alcance los niveles previstos, la Distribuidora Controlada BOREAL mantendrá el servicio en dicho punto de venta en las condiciones económicas que se pacten con el editor para prestar dicho servicio.

No aplica, dado que no se han implantado soluciones logísticas alternativas ni excluido del servicio a ningún punto de venta, en el ejercicio 2014, debido a estas circunstancias.

#### **4.2. Mantenimiento de condiciones puntos de venta existentes.**

- xvii. En relación con los puntos de venta existentes en la localidad y donde actúa la Distribuidora Controlada BOREAL a la fecha de adopción de la Resolución, hemos podido comprobar que se han mantenido, durante el ejercicio revisado, para la distribución de prensa diaria:

(i) las condiciones comerciales esenciales de prestación del servicio dentro de las horas habituales de reparto para la correcta distribución de los diarios;

y (ii) las condiciones económicas existentes para cada territorio, en concreto: (a) comisiones de prensa; (b) comisiones aplicables a las promociones; (c) portes, si existen; (d) avales; y (e) gastos de apertura.

Para ello, se han seleccionado 12 puntos de venta existentes a fecha de adopción de la Resolución, correspondientes a todas las delegaciones y se ha podido comprobar que, en todos los puntos de venta, se mantienen las condiciones económicas y comerciales que existían previamente en cada territorio.

#### **4.3. Condiciones nuevos puntos de venta.**

- xviii. La Distribuidora Controlada BOREAL dispone de una tabla con las condiciones económicas y comerciales a aplicar a todo punto de venta nuevo que desee contratar los servicios de distribución de prensa, equivalentes (objetivas, transparentes y no discriminatorias) a las aplicables en su territorio al resto de puntos de venta.

Hemos podido comprobar que para la elaboración de la mencionada tabla de condiciones económicas y comerciales, se han tenido en cuenta los siguientes factores, recogidos en la Resolución:

- a) Tipología del punto de venta;
- b) Facturación estimada;
- c) Ubicación (distancia),
- d) Horarios;
- e) Días de apertura.

Para ello, hemos seleccionado aleatoriamente 10 puntos de venta dados de alta en 2014, correspondientes a todas las delegaciones de BOREAL y hemos comprobado la coincidencia de las condiciones comerciales y las condiciones económicas existentes para cada territorio, en concreto: (a) comisiones de prensa; (b) comisiones aplicables a las promociones; (c) portes, si existen; (d) avales; y (e) gastos de apertura con respecto a la tabla con las condiciones económicas y comerciales a aplicar a todo punto de venta nuevo, llegando a las siguientes conclusiones:

Hemos podido comprobar la coincidencia con respecto a las comisiones de prensa y las comisiones aplicables a las promociones publicadas en las tablas en todos los casos.

Hemos podido comprobar la existencia de fianzas y/o avales para todos los casos excepto en 3 puntos de venta. En 2 casos, no se ha fijado fianza y/o aval debido a que se trata de puntos de venta de actividad accesoria, y según las tablas están exentos de fianza y/o aval. En el caso restante se han mantenido las condiciones

históricas del punto de venta debido a que se trataba de un traspaso al cónyuge del anterior propietario.

Hemos comprobado para 6 de los 7 puntos de venta con fianza y/o aval, que las mismas se han fijado en base a las condiciones fijadas en las tablas por las que los importes no deben superar la facturación de 8 semanas. Para ello, BOREAL ha estimado la facturación media de los nuevos puntos de venta en base a la facturación media de los puntos de venta del Código postal correspondiente. En el caso restante, el responsable de BOREAL nos ha indicado que se le aplicó el importe standard para nuevas aperturas fijado en base a la facturación media y a la experiencia del departamento comercial ya que no se había implantado todavía el criterio actual de estimación de las 8 semanas de facturación según el código postal.

Hemos podido comprobar para 9 de los 10 casos seleccionados, la coincidencia entre los importes por portes facturados con respecto a las tablas publicadas. El caso restante se debe a que es un punto de venta que ha sido traspasado y mantiene las condiciones económicas del anterior cliente.

- xix. Como ya se ha indicado en el apartado xviii, la Distribuidora Controlada BOREAL dispone de una tabla de condiciones, que constituye la base de su oferta tipo para con los nuevos puntos de venta que quieran contratar la distribución de prensa, y la misma ha sido elaborada sobre la base de los parámetros expuestos en la Resolución.

Dicha tabla fue presentada a la CNMC en noviembre de 2014 y se encuentra disponible en su página web.

#### **4.4. Mejora de condiciones a los actuales puntos de venta.**

- xx. BOYACÁ se compromete a revisar el montante del aval y/o fianza que deben constituir los puntos de venta para asegurar el cobro de los productos editoriales por parte de las Distribuidoras Controladas, de forma que no exceda, tanto para los actuales como para los futuros puntos de venta, el equivalente a ocho semanas de venta media del establecimiento, procediendo a reducir el aval y/o fianza de aquellos puntos de venta que superen esta cantidad y quieran proceder a esa modificación. Para el cálculo de esa cifra se fijará a los nuevos puntos de venta una fianza o aval provisional de una cuantía equivalente a la estimación por parte de la Distribuidora Controlada de ocho semanas de venta media, que será en todo caso revisada tras el primer año de ventas del punto de venta para adecuarse al límite antes mencionado de ocho de venta media. La revisión del aval y/o fianza no podrán en ningún caso suponer un aumento del aval y/o fianza acordado con los puntos de venta existentes.

La distribuidora controlada BOREAL nos ha indicado que la estimación de ocho semanas de venta media para la fijación de la fianza y/o aval a los nuevos puntos de venta se ha realizado en 2014 teniendo en cuenta la facturación media correspondiente al Código Postal del punto de venta. Asimismo, nos han transmitido que han revisado el montante del aval y/o fianza de los puntos de

venta existentes a fecha de la Resolución, de forma que no exceda al equivalente a ocho semanas de venta media del establecimiento y ha realizado una planificación de la devolución de las fianzas o la modificación de los avales para los casos en los que se superen las ocho semanas de venta media. La devolución de las fianzas o modificación de los avales se realizará a lo largo de 2015 y su comprobación se realizará en la revisión correspondiente a dicho ejercicio.

- xxi. Hemos podido comprobar que la Distribuidora Controlada BOREAL no ha establecido gastos de apertura.
- xxii. La Distribuidora Controlada BOREAL se compromete, a reducir de manera proporcional en un 6% los portes aplicados a la distribución de publicaciones repartido en un 3% cada año cuando se produzcan de manera cumulativa las siguientes circunstancias en dichas distribuidoras (i) el resultado del ejercicio de la Distribuidora Controlada de que se trate supere la media del resultado de dicha distribuidora en los 4 ejercicios cerrados anteriores a la fecha de la Resolución de la CNC, y (ii) dicho resultado sea positivo y supere en cuatro (4) veces el coste que derivaría de aplicar una reducción de los portes del 3% ese año. Esta reducción se aplicará una única vez en los dos ejercicios siguientes a aquel en el que se den las circunstancias expuestas.

Hemos podido comprobar que dichas circunstancias no se han producido en el ejercicio 2014.

- xxiii. Hemos podido comprobar que BOREAL ha completado la actual oferta de servicios de los puntos de venta con productos no editoriales al objeto de diversificar su actividad y generar ingresos adicionales a los puntos de venta. BOREAL ha completado su oferta de servicios con la distribución de libros, juguetes, chucherías, cremas solares y artículos para la playa.

|   |
|---|
| <b>5. Contrato de distribución exclusiva de publicaciones periódicas entre BOYACÁ y grupo PRISA y grupo UNIDAD EDITORIAL.</b> |
|---|

*Hemos podido comprobar que BOYACÁ ha modificado la redacción de los contratos de distribución suscritos con grupo PRISA (septiembre de 2013) y grupo UNIDAD EDITORIAL (octubre de 2013) para incluir las previsiones xxiv a xxx de la Resolución, descritas en los apartados 5.1 a 5.6 siguientes.*

**5.1. Duración del contrato.**

- i. BOYACÁ modificará la duración de los contratos de distribución suscritos con grupo PRISA y grupo UNIDAD EDITORIAL, de manera que su renovación al término de los cinco años sea expresa y no tácita.

**5.2. Indemnización.**

- ii. No surgirá pago de indemnización o cantidad alguna a favor de BOYACÁ en el caso de que UNEDISA y/o PRISA decidieran no renovar el contrato de

distribución una vez transcurridos los primeros cinco años, salvo en el supuesto contemplado en el apartado siguiente.

- iii. En el supuesto de que PRISA y/o UNEDISA decidieran no renovar por un nuevo período de cinco años el contrato de distribución única y exclusivamente en el territorio de la Comunidad de Madrid y únicamente en relación con la prensa, BOYACÁ podrá reclamar a PRISA y/o UNEDISA, según corresponda, una indemnización igual al importe previsto en los Anexos 5.3 para el incumplimiento en el año 6 contenidos en los contratos de distribución exclusiva correspondientes suscritos con PRISA y UNEDISA. Esta indemnización no afecta a la no renovación de los respectivos contratos de distribución al término de los cinco años en ningún otro territorio.

### **5.3. Productos futuros**

- iv. PRISA y UNIDAD EDITORIAL no estarán obligados a contratar con BOYACÁ la distribución de nuevos productos (exceptuando promociones o productos habitualmente asociados a las publicaciones que ya comercializaban PRISA y UNIDAD EDITORIAL).

### **5.4. Cláusulas preferenciales.**

- v. PRISA y UNIDAD EDITORIAL no estarán obligados a contratar con BOYACÁ la distribución de productos que en el ejercicio revisado no eran distribuidos a través de la red de empresas participadas por los principales grupos editoriales.

### **5.5. Organización de la distribución de los productos por parte de BOYACÁ.**

- vi. BOYACÁ podrá realizar la distribución de los productos objeto del contrato de distribución exclusiva suscrito con PRISA y UNEDISA directamente o a través de terceros libremente designados, sin perjuicio de que durante un período inicial y al objeto de asegurar la continuidad del servicio tras la ejecución de la Operación Propuesta, BOYACÁ haya prestado los servicios de distribución a través de las distribuidoras que conforman la Red de Distribución Editorial ("RD").

### **5.6. Modificación de los contratos.**

- vii. BOYACÁ podrá modificar los contratos de distribución exclusiva suscritos con PRISA y UNEDISA según lo dispuesto en los apartados 5.1, 5.2.

## **6. Disposiciones generales.**

(Disposiciones declarativas, no requieren pruebas de revisión).

### **6.1. Duración de los compromisos.**

- xxiv. Los presentes Compromisos tienen prevista una duración de cinco años, salvo especificación en contrario.

## **6.2. Cumplimiento de los Compromisos.**

- xxv. Con el fin de acreditar el cumplimiento de los Compromisos anteriormente expuestos, BOYACÁ se compromete a encargar una auditoría anual a través de un auditor previamente designado ("Auditor") que elaborará un informe certificando e cumplimiento de los Compromisos, y lo remitirá simultáneamente a la Comisión Nacional de la Competencia y a BOYACÁ. El auditor desarrollará sus funciones en términos similares a los aprobados para DIMA.

El presente informe se corresponde con la Auditoría encargada por BOYACÁ para el ejercicio 2014.

- xxvi. El Auditor podrá ser el mismo que ya realiza similares tareas para DIMA en cuyo caso deberá únicamente extenderse su contrato al resto de Distribuidoras Controladas o podrá designarse uno nuevo de acuerdo con el procedimiento contemplado en el Anexo 1.B. En todo caso, deberá regirse por los principios, normas y funciones recogidas en el referido Anexo. El nombramiento del Auditor en ningún caso exime a BOYACÁ de sus obligaciones, incluidas las de información, con la Comisión Nacional de la Competencia.

ERNST & YOUNG, S.L (EY) fue designado auditor a efectos de la Resolución C/5008/13, de acuerdo con el "Mandato del Auditor" de fecha 28 de Octubre de 2013.

## **6.3. Modificación de las circunstancias que han dado lugar a los Compromisos.**

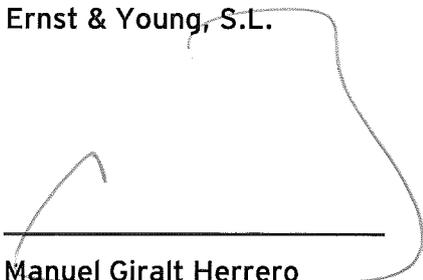
- xxvii. La Comisión Nacional de Competencia podrá, en caso de acreditarse un cambio de circunstancias y previa solicitud motivada de BOYACÁ, otorgar una dispensa, modificar o sustituir, una o algunas de las obligaciones previstas en los presentes Compromisos.  
BOYACÁ nos ha confirmado que no ha solicitado a la CNMC la dispensa, modificación o sustitución de ninguna de las obligaciones previstas en los citados compromisos.

\* \* \* \* \*

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 26 de Agosto de 2013, 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 los Mercados y la Competencia y BOYACÁ, 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.



---

Manuel Giralt Herrero

Socio

Fecha: 30 de octubre de 2015

**Anexo 1: Plan de Trabajo para la verificación del cumplimiento de compromisos por parte de BOYACÁ aprobado por la CNMC el 26 de agosto de 2013 (Exp. C/0508/13).**

**Anexo 1: Plan de Trabajo para la verificación del cumplimiento de compromisos por parte de BOYACÁ aprobado por la CNMC el 26 de agosto de 2013 (Exp. C/0508/13).**

| Ref.       | Actividades   | Ref. Papeles de Trabajo | Comentarios |
|------------|---|-------------------------|-------------|
| <b>A</b>   | <b>Entendimiento de los procesos de BOYACÁ</b>  |                         |             |
| <b>A.1</b> | Revisión de las áreas y procedimientos de BOYACÁ relacionados con el proyecto con los responsables correspondientes de procesos/departamentos en BOYACÁ.  |                         |             |
| <b>A.2</b> | <p>Análisis de la información disponible en BOYACÁ (con los responsables correspondientes), en relación con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El modelo general de relación con las Distribuidoras Controladas (aportación de fondos editoriales, facturación, flujos de información, etc.).</li> <li>• El modelo general de relación con los Grupos Editoriales a los que se presta servicios de distribución (a través de las Distribuidoras Controladas).</li> <li>• El modelo general de relación con los Distribuidores Mayoristas de prensa y revistas a los que se presta servicios (a través de las Distribuidoras Controladas).</li> </ul>   |                         |             |
| <b>B</b>   | <b>Información a solicitar a BOYACÁ</b>   |                         |             |
| <b>B.1</b> | <p>a) CC.AA. Auditadas de BOYACÁ pertenecientes al ejercicio sujeto a verificación.</p> <p>b) Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias con el detalle de las transacciones realizadas en el marco de la operación (p. ej.: facturación a grupos editoriales).</p> <p>(Nota: se comprobará la trazabilidad del Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias con las CC.AA. auditadas).</p>   |                         |             |
| <b>B.2</b> | Contrato de distribución exclusiva de publicaciones periódicas entre Boyacá y Grupo Prisa y entre Boyacá y Unidad Editorial.  |                         |             |
| <b>B.3</b> | Cualquier otro contrato con Grupos Editoriales, o con Distribuidores Mayoristas que se haya realizado directamente por Boyacá en vez de por las Distribuidoras Controladas, en el marco de la Resolución.   |                         |             |
| <b>C</b>   | <b>Revisión de Grupos Editoriales</b>   |                         |             |
| <b>C.1</b> | <p>Verificar que el contrato de distribución exclusiva de publicaciones periódicas entre Boyacá y Grupo Prisa y entre Boyacá y Unidad Editorial ha sido modificado para incluir las siguientes cláusulas:</p> <p>a) La renovación de los contratos al término de los cinco años debe ser expresa y no tácita.</p> <p>b) En el caso que no se produjera una renovación de los contratos al término de los cinco años, no surgirá el pago de una indemnización o cantidad a favor de Boyacá por parte de Grupo Prisa y/o Unidad Editorial, excepto en el caso en que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Grupo Prisa y/o Unidad Editorial no renovaran el contrato de distribución al término de los cinco años única y exclusivamente en el territorio de la Comunidad de Madrid y únicamente en relación con la prensa. En este supuesto, Boyacá podrá reclamar una indemnización prevista en el Anexo 5.3 de los contratos de exclusiva firmados por las partes. Esta indemnización no afecta a la no renovación de los respectivos contratos de distribución al término de los cinco años en ningún otro territorio.</li> </ul> |                         |             |

| Ref. | Actividades   | Ref. Papeles de Trabajo | Comentarios |
|------|---|-------------------------|-------------|
|      | <p>c) Grupo Prisa y/o Unidad Editorial no están obligadas a contratar con Boyacá la distribución de productos futuros (salvo que se trate de promociones y productos habitualmente asociados a las publicaciones que actualmente comercializan Grupo Prisa y/o Unidad Editorial.</p> <p>d) Grupo Prisa y/o Unidad Editorial no están obligadas a contratar con Boyacá la distribución de productos que actualmente no son distribuidos a través de la red de empresas participadas por los principales Grupos Editoriales.</p> <p>e) Boyacá podrá realizar la distribución de los productos objeto del contrato de distribución exclusiva suscrito con Grupo Prisa y Unidad Editorial directamente o través de terceros que libremente designe, sin perjuicio de que durante un periodo inicial y al objeto de asegurar la continuidad del servicio tras la ejecución de la operación propuesta (incluyendo la entrada en vigor de los contratos de distribución), Boyacá se compromete a prestar los servicios de distribución a través de las distribuidoras que conforman la Red de Distribución Editorial ("RD").</p> <p>En este sentido se solicitará a Boyacá el procedimiento seguido para la definición de este periodo inicial y se comprobará si el proceso realizado es conforme con el mismo.</p> |                         |             |
| C.2  | En los siguientes ejercicios, si no se hubiera producido modificación de estos contratos, se obtendrá confirmación escrita por parte de Boyacá de este aspecto.   |                         |             |
| D    | <b>Revisión del mantenimiento de condiciones entre Boyacá y grupo PRISA y Unidad Editorial</b>  |                         |             |
| D.1  | Verificar que las condiciones suscritas entre Boyacá y Grupo Prisa y Unidad Editorial se mantienen en el ejercicio revisado (prueba a realizar hasta un total de cinco años a contar desde la fecha del acuerdo suscrito entre las partes).   |                         |             |

**PROCEDIMIENTOS A REALIZAR EN CADA UNA DE LAS DISTRIBUIDORAS CONTROLADAS: DISTRIMEDIOS, CRONOS, BOREAL, PAPIRO, CIRPRESS Y PARCIALMENTE EN DIMA. (Las pruebas que afectan a DIMA están expresamente indicadas)**

| Ref. | Actividades  | Ref. Papeles de Trabajo | Comentarios |
|------|--|-------------------------|-------------|
| E    | <b>Entendimiento de los procesos de la Distribuidora Controlada</b>  |                         |             |
| E.1  | Revisión de las áreas y procedimientos de la Distribuidora Controlada relacionados con el proyecto, con los responsables correspondientes de procesos / departamentos.<br>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, Procedimientos de Seguridad de la Información.. |                         |             |
| E.2  | Análisis de la información disponible en la Distribuidora Controlada (con los responsables correspondientes) sobre los siguientes objetos de revisión: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grupos Editoriales de diarios a los que presta servicios de distribución.</li> <li>• Distribuidores Mayoristas de prensa y revistas abastecidos.</li> <li>• Puntos de venta de publicaciones periódicas abastecidos.</li> </ul>                                  |                         |             |

| Ref. | Actividades  | Ref. Papeles de Trabajo | Comentarios |
|------|--|-------------------------|-------------|
| F    | <b>Información a solicitar a la Distribuidora Controlada relativa a Grupos Editoriales, Distribuidores Mayoristas y Puntos de Venta</b>  |                         |             |
| F.1  | <p>CC.AA. Auditadas de la Distribuidora Controlada pertenecientes al ejercicio revisado.<br/>Balance y Cuenta de Resultados donde se detalle:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beneficio/Pérdida del ejercicio.</li> <li>• Ingresos de portes totales del ejercicio.</li> </ul> <p>(Nota: se comprobará la trazabilidad del Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias con las CC.AA, auditadas).</p> <p>CC.AA. Auditadas de la Distribuidora Controlada y Balance y Cuenta de Resultados, de los 4 años anteriores a la Resolución, donde se detalle:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beneficio/Pérdida del ejercicio.</li> </ul> <p>(Nota: se comprobará la trazabilidad del Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias con las CC.AA, auditadas).</p>        |                         |             |
| F.2  | <p>Listado de Grupos Editoriales incluyendo la fecha del inicio de la relación comercial.</p> <p>Listado de Distribuidores Mayoristas incluyendo la fecha del inicio de la relación comercial.</p> <p>Listado de Puntos de Venta a los que las Distribuidora Controlada presta servicios de distribución actualmente, incluyendo la fecha de inicio de la relación comercial.</p>  |                         |             |
| F.3  | <p>Solicitud de información de la Distribuidora Controlada:</p> <p>a) Detalle de las compras y devoluciones totales realizadas a los Grupos Editoriales para el período seleccionado.</p> <p>b) Detalle de las operaciones realizadas con los Distribuidores Mayoristas para el período seleccionado.</p> <p>c) Detalle de las ventas y devoluciones totales realizadas a los Puntos de Venta para el período seleccionado.</p> <p>d) Detalle de los gastos de apertura de los puntos de venta producidos durante el período analizado.</p> <p>e) Detalle de los avales y/o fianzas por Punto de Venta vigentes.</p> <p>f) Detalle de los ingresos de portes por Punto de Venta.</p> <p>g) Acceso al Maestro de Grupos Editoriales, Distribuidores Mayoristas y Puntos de Venta.</p> |                         |             |
| G    | <b>Selección de los Grupos Editoriales a analizar</b>  |                         |             |
| G.1  | Verificar que, para los Grupos Editoriales incluidos en el listado facilitado, la Distribuidora Controlada ha realizado operaciones de compra de producto (publicaciones) durante el período a analizar.   |                         |             |
| G.2  | Seleccionar aleatoriamente un número representativo de Grupos Editoriales (en función del número de los mismos- utilización de herramientas de selección de muestra EY Microstart).  |                         |             |
| H    | <b>Revisión de los Grupos Editoriales Clientes a la Fecha de la Resolución</b>   |                         |             |
| H.1  | Para cada uno de los Grupos Editoriales obtener el acuerdo/contrato vigente de prestación de servicios de distribución, o en su defecto, información de sus condiciones históricas.  |                         |             |
| H.2  | Obtener las condiciones económicas y comerciales vigentes de los Grupos Editoriales:   |                         |             |
|      | a) En el caso de que exista un contrato firmado entre las partes, se comprobará su vigencia.   |                         |             |

| Ref.  | Actividades  | Ref. Papeles de Trabajo | Comentarios |
|-------|--|-------------------------|-------------|
|       | b) En el caso de que no exista un contrato y la facturación se realice en base a condiciones históricas: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Confirmación de las condiciones acordadas por parte del grupo editorial vía mail, fax, carta.</li> <li>• Alternativamente, y en caso de no poderse aplicar o no obtenerse una respuesta en plazo por el método anterior, obtención de las condiciones históricas por parte de la distribuidora controlada y contraste de las mismas con las aplicadas efectivamente en los 6 meses anteriores a la Resolución.</li> </ul>  |                         |             |
| H.3   | Comprobar que las condiciones económicas y comerciales se mantienen en el ejercicio analizado (prueba a realizar durante un plazo de 5 años desde la fecha de la Resolución): <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Seleccionar de forma aleatoria 3 meses y solicitar las facturas relativas a los Grupos Editoriales.</li> <li>b) Comprobar que los conceptos facturados, precios, y en su caso unidades, coinciden con los establecidos en las condiciones comerciales y económicas respectivas (P. ej. unidades de venta, número de puntos de venta, porcentajes de devolución, costes de transporte, conceptos variables, etc.)</li> <li>c) Comprobar que no se ha realizado ningún tipo de descuento o recargo (comercial, por volumen...) diferente al recogido en las condiciones comerciales.</li> <li>d) Comprobar que existe trazabilidad y adecuada documentación soporte de los conceptos facturados:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Las unidades de venta y devolución coinciden con las reflejadas en las Estadísticas de Ventas y con las publicadas en la página web de la Distribuidora (en caso de publicarse).</li> <li>• Las facturas emitidas coinciden con las contabilizadas.</li> <li>• Las facturas emitidas y vencidas han sido cobradas, y los cobros han sido registrados contablemente.</li> </ul> </li> </ol> |                         |             |
| I     | <b>Revisión de los Grupos Editoriales Nuevos</b>   |                         |             |
| I.1   | Comprobar que la Distribuidora Controlada ofrece sus servicios a los grupos editores que lo soliciten en condiciones económicas y comerciales equivalentes (Objetivas, transparentes y no discriminatoria) a las aplicables al resto de grupos en su territorio.   |                         |             |
| I.1.1 | Comprobar que, para ello, la Distribuidora Controlada ha elaborado una oferta tipo, y que la misma ha sido publicada en su página web, en base a los siguientes parámetros: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ámbito geográfico.</li> <li>• Número de puntos de venta de coberturas.</li> <li>• Número de ejemplares a distribuir.</li> <li>• Porcentaje de devoluciones sobre la base de las publicaciones distribuidas por cada grupo editorial.</li> </ul>   |                         |             |
| I.1.2 | Comprobar que esta oferta tipo ha sido remitida a la CNMC en un plazo de 6 meses desde la fecha de la resolución C/0508/13. <p>Nota: la publicación (y efectiva aplicación) de esta oferta tipo, remitida a la CNMC, será prueba de que las condiciones incluidas en la misma son objetivas, transparentes y no discriminatorias.</p>  |                         |             |
| I.1.3 | Comprobar que la oferta tipo publicada en la página web no ha sufrido modificaciones con respecto a la remitida a la CNMC. <p>O alternativamente, si ha sido modificada, que la nueva tabla ha sido previamente enviada a la CNMC; para ello, la Distribuidora Controlada se lo ha de comunicar a EY con carácter previo a la publicación de la nueva oferta tipo, con el fin de poder comprobar la adecuada correlación de fechas.</p>  |                         |             |

| Ref.  | Actividades  | Ref. Papeles de Trabajo | Comentarios |
|-------|--|-------------------------|-------------|
| I.1.4 | Obtener el procedimiento establecido para actualizar las condiciones de la oferta tipo y comprobar si la actualización se ha llevado a cabo conforme al mismo.   |                         |             |
| I.2   | Para cada uno de los Grupos Editoriales, obtener el acuerdo/contrato vigente de prestación de servicios.   |                         |             |
| I.3   | Verificar que se les aplica la tabla de condiciones económicas y comerciales (oferta tipo):<br>a) Seleccionar de forma aleatoria 3 meses y solicitar las facturas relativas a los Grupos Editoriales.<br>b) Comprobar que los conceptos facturados, precios, y en su caso unidades, coincidan con los establecidos en la Oferta Tipo.<br>c) Comprobar que no se ha realizado ningún tipo de descuento o recargo (comercial, por volumen...) diferente al recogido en las condiciones comerciales.<br>d) Comprobar que existe trazabilidad y adecuada documentación soporte de los conceptos facturados:<br>• Las unidades de venta y devolución coinciden con las reflejadas en las Estadísticas de Ventas y con las publicadas en la página web de la Distribuidora (en caso de publicarse).<br>• Las facturas emitidas coinciden con las contabilizadas.<br>• Las facturas emitidas y vencidas han sido cobradas, y los cobros han sido registrados contablemente. |                         |             |
| I.4   | Si se ha realizado una ampliación de la estructura inicial de distribución (variación en los puntos de venta establecidos) para los nuevos Grupos Editoriales,<br>a) Solicitar el procedimiento seguido para calcular el "forfait" (coste de distribución).<br>b) Comprobar que se ha seguido adecuadamente dicho procedimiento.<br>c) Solicitar y revisar el análisis realizado por la Distribuidora para comprobar que el cálculo del forfait aplicado no supera el importe de la ampliación de la red necesaria.  |                         |             |
| J     | <b>Acceso a la información de la Distribuidora Controlada por los Grupos Editores (esta prueba se realizará también para Boyacá, en aquellos apartados en que aplique)</b>   |                         |             |
| J.1   | Obtener acceso a la Web de las Distribuidora Controlada desde donde se suministra información relativa a los productos de los Grupos Editores.   |                         |             |
| J.2   | Verificar que todos los Grupos Editoriales disponen de las correspondientes claves de acceso para consultar su información.  |                         |             |
| J.3   | Verificar que todos los Grupos Editoriales tienen acceso únicamente a la información relativa de sus productos mediante los accesos habilitados.   |                         |             |
| J.4   | Obtener el modelo de contrato de confidencialidad remitido a la CNMC y comprobar que:<br>• Boyacá ha enviado dicho modelo en el plazo de 45 días desde la fecha de la Resolución C/0508/13 de 26 de agosto de 2013.<br>• El modelo ha sido aprobado por la CNMC.<br>• El modelo aprobado por la CNMC es el utilizado por la Distribuidora Controlada en el tratamiento de la información confidencial.   |                         |             |
| J.5   | Obtener un listado de empleados de la Distribuidora Controlada que tienen acceso a datos de productos editoriales.   |                         |             |

| Ref. | Actividades  | Ref. Papeles de Trabajo | Comentarios |
|------|--|-------------------------|-------------|
| J.6  | <p>Solicitar a la Distribuidora Controlada la documentación relativa a que las personas identificadas con acceso a datos de productos editoriales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Han firmado el modelo de confidencialidad (código de conducta) remitido y aprobado por la CNMC.</li> <li>• Son empleados de la Distribuidora en la fecha de su firma.</li> <li>• No son empleados de un grupo editorial accionista de la Distribuidora Controlada o tercero.</li> </ul>  |                         |             |
| J.7  | Obtener un listado de personas pertenecientes al Consejo de Administración.  |                         |             |
| J.8  | Comprobar que las personas pertenecientes al Consejo de Administración no tienen acceso a la información individualizada de cada uno de los Grupos Editoriales. Se admite, que puedan acceder únicamente a información agregada de los Grupos Editoriales.   |                         |             |
| J.9  | Solicitar a la Distribuidora Controlada las medidas de seguridad implementadas que aseguren el almacenamiento adecuado de los datos relativos a productos editoriales y las evidencias de su funcionamiento.   |                         |             |
| K    | <b>Selección de los Distribuidores Mayoristas a analizar</b>   |                         |             |
| K.1  | <b>(Este apartado aplica a la Distribuidora Controlada DIMA, así como al resto de Distribuidoras Controladas)</b><br>Verificar que la Distribuidora Controlada ha prestado servicios a los Distribuidores Mayoristas incluidos en el listado facilitado, durante el período a analizar.  |                         |             |
| K.2  | Seleccionar aleatoriamente un número representativo de Distribuidores Mayoristas. (en función del número de los mismos - utilización de herramientas de selección de muestra EY Microstart).   |                         |             |
| L    | <b>Revisión de los Distribuidores Mayoristas clientes a la Fecha de la Resolución</b>  |                         |             |
| L.1  | <b>(Este apartado aplica a la Distribuidora Controlada DIMA, así como al resto de Distribuidoras Controladas)</b><br>Para cada uno de los Distribuidores Mayoristas seleccionados, obtener el acuerdo/contrato vigente de prestación de servicios de distribución, o en su defecto, información de las condiciones históricas.   |                         |             |
| L.2  | Obtener las condiciones económicas y comerciales vigentes de los Distribuidores Mayoristas:<br>a) En el caso de que exista un contrato firmado entre las partes, se comprobará su vigencia.<br>b) En el caso de que no exista un contrato y la facturación se realice en base a condiciones históricas:<br><ul style="list-style-type: none"> <li>• Confirmación de las condiciones acordadas por parte del Distribuidor Mayorista vía mail, fax, carta.</li> <li>• Alternativamente, y en caso de no poderse aplicar o no obtenerse una respuesta en plazo por el método anterior, obtención de las condiciones históricas por parte de la Distribuidora Controlada y contraste de las mismas con las aplicadas efectivamente en los 6 meses anteriores a la Resolución.</li> </ul> |                         |             |
| L.3  | Comprobar que las condiciones económicas y comerciales se mantienen en el ejercicio analizado (prueba a realizar durante un plazo de 5 años desde la fecha de la Resolución):<br>a) Seleccionar de forma aleatoria 3 meses y solicitar las facturas relativas a los Distribuidores Mayoristas.<br>b) Comprobar que los conceptos facturados, precios, y en su caso unidades, coinciden con los establecidos en sus condiciones comerciales y económicas respectivas.<br>c) Comprobar que no se ha realizado ningún tipo de descuento (comercial, por volumen...) o recargo diferente al recogido en las condiciones comerciales.   |                         |             |

| Ref.     | Actividades   | Ref. Papeles de Trabajo | Comentarios |
|----------|---|-------------------------|-------------|
|          | d) Comprobar que existe trazabilidad y adecuada documentación soporte de los conceptos facturados: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Existe documentación soporte de los servicios facturados.</li> <li>• Las facturas emitidas coinciden con las contabilizadas.</li> <li>• Las facturas emitidas y vencidas han sido cobradas, y los cobros han sido registrados contablemente.</li> </ul> |                         |             |
| <b>M</b> | <b>Revisión de los Distribuidores Mayoristas nuevos (Este apartado aplica a la Distribuidora Controlada DIMA, así como al resto de Distribuidoras Controladas)</b>  |                         |             |
| M.1      | Comprobar que la Distribuidora Controlada ofrece sus servicios a los Distribuidores Mayoristas que lo soliciten en condiciones económicas y comerciales equivalentes (objetivas, transparentes y no discriminatorias) a las aplicables al resto de grupos en su territorio.   |                         |             |
| M.1.1    | Solicitar el procedimiento establecido por la Distribuidora Controlada para asegurar que los servicios ofrecidos, o a ofrecer, a los Distribuidores Mayoristas que lo soliciten, se han realizado en condiciones económicas y comerciales equivalentes (objetivas, transparentes y no discriminatorias).  |                         |             |
| M.1.2    | Obtener el procedimiento establecido para actualizar, en su caso, las condiciones de la oferta de servicios y comprobar si la actualización se ha llevado a cabo conforme al mismo.   |                         |             |
| M.2      | Para cada uno de los Distribuidores Mayoristas, obtener el acuerdo/contrato vigente de prestación de servicios.   |                         |             |
| M.3      | Verificar que las condiciones económicas y comerciales aplicadas coinciden con las establecidas en los apartados anteriores (condiciones equivalentes -objetivas, transparentes y no discriminatorias- a las aplicables al resto de grupos en su territorio).   |                         |             |
|          | a) Seleccionar de forma aleatoria 3 meses y solicitar las facturas relativas a los Distribuidores Mayoristas.   |                         |             |
|          | b) Comprobar que los conceptos facturados, precios, y en su caso unidades, coinciden con los establecidos en sus condiciones comerciales y económicas respectivas.  |                         |             |
|          | c) Comprobar que no se ha realizado ningún tipo de descuento (comercial, por volumen...) o recargo diferente al recogido en las condiciones comerciales.  |                         |             |
|          | d) Comprobar que existe trazabilidad y adecuada documentación soporte de los conceptos facturados: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Existe documentación soporte de los servicios facturados.</li> <li>• Las facturas emitidas coinciden con las contabilizadas.</li> <li>• Las facturas emitidas han sido cobradas, y los cobros han sido registrados contablemente.</li> </ul>            |                         |             |
| <b>N</b> | <b>Selección de los Puntos de Venta a analizar</b>  |                         |             |
| N.1      | Seleccionar aleatoriamente un número representativo de Puntos de Venta clientes anteriores a la fecha de la Resolución y un número representativo de Puntos de Venta clientes dados de alta en el periodo analizado (en función del número de Clientes- utilización de herramientas de selección de muestra EY Microstart).   |                         |             |
| N.2      | Verificar que la Distribuidora Controlada ha prestado servicios a los Puntos de Venta incluidos en el listado facilitado, durante el período a analizar.  |                         |             |
| N.3      | Comprobar que los puntos de venta seleccionados están dados de alta en el Maestro de Clientes.  |                         |             |
| <b>O</b> | <b>Revisión de los Puntos de Venta Clientes a la Fecha de la Resolución</b>   |                         |             |
| O.1      | Para cada uno de los Puntos de Venta seleccionados obtener el acuerdo/contrato vigente de prestación de servicios (solicitud de alta), o en su defecto, información de sus condiciones históricas.  |                         |             |
| O.2      | Obtener las condiciones económicas y comerciales vigentes de los Puntos de Venta:   |                         |             |

| Ref.         | Actividades   | Ref. Papeles de Trabajo | Comentarios |
|--------------|---|-------------------------|-------------|
|              | <p>a) En el caso de que exista un contrato firmado entre las partes, se comprobará su vigencia.</p> <p>b) En el caso de que no exista un contrato y la facturación se realice en base a condiciones históricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Confirmación de las condiciones acordadas por parte del Punto de Venta vía mail, fax, carta.</li> <li>• Alternativamente, y en caso de no poderse aplicar o no obtenerse una respuesta en plazo por el método anterior, obtención de las condiciones históricas por parte de la distribuidora controlada y contraste de las mismas con las aplicadas efectivamente en los 6 meses anteriores a la Resolución.</li> </ul> |                         |             |
| <b>O.3</b>   | Comprobar que las condiciones económicas y comerciales se mantienen en el ejercicio para cada territorio analizado (prueba a realizar durante un plazo de 5 años desde la fecha de la Resolución):  |                         |             |
| <b>O.3.1</b> | Seleccionar una factura para cada punto de venta del apartado O.1 (cubriendo al menos una semana de ventas).  |                         |             |
| <b>O.3.2</b> | Obtener el detalle de ventas realizadas por la Distribuidora Controlada por Puntos de Venta clientes para el período seleccionado y comprobar que:  |                         |             |
|              | a) La información de ventas y devoluciones de la factura coincide con la recogida en el albarán correspondiente.  |                         |             |
|              | b) Existen los albaranes de entrega/devolución y se corresponden con las facturas emitidas.   |                         |             |
|              | c) La información de ventas y devoluciones de la factura coincide con la recogida en las Estadísticas de Ventas.  |                         |             |
|              | d) Que los precios de venta y los conceptos facturados por portes, conceptos variables y descuentos coinciden con las condiciones económicas y comerciales del punto de venta.  |                         |             |
|              | e) Que no se ha realizado ningún tipo de descuento o recargo (comercial, por volumen...) diferente al recogido en la oferta tipo.   |                         |             |
|              | f) Que 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.   |                         |             |
|              | g) Que las facturas han sido pagadas por los Puntos de Venta, existe soporte del pago y éste ha sido registrado en contabilidad.  |                         |             |
|              | h) En caso de existir notas de crédito, éstas están adecuadamente soportadas (albarán de devolución y soporte bancario/descuento en factura).   |                         |             |
| <b>P</b>     | <b>Revisión de los Puntos de Venta Nuevos</b>   |                         |             |
| <b>P.1</b>   | Comprobar que la Distribuidora Controlada ofrece sus servicios a los puntos de venta que lo soliciten en condiciones económicas y comerciales equivalentes (objetivas, transparentes y no discriminatoria) a las aplicables al resto de puntos de venta en su territorio.   |                         |             |
| <b>P.1.1</b> | Comprobar que, para ello, la Distribuidora Controlada ha elaborado una oferta tipo y comprobar que la misma ha sido publicada en su página web, en base a los siguientes parámetros: <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Tipología del punto de venta.</li> <li>b) Facturación estimada.</li> <li>c) Ubicación (distancia desde el almacén distribuidor).</li> <li>d) Horario de apertura.</li> <li>e) Días de apertura.</li> </ul>   |                         |             |

| Ref.  | Actividades  | Ref. Papeles de Trabajo | Comentarios |
|-------|--|-------------------------|-------------|
| P.1.2 | Comprobar que esta oferta tipo ha sido remitida a la CNMC en un plazo de 6 meses desde la fecha de la resolución C/0508/13. Nota: la publicación (y efectiva aplicación) de esta oferta tipo, remitida a la CNMC, será prueba de que las condiciones incluidas en la misma son objetivas, transparentes y no discriminatorias.   |                         |             |
| P.1.3 | Comprobar que la oferta tipo publicada en la página web no ha sufrido modificaciones con respecto a la remitida a la CNMC, O alternativamente, si ha sido modificada, que la nueva tabla ha sido previamente enviada a la CNMC; para ello, la Distribuidora Controlada se lo ha de comunicar a EY con carácter previo a la publicación de la nueva oferta tipo, con el fin de comprobar la adecuada correlación de fechas. |                         |             |
| P.1.4 | Obtener el procedimiento establecido para actualizar las condiciones de la oferta tipo y comprobar si la actualización se ha llevado a cabo conforme al mismo.   |                         |             |
| P.2   | Para cada uno de los Puntos de Venta nuevos, obtener el acuerdo/contrato vigente de prestación de servicios.   |                         |             |
| P.3   | Verificar que, a los puntos de venta seleccionados, se les aplica las condiciones económicas y comerciales establecidas (oferta tipo):   |                         |             |
| P.3.1 | Seleccionar una factura para cada punto de venta (cubriendo al menos una semana de ventas).  |                         |             |
| P.3.2 | Obtener el detalle de ventas realizadas por la Distribuidora Controlada por Puntos de Venta clientes para el período seleccionado y comprobar que:   |                         |             |
|       | a) La información de ventas y devoluciones de la factura coincide con la recogida en el albarán correspondiente.   |                         |             |
|       | b) Los albaranes de entrega/devolución han sido chequeados por el personal del Punto de Venta correspondiente.   |                         |             |
|       | c) La información de ventas y devoluciones de la factura coincide con la recogida en las Estadísticas de Ventas.   |                         |             |
|       | d) Que los precios de venta y los conceptos facturados por portes, conceptos variables y descuentos coinciden con las condiciones económicas y comerciales del punto de venta.   |                         |             |
|       | e) Que no se ha realizado ningún tipo de descuento (comercial, por volumen...) o recargo diferente al recogido en la oferta tipo.  |                         |             |
|       | f) Que 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.  |                         |             |
|       | g) Que las facturas han sido pagadas por los Puntos de Venta, existe soporte del pago y éste ha sido registrado en contabilidad.   |                         |             |
|       | h) En caso de existir notas de crédito, éstas están adecuadamente soportadas (albarán de devolución y soporte bancario/descuento en factura).  |                         |             |
|       | i) Que el aval o garantía equivale a 8 semanas de venta media estimadas del establecimiento.<br>A este respecto se solicitará a la Distribuidora Controlada el procedimiento establecido para el cálculo de las 8 semanas de venta media y se comprobará la efectiva aplicación del mismo.   |                         |             |
|       | j) Que los gastos de apertura corresponden a un máximo de 200 euros (aspecto a comprobar de forma conjunta con los referidos en el apartado de "Mejora de Condiciones a los Puntos de Venta").   |                         |             |
| Q     | <b>Revisión de los Puntos de venta para los que, en base a su media diaria de ventas, se les ha buscado una solución logística alternativa, o se les ha excluido de la prestación de servicios (Este apartado aplica a la Distribuidora Controlada DIMA, así como al resto de Distribuidoras Controladas)</b>  |                         |             |
| Q.1   | Obtener un listado de puntos de venta para los que, en base a su media diaria de ventas, se les ha buscado una solución logística alternativa, o se les ha excluido de la prestación de servicios.   |                         |             |

| Ref.  | Actividades   | Ref. Papeles de Trabajo | Comentarios |
|-------|---|-------------------------|-------------|
| Q.1.1 | Seleccionar aleatoriamente (en función del número de Puntos de Venta- utilización de herramientas de selección de muestra EY Microstart) un número representativo de Puntos de Venta del listado anterior.  |                         |             |
| Q.2   | Obtener el procedimiento establecido por la Distribuidora Controlada para seleccionar los puntos de venta cuya media diaria de ventas sea inferior a los límites indicados en la Resolución de la CNMC (puntos xiii a xvi del Anexo I).   |                         |             |
| Q.3   | Para los puntos de venta seleccionados, obtener los cálculos de ventas medias realizados por la Distribuidora controlada y verificar:<br>a) Que se ha seguido el procedimiento establecido.<br>b) La corrección de los cálculos realizados.   |                         |             |
| Q.4   | c) Que la información de ventas de ejemplares utilizada coincide con la documentación soporte de la Distribuidora Controlada (p. ej.: estadísticas de ventas, albaranes y facturas).<br>En el caso en que la búsqueda de soluciones logísticas alternativas o de exclusión de servicios esté basada en el descenso de ventas totales de diarios en una provincia (apartado xv de la resolución), se solicitará también el contraste realizado con los datos de QJD. |                         |             |
| Q.4   | Para los puntos de venta a los que se haya buscado una solución logística alternativa, solicitar y revisar la documentación soporte de la misma.  |                         |             |
| Q.4.1 | Comprobar que se cumplen los requisitos establecidos en los puntos xiii a xvi del Anexo I de la Resolución en cuanto a condiciones a cumplir, tipología de solución buscada, etc.   |                         |             |
| Q.4.2 | Comprobar la comunicación de estas circunstancias a los puntos de venta afectados (necesidad de buscar soluciones logísticas alternativas y soluciones planteadas) con carácter previo al cambio en las condiciones (logísticas) de prestación del servicio.  |                         |             |
| Q.5   | Para los puntos de venta a los que se haya dejado de prestar servicios (puntos de venta excluidos), solicitar y revisar la documentación soporte de las actuaciones realizadas.   |                         |             |
| Q.5.1 | Comprobar que se cumplen los requisitos establecidos en los puntos xiii a xvi del Anexo I de la Resolución en cuanto a condiciones a cumplir, tipología de solución buscada, etc.   |                         |             |
| Q.5.2 | Comprobar el análisis realizado por la Distribuidora Controlada para concluir que no existen soluciones logísticas alternativas satisfactorias:<br>• Documentación soporte del análisis realizado concluyendo que no existen tales soluciones.<br>• Planteamiento, en su caso, de condiciones logísticas alternativas al cliente y rechazo de las mismas por éste.  |                         |             |
| Q.5.3 | Solicitar y revisar la documentación soporte relativa a la comunicación de la decisión de exclusión al punto de venta, con carácter previo a la cesación de prestación del servicio.  |                         |             |
| R     | <b>Mejora de Condiciones a los Puntos de Venta</b>  |                         |             |
| R.1   | Obtención del listado de avales/fianzas por punto de venta.   |                         |             |
| R.1.1 | Seleccionar aleatoriamente un número representativo de Puntos de Venta clientes, con aval o fianza registrado, (en función del número de Clientes con avales/fianzas- utilización de herramientas de selección de muestra EY Microstart).   |                         |             |
| R.2   | Obtener el procedimiento establecido para el cálculo y revisión del aval y/o fianza de los Puntos de Venta (actuales y los nuevos).   |                         |             |
| R.3   | Verificar que el aval y/o fianza registrado para los puntos de venta seleccionados se ha recalculado, de acuerdo con el procedimiento establecido, para asegurar que no excede de ocho semanas de venta media del establecimiento.  |                         |             |

| Ref. | Actividades  | Ref. Papeles de Trabajo | Comentarios |
|------|--|-------------------------|-------------|
| R.4  | Verificar que, para todos aquellos puntos de venta nuevos que han cumplido un año desde su alta (partiendo del listado de puntos de venta), se les ha revisado el aval y/o fianza, de acuerdo con el procedimiento establecido, para asegurar que se ajusta a ocho semanas de venta media del establecimiento.   |                         |             |
| R.5  | Obtener el procedimiento establecido para el cálculo y revisión de los gastos de apertura de los nuevos Puntos de Venta.   |                         |             |
| R.6  | Verificar que la Distribuidora Controlada ha llevado a cabo una revisión, en un plazo de 6 meses, de los gastos de apertura, de manera que se aplique una reducción del 20% respecto de la media aplicada en los últimos tres años.  |                         |             |
| R.7  | Obtener el procedimiento establecido para el cálculo y revisión de los portes aplicado por la Distribuidora Controlada.  |                         |             |
| R.8  | Verificar que la Distribuidora Controlada ha reducido de manera proporcional un 6% los portes aplicados a la distribución de publicaciones repartido en un 3% cada año cuando se produzca de manera acumulativa las siguientes circunstancias:<br>a) el resultado del ejercicio de la Distribuidora supere la media del resultado de dicha distribuidora en los 4 ejercicios cerrados anteriores a la fecha de la resolución.<br>b) dicho resultado sea positivo y supere en 4 veces el coste que derivaría de aplicar una reducción de los portes del 3% ese año.<br>La reducción debe aplicarse una única vez en los dos ejercicios siguientes a aquel en el que se den las anteriores circunstancias. |                         |             |