

**INFORME DE VERIFICACIÓN DEL GRADO DE CUMPLIMIENTO
EN EL EJERCICIO 2016 DE LOS COMPROMISOS ADQUIRIDOS
POR DISTRIBUCIONES GENERALES BOYACÁ, S.L
CON LA COMISIÓN NACIONAL DE LOS MERCADOS Y LA
COMPETENCIA.
- DIMA DISTRIBUCIÓN INTEGRAL, 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 y de aquí en adelante "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 CNMC 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 DIMA y al periodo comprendido entre el día 1 de enero al 31 de diciembre de 2016. El trabajo de campo se ha realizado durante el ejercicio 2017.

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.

Asimismo, se verifica 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 CNMC 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 CNMC 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 a 31 de diciembre de 2016 de BOYACÁ): DIMA (82,08%), CRONOS (90%), DISTRIMEDIOS (77,5%), BOREAL (68,27%), CIRPRESS (72,12%), y PAPIRO (63,17%), además de una empresa dedicada a la distribución nacional de revistas, que no es objeto de los compromisos mencionados.

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

Distribuidora	Mercado Geográfico	% Boyaca actual	Sociedades Participadas	Principal Centro Administrativo
DIMA	Madrid	82,08%	Gelesa (100%)	Madrid

Así mismo, la mencionada Resolución, indica que los Compromisos recogidos en la misma tendrán efecto, salvo especificación en contrario, a partir de la fecha de adopción de la Resolución del Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia, sin perjuicio de que los compromisos que se adoptaron en el expediente C/119/08 DISTRIRUTAS /GELESA / SIGLO XXI / LOGINTEGRAL puedan ser revisados para ser adaptados al marco de los presentes Compromisos una vez que BOYACÁ adquiera el control efectivo de DIMA.

En este mismo sentido, en dicha Resolución, se indica que ciertos compromisos tienen una aplicación particular para la distribuidora controlada DIMA; estas particularidades han sido tenidas en cuenta en el presente informe.

Resultados del Trabajo-

A continuación se presentan los resultados del trabajo realizado 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 DIMA ha mantenido durante el ejercicio revisado (2016) las condiciones comerciales y económicas en vigor a la fecha de la Resolución para aquellos grupos editores que eran clientes en dicho ejercicio.

Tal y como se indica en el "INFORME DE VERIFICACIÓN DEL GRADO DE CUMPLIMIENTO EN EL EJERCICIO 2016 DE LOS COMPROMISOS ADQUIRIDOS POR EL GRUPO DIMA CON LA COMISIÓN NACIONAL DE LOS MERCADOS Y LA COMPETENCIA" de fecha 27 de marzo de 2017, y relativo al Expediente C/0119/08 (en adelante "Informe de Cumplimiento de Compromisos del expediente C/0119/08 por DIMA en 2016"), DIMA ha mantenido en 2016 las condiciones comerciales y económicas históricas a sus grupos editores clientes (siendo todos ellos clientes a fecha de la presente Resolución). Este Informe se encuentra disponible en la página web de DIMA.

- ii. En concreto, en relación con PRISA y UNEDISA, la Distribuidora Controlada DIMA 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. Aplicación, a cualquier otro grupo editorial, de las mejoras en las condiciones económicas para la distribución de prensa realizadas a un determinado grupo editorial (en condiciones transparentes, objetivas y no discriminatorias).

Este punto no ha resultado de aplicación en el ejercicio 2016, al no haberse producido dichas mejoras.

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

- iv. Tal y como se indica en el "Informe de Cumplimiento de Compromisos del expediente C/0119/08 por DIMA en 2016", la Distribuidora Controlada DIMA 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. Tal y como se indica en el "Informe de Cumplimiento de Compromisos del expediente C/0119/08 por DIMA en 2016", para la elaboración de la mencionada tabla de condiciones económicas y comerciales, se han tenido en cuenta los siguientes factores, recogidos en la Resolución C/0119/08, y aplicables también según la Resolución actual, C/0508/13, ((vi) "...ya existe una oferta tipo para los grupos editores que quieran contratar con DIMA, se mantendrá la oferta tipo existente, sin que sea necesario elaborar una nueva...":
- a) Número de puntos de venta solicitados;
 - b) Número de ejemplares a distribuir;
 - c) Porcentaje de devolución sobre la base de las publicaciones distribuidas por cada grupo editorial o distribuidor mayorista;
 - d) El coste de la ruta o de los servicios prestados;
 - e) Las comisiones por venta de prensa y promociones.
- vi. Como ya se ha indicado en los apartados iv y v, DIMA dispone de una tabla de condiciones, que constituye la base de su oferta tipo con los nuevos grupos editoriales que quieran contratar la distribución de prensa, la misma ha sido elaborada sobre la base de los parámetros expuestos en la Resolución C/0119/08 y se encuentra disponible en su página web.
- vii. La Distribuidora Controlada DIMA 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 DIMA 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 ejercicio 2016.

DIMA prestó servicio durante 2016 a 7 distribuidores mayoristas: SGEL, LOGISTA, GDER, LOGINTEGRAL, MARINA BCN DISTRIBUCIONES, DISTRINEWS, LOGÍSTICA DE MEDIOS. Hemos seleccionado aleatoriamente 3 distribuidores mayoristas y de estos hemos seleccionado 10 facturas.

Para estas 10 facturas, 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.

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. Tal y como se indica en el referido "Informe de Cumplimiento de Compromisos del expediente C/0119/08 por DIMA en 2016", ésta tiene una página web común para todas las sociedades que integran el grupo (www.dimadistribucion.com), a través de la cual 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.
- xi. A los efectos del apartado anterior, BOYACÁ gestionará la información de las Distribuidoras Controladas mediante sistemas estancos que impidan el acceso de un cliente a los datos de otro cliente. No se considerarán datos confidenciales aquellos que puedan ser accesibles por los grupos editoriales a través de fuentes públicas o que sean ya conocidos en el mercado por cualquier otro medio.

Como se ha indicado en el punto anterior, Grupo DIMA suministra a cada grupo editorial, la información relativa a sus productos sin que el resto de grupos editoriales pudieran acceder a la información correspondiente a otros grupos editoriales.

- xii. En relación al cumplimiento, por parte de la Distribuidora Controlada DIMA, de los compromisos a este respecto recogidos el Anexo 1.A. de la propia Resolución, cabe indicar lo siguiente:

- Acceso a la información:

Este aspecto se revisa en el "Informe de Cumplimiento de Compromisos del expediente C/0119/08 por DIMA en 2016", no encontrándose ningún aspecto a mencionar, excepto los siguientes:

- “Que 2 usuarios que causaron baja en la empresa en el primer trimestre de 2016 seguían dados de alta en el sistema, tras haber sido traspasados a Boyacá. Grupo DIMA nos ha confirmado que precisan de dicho acceso debido a que pertenecen al departamento de difusión nacional del grupo Boyacá por lo que requieren tener acceso a la web de DIMA, donde se ubica dicha información sensible”.
- “Adicionalmente, 3 usuarios que tienen acceso a la web de DIMA donde se ubica la información sensible no pertenecen a la plantilla del Grupo DIMA. 2 de ellos se corresponden con el departamento de Sistemas y el usuario restante es el Director de Productos Comerciales por lo que requieren tener acceso”.

No obstante, dichos usuarios, aunque tengan acceso a la información, siguen vinculados por el acuerdo de confidencialidad firmado al no haber salido del grupo Boyacá.

- Tratamiento de la información por BOYACÁ.

Este aspecto se revisa, asimismo, en el “Informe de Cumplimiento de Compromisos del expediente C/0119/08 por DIMA en 2016”, no encontrándose ningún aspecto a mencionar.

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

4.1. Puntos de venta.

La Distribuidora Controlada DIMA nos ha confirmado que, durante el ejercicio 2016, no ha excluido de sus servicios, ni ha buscado soluciones logísticas alternativas, para ningún punto de venta por ninguna de las circunstancias descritas en los puntos xiii a xvi de la Resolución.

4.2. Mantenimiento de condiciones puntos de venta existentes.

- xvii. Tal y como se indica en el “Informe de Cumplimiento de Compromisos del expediente C/0119/08 por DIMA en 2016”, 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 CNMC”*.

4.3. Condiciones nuevos puntos de venta.

- xviii. Tal y como se indica en el “Informe de Cumplimiento de Compromisos del expediente C/0119/08 por DIMA en 2016”, DIMA 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.

Para la elaboración de la mencionada tabla de condiciones económicas y comerciales, se han tenido en cuenta los siguientes factores, recogidos en la Resolución C/0119/08, y aplicables también según la Resolución actual, C/0508/13, ((xix) “...ya existe una oferta tipo para los nuevos puntos de venta que quieran contratar con DIMA, se mantendrá la oferta tipo existente, sin que sea necesario elaborar una nueva.”):

- a) La tipología del punto de venta (los horarios y días de apertura van asociados a la tipología), y
 - b) La ubicación (la distancia).
- xix. Como ya se ha indicado en el apartado xviii, la Distribuidora Controlada DIMA dispone de una tabla de condiciones, que constituye la base de su oferta tipo con los nuevos puntos de venta que quieran contratar la distribución de prensa, la misma ha sido elaborada sobre la base de los parámetros expuestos en la Resolución, 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 (6 para DIMA) 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 inferior a la estimación por parte de la Distribuidora Controlada de ocho semanas de venta media (18.000 euros para DIMA) que será en todo caso revisada tras el primer año de ventas del punto de venta para adecuarse al límite antes mencionado de ocho semanas de venta media (6 semanas en el caso de DIMA). 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.

Tal y como se indica en el “Informe de Cumplimiento de Compromisos del expediente C/0119/08 por DIMA en 2016”, DIMA ha fijado un aval y/o fianza provisional de 18.000 euros para los nuevos puntos de venta; sin embargo en 2016 se ha comprobado que para 19 de los 24 puntos de ventas seleccionados se ha aplicado un aval inferior a dicha cantidad: 15 de ellos por corresponder a un cambio de titularidad y haberseles aplicado la garantía en función del dato histórico de facturación respectivo, 3 de ellos debido a tratarse de grandes cuentas de clientes a los que no se les requiere el depósito de la fianza correspondiente y el restante en virtud a un acuerdo comercial específico.

Asimismo, en el mencionado Informe, se indica que, "Grupo DIMA ha revisado el montante del aval y/o fianza que deben constituir los puntos de venta que hayan superado las 52 semanas de facturación, de forma que no exceda el equivalente a seis (6) semanas de venta media del punto de venta, procediendo en su caso, a reducir el aval y/o fianza de aquellos puntos de venta en los que el aval de 18.000 euros supere esa cantidad."

Para la revisión correspondiente a 2016 no se ha detectado ningún error en la revisión del recalcado de las garantías.

- xxi. BOYACÁ reducirá los gastos de apertura de los nuevos puntos de venta abastecidos por las Distribuidoras Controladas, estableciéndose en 300 euros en el caso de DIMA (actualizable con el IPC), de acuerdo con los compromisos aprobados. Tal y como se indica en el "Informe de Cumplimiento de Compromisos del expediente C/0119/08 por DIMA en 2016", "*Grupo DIMA ha actualizado, de acuerdo al IPC, los gastos de apertura en 6 de los 24 nuevos puntos de venta*".

Sin embargo, en 18 de los 24 nuevos puntos de venta, DIMA no ha facturado gastos de apertura: 15 de ellos por corresponder a un cambio de titularidad entre familiares directos durante el ejercicio de 2016 y los 3 restantes, según nos han indicado, por tratarse de grandes cuentas clientes, a las que por condiciones especiales del Grupo, no se les facturan gastos de apertura.

- xxii. La Distribuidora Controlada DIMA 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 determinadas circunstancias descritas en la Resolución.

Hemos podido comprobar que dichas circunstancias no se han producido en el ejercicio 2016.

- xxiii. Hemos podido comprobar que DIMA 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.

DIMA ha completado su oferta de servicios con la distribución de libros, y productos comerciales (juguetes, cromos, recargas móviles...).

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

Hemos podido comprobar que BOYACÁ modificó 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.

Boyacá nos ha confirmado que no se ha producido ninguna modificación posterior a dichos contratos en relación con dichas previsiones.

6. Disposiciones generales.

Las disposiciones xxxi a xxxv de la Resolución tienen un carácter declarativo, y no requieren pruebas de revisión.

En relación con las mismas, es necesario indicar que:

- xxxi. 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 el 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 2016.

- xxxii. 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/0508/13, de acuerdo con el "Mandato del Auditor" de fecha 28 de Octubre de 2013.

* * * * *

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:

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
A	Entendimiento de los procesos de BOYACÁ
A.1	Revisión de las áreas y procedimientos de BOYACÁ relacionados con el proyecto con los responsables correspondientes de procesos/departamentos en BOYACÁ.
A.2	Análisis de la información disponible en BOYACÁ (con los responsables correspondientes), en relación con: <ul style="list-style-type: none"> • El modelo general de relación con las Distribuidoras Controladas (aportación de fondos editoriales, facturación, flujos de información, etc.). • El modelo general de relación con los Grupos Editoriales a los que se presta servicios de distribución (a través de las Distribuidoras Controladas). • 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).
B	Información a solicitar a BOYACÁ
B.1	a) CC.AA. Auditadas de BOYACÁ pertenecientes al ejercicio sujeto a verificación. 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). (Nota: se comprobará la trazabilidad del Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias con las CC.AA, auditadas).
B.2	Contrato de distribución exclusiva de publicaciones periódicas entre Boyacá y Grupo Prisa y entre Boyacá y Unidad Editorial.
B.3	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.
C	Revisión de Grupos Editoriales
C.1	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: <ul style="list-style-type: none"> a) La renovación de los contratos al término de los cinco años debe ser expresa y no tácita. 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: <ul style="list-style-type: none"> - 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.

Ref.	Actividades
	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.
	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.
	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"). 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.
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	Revisión del mantenimiento de condiciones entre Boyacá y grupo PRISA y Unidad Editorial
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: CRONOS, DISTRIMEDIOS, BOREAL, PAPIRO, CIRPRESS Y PARCIALMENTE EN DIMA. (Las pruebas que afectan a DIMA están expresamente indicadas)

Ref.	Actividades
E	Entendimiento de los procesos de la Distribuidora Controlada
E.1	Revisión de las áreas y procedimientos de la Distribuidora Controlada relacionados con el proyecto, con los responsables correspondientes de procesos / departamentos. 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"> • Grupos Editoriales de diarios a los que presta servicios de distribución. • Distribuidores Mayoristas de prensa y revistas abastecidos. • Puntos de venta de publicaciones periódicas abastecidos.
F	Información a solicitar a la Distribuidora Controlada relativa a Grupos Editoriales, Distribuidores Mayoristas y Puntos de Venta
F.1	CC.AA. Auditadas de la Distribuidora Controlada pertenecientes al ejercicio revisado. Balance y Cuenta de Resultados donde se detalle: <ul style="list-style-type: none"> • Beneficio/Pérdida del ejercicio. • Ingresos de portes totales del ejercicio. (Nota: se comprobará la trazabilidad del Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias con las CC.AA, auditadas).
	CC.AA. Auditadas de la Distribuidora Controlada y Balance y Cuenta de Resultados, de los 4 años anteriores a la Resolución, donde se detalle: <ul style="list-style-type: none"> • Beneficio/Pérdida del ejercicio. (Nota: se comprobará la trazabilidad del Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias con las CC.AA, auditadas).
F.2	Listado de Grupos Editoriales incluyendo la fecha del inicio de la relación comercial.
	Listado de Distribuidores Mayoristas incluyendo la fecha del inicio de la relación comercial.
	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.
F.3	Solicitud de información de la Distribuidora Controlada:
	a) Detalle de las compras y devoluciones totales realizadas a los Grupos Editoriales para el período seleccionado.
	b) Detalle de las operaciones realizadas con los Distribuidores Mayoristas para el período seleccionado.
	c) Detalle de las ventas y devoluciones totales realizadas a los Puntos de Venta para el período seleccionado.
	d) Detalle de los gastos de apertura de los puntos de venta producidos durante el período analizado.
	e) Detalle de los avales y/o fianzas por Punto de Venta vigentes.

Ref.	Actividades
	f) Detalle de los ingresos de portes por Punto de Venta.
	g) Acceso al Maestro de Grupos Editoriales, Distribuidores Mayoristas y Puntos de Venta.
G	Selección de los Grupos Editoriales a analizar
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	Revisión de los Grupos Editoriales Clientes a la Fecha de la Resolución
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.
	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"> • Confirmación de las condiciones acordadas por parte del grupo editorial vía mail, fax, carta. • 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.
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):
	a) Seleccionar de forma aleatoria 3 meses y solicitar las facturas relativas a los Grupos Editoriales.
	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.)
	c) Comprobar que no se ha realizado ningún tipo de descuento o recargo (comercial, por volumen...) 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"> • 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). • Las facturas emitidas coinciden con las contabilizadas. • Las facturas emitidas y vencidas han sido cobradas, y los cobros han sido registrados contablemente.
I	Revisión de los Grupos Editoriales Nuevos
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.

Ref.	Actividades
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"> • Ámbito geográfico. • Número de puntos de venta de coberturas. • Número de ejemplares a distribuir. • Porcentaje de devoluciones sobre la base de las publicaciones distribuidas por cada grupo editorial.
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. 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.
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. 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.
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):
	a) Seleccionar de forma aleatoria 3 meses y solicitar las facturas relativas a los Grupos Editoriales.
	b) Comprobar que los conceptos facturados, precios, y en su caso unidades, coinciden con los establecidos en la Oferta Tipo.
	c) Comprobar que no se ha realizado ningún tipo de descuento o recargo (comercial, por volumen...) 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"> • 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). • Las facturas emitidas coinciden con las contabilizadas. • 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,
	a) Solicitar el procedimiento seguido para calcular el "forfait" (coste de distribución).
	b) Comprobar que se ha seguido adecuadamente dicho procedimiento.
	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	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)
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.

Ref.	Actividades
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: <ul style="list-style-type: none"> • 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. • El modelo ha sido aprobado por la CNMC. • 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.
J.6	Solicitar a la Distribuidora Controlada la documentación relativa a que las personas identificadas con acceso a datos de productos editoriales: <ul style="list-style-type: none"> • Han firmado el modelo de confidencialidad (código de conducta) remitido y aprobado por la CNMC. • Son empleados de la Distribuidora en la fecha de su firma. • No son empleados de un grupo editorial accionista de la Distribuidora Controlada o tercero.
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	Selección de los Distribuidores Mayoristas a analizar (Este apartado aplica a la Distribuidora Controlada DIMA, así como al resto de Distribuidoras Controladas)
K.1	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	Revisión de los Distribuidores Mayoristas clientes a la Fecha de la Resolución (Este apartado aplica a la Distribuidora Controlada DIMA, así como al resto de Distribuidoras Controladas)
L.1	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: <ol style="list-style-type: none"> a) En el caso de que exista un contrato firmado entre las partes, se comprobará su vigencia. 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"> • Confirmación de las condiciones acordadas por parte del Distribuidor Mayorista vía mail, fax, carta. • 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.

Ref.	Actividades
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):
	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"> • Existe documentación soporte de los servicios facturados. • Las facturas emitidas coinciden con las contabilizadas. • Las facturas emitidas y vencidas han sido cobradas, y los cobros han sido registrados contablemente.
M	Revisión de los Distribuidores Mayoristas nuevos (Este apartado aplica a la Distribuidora Controlada DIMA, así como al resto de Distribuidoras Controladas)
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"> • Existe documentación soporte de los servicios facturados. • Las facturas emitidas coinciden con las contabilizadas. • Las facturas emitidas han sido cobradas, y los cobros han sido registrados contablemente.
N	Selección de los Puntos de Venta a analizar
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).

Ref.	Actividades
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.
O	Revisión de los Puntos de Venta Clientes a la Fecha de la Resolución
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:
	a) En el caso de que exista un contrato firmado entre las partes, se comprobará su vigencia.
	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"> • Confirmación de las condiciones acordadas por parte del Punto de Venta vía mail, fax, carta. • 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.
O.3	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):
O.3.1	Seleccionar una factura para cada punto de venta del apartado O.1 (cubriendo al menos una semana de ventas).
O.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) 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).
P	Revisión de los Puntos de Venta Nuevos
P.1	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.

Ref.	Actividades
P.1.1	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: a) Tipología del punto de venta. b) Facturación estimada. c) Ubicación (distancia desde el almacén distribuidor). d) Horario de apertura. e) Días de apertura.
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).

Ref.	Actividades
	i) Que el aval o garantía equivale a 8 semanas de venta media estimadas del establecimiento. 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	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)
Q.1	Obtener un listado de puntos de venta para los que, en base a su media diaria de ventas, se les ha buscados una solución logística alternativa, o se les ha excluido de la prestación de servicios.
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:
	a) Que se ha seguido el procedimiento establecido.
	b) La corrección de los cálculos realizados.
	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). 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 OJD.
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: <ul style="list-style-type: none"> • Documentación soporte del análisis realizado concluyendo que no existen tales soluciones. • Planteamiento, en su caso, de condiciones logísticas alternativas al cliente y rechazo de las mismas por éste.

Ref.	Actividades
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	Mejora de Condiciones a los Puntos de Venta
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.
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:
	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.
	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. La reducción debe aplicarse una única vez en los dos ejercicios siguientes a aquel en el que se den las anteriores circunstancias.