II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 30 de julio de 1997

por la que se aprueban condicionalmente las ayudas concedidas por Francia al grupo GAN

(El texto en lengua francesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(98/204/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y, en particular, sus artículos 92 y 93,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, sus artículos 61 y 62,

Después de haber emplazado a los interesados, de conformidad con los citados artículos, a que presentasen sus observaciones [1],

Considerando lo que sigue:

1. INTRODUCCIÓN

GAN es un grupo financiero público activo en los sectores bancario y de seguro que experimentó dificultades importantes desde 1993, tras las pérdidas registradas en sus activos vinculados al sector inmobiliario y en sus actividades de seguro. Estas dificultades hicieron que el Estado francés decidiese en 1995 prestar apoyo a GAN mediante una ampliación de capital de 2 860 millones de francos franceses aportados en forma de valores.

El 18 de septiembre de 1996, tras examinar el plan de reestructuración de GAN y su filial UIC y el informe de auditoría preparado por el banco asesor del Tesoro (Morgan Stanley), la Comisión decidió considerar que la operación constituía una ayuda de Estado no notificada (ayuda NN 43/96) y la autorizó con la condición de que se aplicase íntegramente el plan de reestructuración que se le había presentado. Este plan preveía la cesión de la mayoría del capital del grupo bancario CIC, a fin de restablecer la viabilidad de GAN y minimizar los efectos distorsionadores de la ayuda.

En sus cartas de 28 de febrero de 1997 y 3 de marzo de 1997, las autoridades francesas afirmaron que las ayudas aprobadas era insuficientes debido al deterioro de la situación financiera del grupo en las actividades de financiación del sector inmobiliario y al fracaso del procedimiento de privatización de CIC y que, por consiguiente, notificaban ayudas suplementarias por un importe aproximado de 20 000 millones de francos franceses.

El 12 de marzo de 1997, la Comisión decidió volver a abrir el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado con relación a la ampliación de capital de 2 860 millones de francos franceses realizada en 1995 e incoar el mismo procedimiento con respecto a las nuevas medidas de ayuda notificadas; una ampliación de capital de 11 000 millones de francos franceses prevista para 1997 y el compromiso del Estado de hacerse cargo de las pérdidas de GAN por un importe estimado en 9 000 millones de francos franceses. La decisión de la Comisión fue comunicada a las autoridades francesas por carta de 8 de abril de 1997 (SG/97/D/2644).

A fin de analizar detalladamente la documentación facilitada por las autoridades francesas con relación a la situación del grupo GAN, su plan de reestructuración y su viabilidad, la Comisión pidió asesoramiento a un banco de negocios internacional de primer rango.

[1] DO C 149 de 17.5.1997, p. 6.

A lo largo del procedimiento, las autoridades francesas han colaborado plenamente con la Comisión facilitando todos los datos solicitados. Por carta de 18 de julio de 1997, el ministro francés de Economía, Hacienda e Industria comunicó a la Comisión los compromisos contraídos por el Gobierno con relación al grupo GAN. No se han recibido comentarios escritos de otros interesados dentro de plazo.

2. EL GRUPO GAN Y LAS CAUSAS DE SUS DIFICULTADES

GAN es un grupo financiero cotizado en Bolsa, controlado por el Estado (que tiene más de un 80 % del capital de Société Centrale du GAN, que es el holding del grupo) y activo en los sectores del seguro y la banca. En el primero, GAN se sitúa en quinto lugar en Francia en términos de volumen de negocios (alrededor de 53 500 millones de francos franceses en 1996) detrás de los grupos privados AXA-UAP y AGF. Los otros principales competidores de GAN son el grupo privado Victoire y las mutualidades. La cuota de mercado de GAN en el mercado francés del seguro asciende a un 5 % aproximadamente. GAN controla el 93 % del grupo bancario CIC, que es una red de 10 bancos regionales con un balance total de más de 600 000 millones de francos franceses y un producto neto bancario (PNB) de alrededor de 17 000 millones en 1996, lo que lo sitúa en quinto lugar en la lista de los bancos que forman parte de la asociación francesa de banca [2]. El grupo CIC, que es especialmente activo en la financiación de las pequeñas y medianas empresas (PYME), también estuvo presente en el sector inmobiliario, mediante su filial UIC, posteriormente transferida a GAN. En la actualidad, Société Centrale du GAN tiene una participación en UIC del 97 %. El grupo tiene también participaciones industriales.

El grupo GAN cuenta con 9 600 empleados en Francia en el sector de seguros (de los cuales 5 150 son administrativos, 2 450 productores asalariados y 2 000 apoderados), 4 100 en el extranjero, 21 350 en el grupo bancario CIC y 560 en UIC.

Las actividades de GAN cubren todos los ramos del seguro, incluido el seguro de accidentes (empresas y particulares) y el seguro de vida y capitalización. Las distintas sociedades de seguros están agrupadas en el holding GAN SA. La red de distribución de productos está formada por corredores, agentes y la sociedad Socapi. Al ser una sociedad conjunta (50/50) de GAN y del grupo bancario CIC, Socapi utiliza la red bancaria del grupo CIC para distribuir los productos de seguro de vida. Aunque la actividad conjunta de banca y seguro está muy desarrollada entre los grupos bancarios y los de seguros, GAN es casi el único asegurador francés que controla un grupo bancario [3], mientras que la situación contraria, es decir, el control bancario de compañías de seguros, es mucho más común.

GAN está también presente en el extranjero (en Gran Bretaña sobre todo, pero también en Italia, España, Portugal, Alemania, Suiza, Marruecos, Estados Unidos y Canadá), donde realiza alrededor de un 25 % de su volumen de negocios.

Las dificultades de GAN se registran tanto en el sector bancario como en el del seguro: sus actividades bancarias se vieron muy afectadas por la crisis del sector inmobiliario y el deterioro financiero de las PYME; el ramo de seguro de accidentes sufrió la repercusión de la estrategia de expansión agresiva aplicada durante el cambio cíclico del mercado. En 1993, la ruinosa calidad de los créditos y de los activos vinculados a proyectos inmobiliarios que poseía el grupo bancario CIC, a través de su filial UIC y la sociedad especializada Sofal, por un total de aproximadamente 19 000 millones de francos franceses, obligó a GAN a intervenir para sacar a UIC del perímetro de consolidación de CIC, permitiéndole así respetar las obligaciones reglamentarias en materia bancaria. A continuación, el deterioro del valor de estos compromisos resultó insoportable para el propio GAN, que debió recurrir a dos estructuras de separación de activos (Parixel y Bâticrédit) para disociar estos riesgos de su balance consolidado. No obstante, como el grupo GAN era el garante y la fuente de financiación de las estructuras de separación de activos, los riesgos derivados de estas estructuras no desaparecieron, sino que se escalonaron a lo largo del tiempo, en espera de que los beneficios del grupo permitiesen enjugar las pérdidas de estas estructuras. Ante los resultados insuficientes del sector del seguro, GAN no pudo compensar el déficit del sector inmobiliario con los productos del seguro y hubo de recurrir al apoyo del Estado, que aportó 2 860 millones de francos franceses en títulos de ELF y de CIC en 1995 y otras ayudas de una cuantía aproximada de 20 000 millones en 1997. Este apoyo del Estado permitió a GAN limitar sus pérdidas a nivel consolidado a 1 800 millones de francos franceses en 1995 y 5 700 millones en 1996.

Las dificultades de GAN, y en particular de su filial bancaria UIC, se inscriben en el contexto de la crisis del sector inmobiliario francés que se produjo tras los excesos especulativos de finales de los años ochenta y que afectó de manera diferente a diversas entidades financieras, especialmente públicas. Las entidades que más se dejaron llevar por la ola de especulación, las entidades especializadas en la financiación del sector inmobiliario y las entidades que tardaron demasiado en reaccionar ante el cambio de tendencia del mercado registraron pérdidas muy cuantiosas. Algunas entidades, especialmente públi-

[2] GAN tenía ya una participación minoritaria en el capital del CIC desde 1995.

[3] Para hacer frente a las dificultades de sus filiales minoritarias bancarias o a petición del Estado, algunos aseguradores han retomado recientemente el control de grupos bancarios: así AGF recuperó el control de CDE y UAP el del banco Worms.

cas, como Crédit Lyonnais, Comptoir des Entrepreneurs, Crédit Foncier, Société Marseillaise de Crédit y GAN pudieron recurrir al apoyo del Estado. Otras, como Suez y Paribas, tuvieron que acometer drásticas reestructuraciones. Otras, como BRED, pudieron recibir ayuda del Fondo colectivo de garantía de los bancos populares. Otras, como los bancos La Hénin y Banque Pallas Stern, fueron objeto de un procedimiento judicial.

El mundo francés del seguro experimenta una profunda convulsión que procede del paso a un sistema cada vez más competitivo, que comenzó en 1989 con la reforma del código de seguros. Con ello se redujeron los márgenes y, al no haberse acometido una reestructuración adecuada tanto de las empresas como del sector, se desplomaron los niveles de rentabilidad. Entre 1984 y 1994 la rentabilidad sobre fondos propios del seguro de accidentes pasó de un 14 % al 0,4 % y la del seguro de vida del 18 % al 8,9 %. La actividad en el seguro de accidentes se caracterizó por un giro cíclico a principios de la década de los noventa que afectó a los riesgos «empresas» y «automóvil», con un aumento muy fuerte de los índices de siniestros y de los costes de reparación.

En el segmento del seguro de accidentes, GAN está siendo víctima de una estrategia de desarrollo inadecuada que perseguía conquistar cuotas de mercado a cualquier precio y que se tradujo en unos riesgos excesivos. El mundo de las mutualidades y de los grupos privados como AXA se vio relativamente menos afectado, al haber permanecido más alejado de las especulaciones inmobiliarias y haber establecido un sistema más eficaz de control de la siniestralidad.

El cuadro siguiente describe las pérdidas registradas por GAN desde 1992, según han sido comunicadas por las autoridades francesas (cuadro 1).

Cuadro 1

Pérdidas de GAN desde 1992

(en miles de millones de FRF)

	1992	1993	1994	1995	1996	Total
UIC-separación de activos inmobiliarios	—	– 3,4 (1)	– 5,7	– 3,5	– 14,1	– 26,7
Seguro accidentes	– 1,3	– 1,0	– 1,3	– 0,6	– 0,2	– 4,4
Depreciaciones de activos				– 3,0 (2)	– 1,0	– 4,0
Total	– 1,3	– 1,3	– 7,0	– 7,1	– 15,3	– 35,1

(1) Sin tener en cuenta 2 600 millones de plusvalías latentes por edificios, destinadas por GAN SA a la separación de activos.
(2) Efecto de la entrada en vigor del nuevo plan contable del sector de seguros.
Fuente: Datos de las autoridades francesas.

La fuerte deterioración reciente de la situación de GAN ya aparece en las auditorías de las filiales inmobiliarias del grupo. Según las autoridades francesas, a mediados de 1996, GAN comunicó a su accionariado las nuevas previsiones para 1996 que, en franco deterioro, comprometían definitivamente la perspectiva de una recuperación del equilibrio en 1996. En particular, GAN preveía una nueva pérdida en UIC, mientras que los resultados del sector de seguros eran inferiores a las previsiones. Ante la rapidez de este deterioro y el carácter cada vez más inquietante de las previsiones de resultados para 1996, el Estado decidió vincular su aprobación de las cuentas semestrales de 1996 a la realización de una auditoría completa de la actividad inmobiliaria anterior al cierre de las cuentas de 1996. El reexamen completo de la situación de la filial UIC y de las estructuras de separación de activos puso de manifiesto la necesidad de una provisión suplementaria de cerca de 14 000 millones de francos franceses y llevó al Estado a intervenir por segunda vez en apoyo de GAN con un paquete de ayudas de 20 000 millones.

3. VALORACIÓN DEL CONTENIDO DE AYUDA DE LAS MEDIDAS DE APOYO FINANCIERO A GAN

En su evaluación de las intervenciones públicas, la Comisión aplica en general «el principio del inversor privado en una economía de mercado», tal como se indica en su Comunicación sobre las empresas públicas (4). Esta Comunicación establece que una operación conlleva ayuda si un inversor privado comparable, actuando en

(4) Comunicación de la Comisión a los Estados miembros sobre la aplicación de los artículos 92 y 93 del Tratado y del artículo 5 de la Directiva 80/723/CEE de la Comisión a las empresas públicas del sector manufacturero (DO C 307 de 13.11.1993, p. 3).

condiciones normales de economía de mercado, no hubiera emprendido una operación similar. Por lo que se refiere a las participaciones públicas en el capital social de una empresa, se considera que un inversor privado no habría emprendido tal operación, y que por lo tanto hay presunción de ayuda, cuando la situación financiera de la empresa es tal que no se asegura en un plazo de tiempo razonable una vuelta a un nivel de remuneración normal (en términos de dividendos o de ganancias de capital) del capital invertido ([5]). Si se conceden garantías públicas, hay presunción de ayuda de Estado cuando aquéllas no son remuneradas o cuando su remuneración no puede considerarse suficiente habida cuenta de los riesgos especialmente elevados o demasiado prolongados en el tiempo de la operación en cuestión.

Las medidas susceptibles de contener elementos de ayuda de Estado son la ampliación de capital de 2 860 millones realizada en 1995 mediante aportación de acciones de ELF y de CIC, operación que no se había notificado, así como las medidas recientemente notificadas por un importe total de 20 000 millones de francos franceses.

La primera operación, de una cuantía de 2 860 millones de francos franceses, consiste en la aportación por el Estado de 5 327 509 acciones de Elf Aquitaine (es decir, aproximadamente un 2 % de su capital), 2 041 428 acciones de la Compagnie Financière de CIC et de l'Union Européenne (es decir, aproximadamente un 7,13 % de su capital) y 1 125 724 certificados de derechos de voto de la Compagnie Financière de CIC et de l'Union Européenne (aproximadamente un 7,13 % de sus derechos de voto) a cambio de un aumento de la participación del Estado en GAN de 10 829 505 acciones de la Société Centrale du GAN, que representan un 18,93 % de su capital después de la operación de aportación.

La segunda operación, de una cuantía de 20 000 millones de francos franceses, se divide del siguiente modo:

a) 11 000 millones de francos franceses de dotación de capital (7 100 millones para UIC y 3 900 para las compañías de seguros), con el fin de reconstituir los fondos propios de UIC tras las pérdidas registradas en 1996 y dar a las compañías de seguros una estructura financiera adecuada a la normativa vigente;

b) el compromiso del Estado de hacerse cargo de las pérdidas por un importe estimado en 9 000 millones de francos franceses que sufrirá GAN cuando se ejecuten las garantías que deberá conceder, en el marco del plan de reestructuración, sobre los préstamos otorgados a la sociedad de separación de activos inmobiliarios creada en 1994 y denominada Bâticrédit Finance et Cie.

3.1. Valoración de la ayuda inicial

El 18 de septiembre de 1996, la Comisión consideró, basándose en la información disponible, que la operación de ampliación de capital de 2 860 millones de francos franceses constituía una ayuda de Estado con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 92 del Tratado, pero podía considerarse compatible en virtud de lo dispuesto en la letra c) del apartado 3 del artículo 92, a pesar de no haber sido notificada.

En efecto, del análisis del plan de reestructuración se desprendía que la operación no tenía un rendimiento suficiente para concluir que el Estado había actuado como un inversor privado. Según el plan de actividad de GAN, este grupo debía arrojar unas pérdidas de 1 785 millones de francos franceses en 1995 y obtener unos beneficios de 120 millones en 1996 y 1 574 millones en 1997. Incluso aceptando las hipótesis del plan de actividad, estaba claro que los beneficios futuros no eran suficientes para compensar la pérdida inicial y el lucro cesante de los primeros años, ni en valor absoluto, ni en valor actualizado a un porcentaje de rendimiento interno satisfactorio estimado en un 12 % ([6]). Para el período siguiente, admitiendo las hipótesis de GAN de un nivel de rentabilidad de casi el 12 %, también estaba claro que GAN no podría lograr beneficios adicionales que compensasen las pérdidas previas y, al mismo tiempo, ofreciesen un rendimiento adecuado al Estado accionista. La Comisión también tuvo en cuenta que el Estado era el único accionista de GAN que participaba en la operación, mientras que los demás accionistas (en particular, los accionistas en Bolsa y los extranjeros) habían decidido abstenerse.

Las autoridades francesas no han aportado, dentro de los trámites del procedimiento, datos nuevos que permitan modificar esta conclusión. Por consiguiente, la conclusión a que llegó la Comisión en su momento sobre el carácter de ayuda de la ampliación de capital de 2 860 millones de francos franceses sigue siendo válida.

3.2. Valoración de las nuevas medidas de ayuda

Con respecto a las nuevas medidas públicas en favor del grupo GAN, que incluyen las ampliaciones de capital de alrededor de 11 000 millones de francos franceses y una garantía del Estado estimada en aproximadamente 9 000 millones, las autoridades francesas afirmaron que se hicieron necesarias a raíz del reexamen completo de la situación de la filial UIC y de las estructuras de separación de activos, que puso de manifiesto la necesidad de aumentar las provisiones en cerca de 14 000 millones de francos franceses para sacar al grupo, y especialmente a algunas de sus sociedades, de una situación seriamente incompatible con los requisitos cautelares y reglamentarios a que está sujeto.

En particular, estos resultados reflejan:

— el deterioro del mercado inmobiliario, así como los costes vinculados al proceso de apropiación de los activos, sensiblemente más elevados de lo previsto;

([5]) Véase la Comunicación de la Comisión de 1984 en el *Boletín de las Comunidades Europeas* nº 9 de 1984.

([6]) La Comisión ha definido la utilización del método del valor neto actualizado para la evaluación de una intervención oficial en su Comunicación citada en la nota 4 a pie de página. El mismo método se utilizó para otros casos, en particular en el sector financiero, donde se utilizó el mismo porcentaje de actualización del 12 %.

— un cambio de perspectiva que se traduce en una transferencia rápida de los activos inmobiliarios, cuyos valores contables se reevaluaron sobre la base de valores de comercialización que tenían en cuenta el rendimiento requerido por los operadores del mercado;

— los cambios de método contable y de sus normas de aplicación, destinados a contabilizar inmediatamente en las cuentas de UIC los futuros costes de financiación, así como el conjunto de los honorarios, de los gastos administrativos, de comercialización y de liquidación y otros gastos varios futuros.

Así, las necesidades de provisionamiento de la UIC que se desprenden de estos tres elementos se cifran en 5 400 millones de francos franceses, a los que se añaden las pérdidas del ejercicio de 1996, calculadas según los métodos contables anteriores, es decir, alrededor de 2 500 millones de francos franceses, de forma que UIC se encuentra en situación neta negativa. Por su parte, el coste de las estructuras de separación de activos se cifra en cerca de 6 000 millones de francos franceses.

Ante tal degradación, la intervención del Estado permitirá reducir el importe de los saldos vivos netos de UIC y de las estructuras de separación de activos en más de la mitad, pasando de 26 100 millones de francos franceses en 1995 a 11 400 millones en 1996, de los cuales 7 700 millones corresponden a saldos vivos de dudoso cobro cubiertos hasta un 74,7 %. La tasa de provisión de los saldos vivos inmobiliarios ascenderá al 69,2 % bruto y al 73,4 % por lo que se refiere a los saldos vivos de dudoso cobro.

Estas medidas forman parte de un plan de reestructuración global de GAN que viene a confirmar los compromisos ya contraídos en el plan de reactivación aprobado por la Comisión en su Decisión de 18 de septiembre de 1996. El principal objetivo del mecanismo elegido por el Gobierno es permitir la cesión a corto plazo del polo de seguros GAN SA, del grupo bancario CIC y de UIC.

Varios elementos indican que estas medidas constituyen ayudas de Estado. En primer lugar, han sido notificadas por las autoridades francesas, que las han calificado de ayudas de Estado. En segundo lugar, hay que destacar que con toda probabilidad el Estado actúa sin contar con el apoyo de los demás accionistas. Además, el plan de reestructuración presentado por las autoridades francesas demuestra que el Estado no recuperará íntegramente su aportación, como tampoco obtendrá una remuneración proporcional al riesgo que asume. Por lo tanto, estas medidas deben considerarse ayudas de Estado.

La Comisión observa también que los costes de la operación de salvamento por parte del Estado habrían sido menores si se hubiese realizado antes un análisis pormenorizado como el efectuado recientemente. Ante el cambio cíclico del mercado, cualquier inversor privado habría intervenido con mayor prontitud y profundidad para limitar los riesgos antes indicados, en lugar de esperar varios años, como hicieron las autoridades francesas. El hecho de que la cotización de las acciones de GAN descendiese durante los 25 meses que precedieron al anuncio de la última ayuda de Estado (de cerca de 280 francos franceses a principios de 1995 hasta aproximadamente 100 francos franceses a finales de enero de 1997) confirma esta tesis.

Las medidas de ayuda notificadas eran necesarias para la supervivencia de GAN puesto que el plan de reactivación preparado en 1995 y reforzado en 1996 fracasó. Ya se ha mencionado que según este plan, GAN habría debido registrar un beneficio de 120 millones de francos franceses en 1996 y de 1 574 millones en 1997. En efecto, sin el apoyo del Estado las pérdidas de 1996 rondan los 15 000 millones de francos franceses, dejando al grupo en situación neta negativa. El apoyo del Estado permitirá a GAN limitar sus pérdidas para 1996 a cerca de 5 700 millones de francos franceses. Así, desde 1992, se han registrado alrededor de 35 000 millones de francos franceses de pérdidas, de los cuales 27 000 millones corresponden exclusivamente a UIC, su filial de financiación de la promoción inmobiliaria.

Las autoridades fracesas explicaron el fracaso del plan mediante las auditorías realizadas en 1996 sobre el sector inmobiliario, que revelaron una situación financiera mucho más grave que la mostrada por peritajes anteriores. No obstante, a juicio de la Comisión, el fracaso del plan también se debe a que las actividades básicas de GAN, especialmente los seguros, dieron unos resultados menos favorables de lo esperado, de manera que GAN no pudo compensar las pérdidas y los costes de financiación de las actividades inmobiliarias. Además, la suspensión del proceso de privatización de CIC ciertamente precipitó el fracaso del primer plan de reestructuración, privando a GAN de recursos líquidos necesarios para su reestructuración.

La privatización de CIC se decidió en 1996 al objeto de reforzar el plan elaborado en 1995 y considerado ambicioso por el banco de negocios Morgan Stanley, por cuanto no permitía resolver el problema de las financiaciones internas. La suspensión de la privatización de CIC, que incumple una Decisión de la Comisión, es tanto más grave cuanto que no se decidió por motivos técnicos insuperables sino, según las autoridades francesas, por oposiciones de orden político, justamente cuando se había presentado una oferta firme que la Comisión francesa de privatización había declarado admisible.

Dado que el fracaso del primer plan no es atribuible a factores externos, sino a la pérdida de valor de los activos inmobiliarios, a unos resultados menos favorables de lo previsto en las actividades básicas del grupo GAN y al fracaso de la privatización de CIC, cabe pensar que el análisis de las razones de las debilidades del grupo GAN no fue suficientemente profundo y no se realizó a tiempo. Como el Estado no actuó como un inversor privado en una economía de mercado, sus intervenciones en favor de GAN deben considerarse como ayudas de Estado.

En cuanto a la estimación del importe de la ayuda, en primer lugar hay que considerar que la ampliación de capital tiene por objeto enjugar pérdidas y aportar los fondos propios necesarios para cumplir las reglamentaciones bancaria y de seguros. Por lo tanto, los 11 000 millones de francos franceses deben considerarse íntegramente como el importe de la ayuda de Estado.

En lo que respecta a la garantía, el problema consiste en evaluar qué volumen de ayuda conlleva, ya que los 9 000 millones de francos franceses sólo son una estimación del coste final para el Estado. En principio, no es de prever que se rebase la estimación de 9 000 millones de francos franceses procedente de las auditorías recientes, ya que al evaluar el importe de la garantía se partió del supuesto de una transferencia rápida de los activos y se tomaron en consideración todos los demás gastos, incluidos los costes de financiación. Con todo, como los activos que hay que gestionar son muy importantes, numerosos y complejos, es precisa mucha prudencia, tanto más cuanto que anteriores auditorías repetidamente subestimaron las verdaderas necesidades de provisión. Esta prudencia está justificada por la importancia de los activos que quedan potencialmente excluidos de la cobertura de la garantía: aunque la tasa de provisión de los activos subió hasta el 77,5 % en 1996, las estructuras de separación de activos seguían teniendo unos riesgos sin provisión de 3 600 millones de francos franceses a 31 de marzo de 1997. Otro motivo de prudencia radica en que otras entidades han aplicado una desvalorización contable a los activos recientemente sacados al mercado mayor que la asumida en el caso de GAN. También hay que tener presente que cualquier retraso en la venta de los activos podría ocasionar costes de financiación. A este respecto, conviene recordar que el plan prevé la cesión completa de los activos en un plazo máximo de dos años y que están cubiertos hasta esa fecha los costes de financiación. Cualquier retraso podría resultar muy costoso, ya que en 1996 el coste neto de financiación ascendió aproximadamente a 1 400 millones de francos franceses. Además, está por demostrar que haya compradores para determinados bienes. Aunque se ha constituido una provisión de 500 millones de francos franceses en previsión de tal eventualidad, la auditoría KPMG no ha avalado esta cifra por considerar que es necesario un análisis más profundo para hacer una estimación válida.

A lo largo del procedimiento, también se puso de manifiesto que el compromiso del Estado con GAN incluye el incremento de los fondos propios de UIC si ello fuera necesario para cumplir las normas cautelares. Todavía no se ha precisado cómo intervendrá el Estado y la propia decisión de intervenir está en suspenso. A la vista de los datos facilitados por las autoridades francesas, la Comisión considera que tal intervención no aumentará forzosamente las ayudas de Estado netas recibidas por GAN, pero ciertamente justifica su prudencia.

En conclusión, la Comisión considera que, si bien el valor medio de los compromisos del Estado con GAN puede estimarse en 9 000 millones de francos franceses, sigue habiendo factores imponderables que justifican la adopción de un margen de variación del ±10 % de este importe. Por consiguiente, la Comisión fija la ayuda de Estado máxima procedente de los compromisos del Estado con el grupo GAN en 9 900 millones de francos franceses.

3.3. **Coste de las soluciones alternativas**

Antes de examinar detalladamente el plan de reestructuración de GAN para evaluar la compatibilidad de las ayudas en función del restablecimiento de la viabilidad del grupo, es preciso comparar el coste de la intervención estatal con el de otras posibles soluciones. Configuran esta cuestión dos aspectos. En primer lugar, hay que evaluar si la solución elegida por el Estado es la menos onerosa, en términos absolutos y en comparación con todas las demás, incluida la inhibición, en cuyo caso habría que concluir que el Estado actuó como un inversor privado. En segundo lugar, se tiene que determinar si la solución elegida es menos onerosa que cualquier otra solución basada en la reestructuración del grupo, a fin de comprobar si la ayuda se limita al mínimo estrictamente necesario para la reestructuración. El primer aspecto está relacionado con el carácter de ayuda de la operación, el segundo con su compatibilidad.

Pese a haberlas notificado como ayudas de Estado, las autoridades francesas han afirmado que sus medidas de ayuda representan, en términos absolutos, la solución menos costosa para el Estado francés. Por consiguiente, es preciso examinar el primer aspecto de la cuestión del coste de las soluciones alternativas. El segundo aspecto se analizará al examinar la compatibilidad de las ayudas.

Según las autoridades francesas, la disyuntiva consiste en optar entre el saneamiento de las estructuras financieras del grupo GAN, que requiere la recapitalización y la garantía anunciadas pero permite una cesión rápida, y la continuación del proceso actual, que conduciría inevitablemente a una liquidación costosa para el Estado, que tendría que hacerse cargo de todos los gastos. Según las autoridades francesas, la liquidación de UIC resulta impensable porque afectaría al resto del grupo y tendría, pues, un coste financiero y social muy superior al del plan de reestructuración, coste que el Estado no podría eludir. Las autoridades francesas han alegado que UIC sigue financiado con 23 000 millones de francos franceses: 1 500 millones corresponden a depósitos del público, 15 000 millones de francos franceses a fondos captados en el mercado y 6 250 millones a CIC. En su calidad de accionista de referencia de UIC, GAN se habría visto obligado por el artículo 52 de la Ley bancaria francesa a prestar todo el apoyo necesario a UIC, incluso con cantidades superiores a su participación en el capital de esta sociedad. Por lo tanto, GAN se habría visto forzado a asumir la totalidad de las pérdidas de UIC, estimadas

en 12 000 millones de francos franceses: 6 500 millones de déficit del activo, 4 200 millones de depreciaciones suplementarias y 1 300 millones de penalizaciones por reembolso anticipado del pasivo. Tal evolución hubiera puesto a GAN en una situación muy difícil.

Según las autoridades francesas, la incapacidad de GAN para hacer frente a sus obligaciones obligaría a CIC a constituir una provisión sobre la totalidad de su crédito con este grupo, que asciende a 12 500 millones de francos franceses. Además, los demás acreedores de UIC y los tribunales podrían acusar a CIC de haber prestado a esa sociedad un apoyo abusivo. Ello provocaría la liquidación de CIC, que, dada la importancia de los depósitos de clientes (más de 287 000 millones de francos franceses a finales de 1996) y de las líneas de refinanciación interbancaria (193 000 millones), habría tenido un fuerte impacto sobre el mercado financiero francés. En tales circunstancias, el Estado, principal accionista de referencia de UIC, sin duda habría sido invitado por el gobernador del Banco de Francia a cumplir con su deber de accionista con arreglo a las disposiciones del artículo 52 de la Ley bancaria.

El Estado no hubiera podido hacer caso omiso de la petición del gobernador del Banco de Francia sin correr el riesgo de que se le exigiesen responsabilidades en virtud de dos textos frecuentemente interpretados en sentido lato por los tribunales: el artículo 180 de la Ley de suspensión de pagos y liquidación judicial, que permite condenar a los dirigentes de hecho o de derecho culpables de negligencia en su gestión a enjugar el pasivo social total o parcialmente, y el artículo 1382 del Código civil, que permite exigir responsabilidades al culpable de los perjuicios causados a otra persona. En suma, el Estado probablemente habría tenido que hacerse cargo de la totalidad del pasivo no cubierto de UIC, esto es, 12 000 millones de francos franceses en lugar de los 7 000 millones previstos con la solución de recapitalización.

Una liquidación «amistosa» no habría tenido, según las autoridades francesas, un coste inferior a la solución por ellas elegida. Por último, la hipótesis de liquidación previa recapitalización habría costado, según el banco de negocios Lazard, aproximadamente 2 600 millones de francos franceses suplementarios.

La Comisión sólo acepta en parte la posición de las autoridades francesas. En primer lugar, destaca, como ya lo observó en el punto 3.2, que el coste de la operación de saneamiento para el Estado habría sido menor si se hubiera efectuado antes un análisis pormenorizado como el recientemente realizado. Un inversor privado habría intervenido mucho antes y habría exigido una gestión de las financiaciones y de las actividades menos arriesgada que no se basase en la captación irreflexiva de clientes y de inversiones muy especulativas. Con su pasividad, el Estado ha sido el causante de las ayudas que ahora se conceden.

Como ya lo indicaba el informe preparado por Morgan Stanley a finales de 1995, la financiación intragrupo de las estructuras de separación de activos, si bien era defendible desde el punto de vista contable, no dejaba prácticamente margen de maniobra alguno a GAN en caso de producirse unos resultados peores de los previstos. Según el plan de 1995 revisado en 1996, la mejora de la liquidez del grupo dependía de la cesión de la majoría de CIC. Tal cesión habría permitido dar principio a la operación de supresión de los vínculos de capital, de financiación y de garantías que paralizan al grupo. No cabe duda de que la suspensión del procedimiento de privatización de CIC influyó mucho en la decisión del Estado de 1997 de intervenir.

En segundo lugar, a fin de evaluar el carácter de ayuda de la operación estatal, conviene hacer una distinción entre los costes que ha de asumir el Estado en su calidad de accionista y los costes que podría verse obligado a sufragar por otros motivos, especialmente por ser la autoridad responsable de la estabilidad monetaria y financiera. La Comisión y el Tribunal de Justicia ya han rebatido el argumento de la ampliación de la responsabilidad del Estado accionista sobre el pasivo de liquidación más allá de sus aportaciones al capital de la empresa, ya que equivale a confundir el Estado accionista con el Estado de bienestar [7]. Al comparar el coste de la solución elegida con el coste de otras soluciones alternativas, sólo deben tomarse en consideración los costes que ha de asumir el Estado en su calidad de accionista, ya que el carácter de ayuda de la operación viene determinado por el comportamiento del Estado comparado con el de un inversor privado. Es evidente que tampoco hay que incluir en la comparación otros costes que no son pertinentes, como los costes sociales o fiscales, porque se trata de costes que en una situación normal la empresa o sus accionistas deberían sufragar con sus propios recursos y de los que en caso de liquidación los accionistas no deben responder más allá del valor del capital y de las garantías por ellos suscritos [8]. Por lo demás, las autoridades francesas no han alegado pruebas de que el Estado accionista sea asimilable a un dirigente de hecho o de derecho ni de que haya cometido errores de gestión o de que su comportamiento haya perjudicado a alguien. Las autoridades francesas tampoco han demostrado que las consecuencias financieras de la supuesta responsabilidad del Estado accionista por errores de gestión o por su comportamiento alcancen los volúmenes por ellas calculados. Finalmente, aun suponiendo que todo ello quedase probado, las citadas disposiciones legislativas no permiten al Estado francés substraerse a la aplicación del artículo 92 del Tratado sin entrar en contradicción con el principio del derecho por el que nadie puede fundar un

[7] Véanse las Decisiones de la Comisión 94/1073/CE (asunto Bull) (DO L 386 de 31.12.1994, p. 1), y 95/547/CE (Crédit Lyonnais) (DO L 308 de 21.12.1995, p. 92), la Comunicación Efim (DO C 349 de 29.12.1993, p. 2) y la sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de septiembre de 1994 en el asunto Hytasa (asuntos acumulados C-278/92, C-279/92 y C-280/92, Recopilación 1994, p. I-4103).

[8] Siempre que se trate de garantías suscritas en condiciones de mercado y no constituyan ayudas de Estado.

argumento sobre sus propios errores *(nemo auditur propriam turpitudinem allegans)*.

En tercer lugar, está por demostrar la responsabilidad de GAN por lo que atañe a UIC en virtud del artículo 52 de la Ley bancaria. Este artículo contiene una invitación, no una obligación [9]. De hecho, la supuesta obligación de cubrir el pasivo podría considerarse como una violación del principio de la limitación de la responsabilidad de los accionistas a su cuota de las aportaciones efectuadas en una sociedad anónima. Por lo demás, de ser válido ese principio, desde el punto de vista de la normativa sobre competencia habría discriminación entre bancos privados y públicos, toda vez que un inversor privado no tiene acceso a los recursos ilimitados del Estado.

En las ocasiones en que los accionistas de referencia han decidido prestar su apoyo, lo han hecho para preservar sus intereses patrimoniales en otras actividades o evitar consecuencias jurídicas más graves. Pero en el presente caso el accionista de referencia no perseguía ninguno de esos dos objetivos. El primero, porque la intervención estatal cubre la totalidad del grupo y es superior al valor atribuido a las acciones que el Estado posee en el holding general, Société Centrale du GAN, tras su intervención. El segundo, porque se trataría de un coste derivado de los errores del propio Estado accionista.

Por lo tanto, la intervención estatal no es asimilable a la intervención de un inversor privado y constituye, pues, una ayuda de Estado.

4. FALSEAMIENTO DE LOS INTERCAMBIOS ENTRE ESTADOS MIEMBROS

La liberalización de los servicios financieros y la integración de los mercados financieros hacen que los intercambios intracomunitarios sean cada vez más sensibles a los falseamientos de la competencia. Esta tendencia se acentúa cada vez más en el contexto de la unión económica y monetaria. Con la creación de la moneda única, los intercambios intracomunitarios podrán desarrollarse sin riesgos ni costes cambiarios. Aunque en principio las entidades financieras y de seguros pueden ejercer su actividad sin barreras fronterizas, encuentran obstáculos a su expansión en el extranjero. Estos obstáculos están a menudo relacionados con la protección de las empresas nacionales frente a los efectos de la competencia, protección que hace que la entrada en el mercado sea menos ventajosa para los competidores extranjeros. Las ayudas que, como las concedidas a GAN, tienen por objeto permitir la supervivencia de entidades financieras y de seguros a pesar de su menor rentabilidad y capacidad para hacer frente a los desafíos competitivos, pueden falsear la competencia a escala comunitaria, puesto que dificultan la entrada de las entidades financieras y de seguros extranjeras en los mercados nacionales.

Sin las ayudas en cuestión GAN habría tenido que ser liquidado o, con mayor probabilidad, vendido a otra institución más sólida mediante un procedimiento judicial. En tal caso, la entidad o sus actividades habrían podido ser adquiridas por un competidor extranjero deseoso de instalarse o aumentar su presencia comercial en Francia. Tal procedimiento habría facilitado la dispersión de los activos y cuotas de mercado de GAN entre un elevado número de compradores. Es de señalar que el plan actual no prevé la cesión de cada filial francesa y extranjera de GAN por separado, sino la división del grupo en tres polos que siguen vinculados financieramente.

Por otro lado, una ayuda a un establecimiento internacional como GAN que ofrece productos bancarios y de seguros a empresas que compiten en los mercados internacionales y presta servicios financieros en competencia con otras entidades financieras europeas y proyecta sus actividades en el extranjero a través de su red de agencias situadas fuera de Francia, puede ciertamente afectar a los intercambios intracomunitarios. En particular, las ayudas en cuestión podrían permitir a GAN, entre otras cosas, reestructurar una serie de filiales en el extranjero, en especial en Gran Bretaña, Italia y España, que compiten con otras entidades financieras comunitarias.

Hay que tener en cuenta que la actividad aseguradora de GAN en el extranjero representó en 1995 14 600 millones de francos franceses de volumen de negocios, lo que equivale a cerca de un 30 % de su volumen de negocios total en dicho sector. Del volumen de negocios consolidado de los seguros internacionales de GAN, el 78 % (más de 11 000 millones de francos franceses) correspondía a actividades realizadas dentro de la Comunidad.

Por lo tanto, es necesario considerar que la intervención pública en cuestión entra en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 92 del Tratado CE, puesto que constituye una ayuda de Estado que falsea la competencia en grado suficiente como para afectar a los intercambios intracomunitarios.

5. EXAMEN DE LA COMPATIBILIDAD DE LAS AYUDAS

Después de haber determinado la naturaleza de ayuda de Estado de las medidas consideradas, según el apartado 1 del artículo 92 del Tratado, la Comisión debe examinar si estas medidas pueden considerarse compatibles con el mercado común a tenor de lo dispuesto en los apartados 2 y 3 de ese mismo artículo.

[9] Como lo demuestra la reciente negativa a prestar su apoyo de los accionistas privados de varios bancos franceses.

En el presente caso, es necesario en primer lugar considerar que no se trata ni de una ayuda de carácter social concedida a consumidores individuales, ni de una ayuda que por su naturaleza (y su finalidad) esté destinada a facilitar el desarrollo de algunas regiones francesas. Tampoco se trata de una ayuda destinada a remediar una grave perturbación económica, puesto que tiene por objeto remediar las dificultades de un único beneficiario, GAN, y no las de todos los operadores del sector. Por lo tanto, la ayuda concedida tampoco puede calificarse de interés europeo común. Sólo podrá tenerse en cuenta la excepción prevista en la letra c) del apartado 3 del artículo 92. En su virtud, la Comisión está facultada para autorizar «las ayudas destinadas a facilitar el desarrollo de determinadas actividades . . . económicas, siempre que no alteren las condiciones de los intercambios en forma contraria al interés común.».

La compatibilidad de tales medidas debe evaluarse según las normas establecidas para las ayudas de salvamento y reestructuración [10]. La Comisión considera que las ayudas de reestructuración pueden contribuir al desarrollo de actividades económicas sin alterar los intercambios en forma contraria al interés común siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

1) la ejecución completa de un plan de reestructuración basado en hipótesis realistas que permita restablecer en un plazo razonable la rentabilidad mínima requerida para los capitales invertidos y garantizar así la viabilidad de la empresa a largo plazo;

2) la aportación de contrapartidas suficientes para compensar el efecto de falseamiento de la competencia, de manera que sea posible concluir que la ayuda no es contraria al interés común;

3) la proporcionalidad de la ayuda a los objetivos buscados y la limitación de la ayuda al mínimo estrictamente necesario para la reestructuración, a fin de que sea la propia empresa quien cargue en la mayor medida posible con el esfuerzo de reactivación;

4) la ejecución completa del plan de reestructuración y el cumplimiento de todas las obligaciones previstas en la decisión final de la Comisión;

5) el establecimiento de un sistema de control del requisito precedente.

A fin de evaluar en qué medida se cumplen estos requisitos y se respetan las disposiciones de la letra c) del apartado 3 del artículo 92, también hay que tener en cuenta la gran sensibilidad del sector financiero a las dificultades de un grupo bancario y de seguros como GAN.

En aplicación de las Directrices sobre ayudas de reestructuración, las ayudas de reestructuración normalmente sólo deben ser necesarias una sola vez. Dado que las ayudas en cuestión vienen a sumarse a las ya concedidas en 1996 y vistos su importancia y efecto distorsionador, el examen del cumplimiento de los requisitos antes mencionados debe ser especialmente riguroso y detallado.

Debe verificarse su cumplimiento en el conjunto de las ayudas concedidas a GAN. Aunque el 18 de septiembre de 1996 la Comisión expresó su opinión favorable a la ampliación de capital por un importe de 2 806 millones de francos franceses decidida en 1995, debe comprobar si su valoración se basó en datos erróneos o inexactos.

La Comisión tiene en cuenta que, según las autoridades francesas, el deterioro de la situación de GAN ya era previsible a mediados de 1996 y que esta evolución, así como la decisión de realizar auditorías especializadas del sector inmobiliario, no le fueron comunicadas antes de que tomase su decisión de aprobación de la ayuda de 2 860 millones de francos franceses en septiembre de 1996. La Comisión observa que, durante las conversaciones que tuvieron lugar entre los representantes de la Comisión y las autoridades francesas en 1996, en particular con el fin de discutir el informe de evaluación preparado en 1995 por Morgan Stanley, aquéllas indicaron varias veces a la Comisión que la situación del grupo iba a mejorar mucho, mientras que en realidad iban a pedir a GAN que realizase auditorías específicas sobre el sector inmobiliario para determinar las necesidades suplementarias de provisión y ya conocían el deterioro de los resultados del sector de seguros en comparación con las previsiones. A este respecto, las autoridades francesas afirmaron que la decisión del Tesoro de solicitar auditorías especializadas sobre el sector inmobiliario es posterior a la decisión de la Comisión. Sin embargo, se ha comprobado que GAN había informado al Tesoro del deterioro de su situación mucho antes de la decisión de la Comisión. Por consiguiente, la Comisión tiene razones para creer que las autoridades francesas no le suministraron todos los elementos de valoración esenciales y, en particular, los mencionados anteriormente, que habrían podido llevar la Comisión a una decisión diferente de la tomada en septiembre de 1996.

Los elementos de que dispone la Comisión indican que la información facilitada por aquel entonces era incompleta, en particular por lo que se refiere a la situación de UIC y de las estructuras de separación de activos, y no era suficiente para examinar la viabilidad del grupo de manera apropiada, así como que la nueva intervención estatal estaba parcialmente vinculada al hecho de que el plan comunicado en 1996 no se hubiese ejecutado íntegramente, especialmente en lo concerniente a la cesión de la participación de GAN en CIC, que habría proporcionado a GAN recursos importantes para su reestructuración.

[10] DO C 368 de 23.12.1994, p. 12.

Por consiguiente, la Comisión considera que es necesario revocar la antigua Decisión de aprobación de la ampliación de capital de 2 860 millones de francos franceses. Esta operación de ayuda se reexamina en el marco del presente procedimiento sobre la base de toda la información disponible en la actualidad. Por otra parte, el hecho de que el plan de reestructuración haya fracasado y sean necesarias nuevas ayudas para mantener a flote a GAN, ayudas que son siete veces mayores que la primera, refuerza la necesidad de reexaminar la compatibilidad de esta primera ayuda en el marco del presente procedimiento. Por consiguiente, se examinarán al mismo tiempo la compatibilidad de la antigua y de la nueva ayuda.

5.1. Examen del plan de reestructuración y de la viabilidad del grupo

A fin de analizar detalladamente la documentación facilitada por las autoridades francesas con relación a la situación del grupo GAN, su plan de reestructuración y su viabilidad, la Comisión pidió asesoramiento a un banco de negocios internacional de primer rango. Por lo tanto, para elaborar el análisis que se va a exponer, la Comisión contó con la aportación técnica del consultor en este ámbito de actividad tan complejo.

Para comprobar si el plan de reestructuración propuesto da solución a los problemas de la empresa, elimina las causas de sus dificultades, garantiza el restablecimiento de su viabilidad y evita futuras intervenciones estales, en primer lugar hay que comprender los motivos de las dificultades de GAN. Sin una correcta comprensión de las causas de las dificultades de GAN no es posible encontrar soluciones apropiadas y duraderas.

Como ya se indicó anteriormente, las ayudas de Estado en favor de GAN tienen su origen en varios factores: unos riesgos excesivos y no controlados en el sector inmobiliario y una imprudente estrategia de expansión en el ramo de seguro de accidentes, amén de un sistema de control ineficiente por parte del accionariado ([. . .])(*). En otras palabras, el sistema global de control de la gestión del grupo, compuesto por las normas e instituciones pertinentes para la financiación y la asignación del control de un empresa («la gobernación de la empresa»), se reveló como deficiente.

Habida cuenta del retraso con que GAN reaccionó ante el cambio cíclico y la aparición de sus dificultades (el mercado inmobiliario está atravesando una fase de disminución continua de los alquileres y los precios desde 1990) y dada la lentidud del proceso de reestructuración (GAN tardó 4 años, de 1993 a 1997, en tratar de manera definitiva el problema del sector inmobiliario), está claro que las colosales ayudas de 1997 también son consecuencia de la confianza que los administradores de GAN tenían depositada en el Estado accionista que, a su juicio, a todas luces estaba obligado a hacerse cargo de los errores del pasado, como bien demuestran los argumentos presentados por las autoridades francesas sobre el coste de las soluciones alternativas. Ciertamente, GAN no es el único grupo que siguió una estrategia muy especulativa; otras entidades públicas, como Crédit Lyonnais, y privadas, como Suez o Banque Pallas, se dejaron llevar por el mercado. Pero sólo las entidades públicas disfrutaron de ayudas de Estado, mientras que las privadas se vieron forzadas por el mercado a reestructurarse drásticamente o someterse a un procedimiento de administración judicial. Hay motivos para creer que, si no hubiera contado con el respaldo implícito o explícito del Estado, GAN no se hubiera aventurado a seguir una estrategia tan arriesgada o que, por lo menos, habría iniciado su reestructuración antes y con mayor determinación.

Tal apoyo estatal, que en fin de cuentas equivale a un «seguro de vida» para las entidades con dificultades, como se afirma en el Informe nº 52 del Senado francés([11]), también protege a los acreedores. Pero esta protección no sirve precisamente de incentivo para que los acreedores controlen el comportamiento de sus deudores. Las entidades quedan así libres del control y de la sanción de los mercados. Tal protección no sólo es indebida y excesiva, sino que tiene como consecuencia «propiciar una mala gestión de las entidades de crédito», como afirman el Parlamento Europeo y el Consejo de la Unión Europea en la Directiva 94/19/CE([12]), relativa a los sistemas de garantía de depósitos. La prueba de ello es que los mercados siguen financiando a UIC con más de 15 000 millones de francos franceses, a pesar de su catastrófica situación. El respaldo del accionariado, que a su vez ha hecho posible el apoyo de los mercados, tiene por efecto retrasar la necesaria corrección y aumentar el importe final de las ayudas de Estado. Por consiguiente, y de conformidad con las declaraciones del Consejo y del Parlamento Europeo, la Comisión subscribe plenamente ese argumento, acreditado en medios científicos y por la experiencia de las crisis bancarias, que destaca la importancia de este problema de efectos perversos («riesgo moral») para explicar la crisis de GAN.

A este respecto, es evidente que cualquier solución duradera para GAN debe incluir una reforma del sistema

(*) En la versión de la presente Decisión destinada a la publicación, se han omitido determinados elementos por razones de confidencialidad.

([11]) Véase Senado de la República Francesa, Banques: votre santé nous intéresse; informe de Alain Lambert (senador, ponente general) en nombre de la Comisión de finanzas, control presupuestario y cuentas económicas de la nación, sobre la situación y las perspectivas del sistema bancario francés, nº 52, 1996-1997.

([12]) DO L 135 de 31.5.1994, p. 5.

global de control de la gestión (la «gobernación») del grupo y de sus entidades y una solución del problema del «riesgo moral». Hay varias soluciones. La propuesta de las autoridades francesas consiste en adosar los dos polos de actividad, la banca y los seguros, a socios independientes sujetos de manera más directa a las leyes del mercado. La Comisión considera apropiada esta solución, por cuanto permite reconstituir un sistema de control más eficiente basado en la acción sin distorsiones de los mercados.

El cuadro siguiente compara el antiguo y el nuevo plan de evolución de los resultados y del rendimiento de los fondos propios de GAN de 1995 a 1998, tal como fueron presentados por las autoridades francesas en 1996 y en 1997 (cuadro 2):

Cuadro 2

Plan de actividad de GAN presentado por las autoridades francesas

(en millones de FRF)

Resultados	1995 real	1996		1997		1998 plan 97
		plan 96	real	plan 96	plan 97	
Seguros Francia (1)	632	906	603	1 160	[. . .]	[. . .]
GAN IA	– 612		– 196		[. . .]	[. . .]
GAN Vida	785		312		[. . .]	[. . .]
Seguros internacionales	496	399	121	505	[. . .]	[. . .]
S/Total seguros	*1 128*	*1 305*	*724*	*1 665*	*[. . .]*	*[. . .]*
CF-CIC-UE	732	683	700	868	[. . .]	[. . .]
Otras filiales bancarias (excluida UIC)	– 145	155	– 642	171	[. . .]	[. . .]
S/Total conjunto bancario	*587*	*838*	*58*	*1 039*	*[. . .]*	*[. . .]*
Total GAN (excluida UIC y el plan de reestructuración)	**1 715**	**2 143**	**782**	**2 704**	**[. . .]**	**[. . .]**
UIC	– 1 848	– 873	– 7 985	– 183	[. . .]	[. . .]
Plan de reestructuración (GAN SA)	– 1 652	– 1 150	1 520	– 950	[. . .]	[. . .]
S/Total UIC y plan de reestructuración	*– 3 500*	*– 2 023*	*– 6 465*	*– 1 133*	*[. . .]*	*[. . .]*
Total resultado consolidado atribuido al grupo	**– 1 785**	**120**	**– 5 683**	**1 574**	**1 068**	**1 874**

(1) Incluido el holding Société Centrale du GAN.

El plan presentado se basa primeramente en medidas de reestructuración que están en marcha desde hace algunos años y que comienzan a dar frutos. Se trata de medidas de saneamiento de la cartera de seguros de accidentes, que ya han permitido reducir significativamente la diferencia entre GAN y sus competidores. A estas medidas hay que añadir otras orientadas a reducir los gastos de explotación, como un recorte de plantilla de 1 000 unidades (670 en el ramo de seguros y 330 en el bancario) en 1995. La reducción de efectivos prosiguió en 1996, con la supresión de aproximadamente 400 puestos de trabajo en seguros y 300 en banca. GAN también ha cedido algunas filiales y se ha retirado de ciertos sectores de actividad no estratégicos (CFJPE, CTR, SCOR, GAN Bélgica, HNL, etc.).

El nuevo plan presentado en primavera de 1997 contiene medidas complementarias. Prevé la reorganización del grupo en tres polos distintos encabezados por el holding Société Centrale du GAN, que es el holding central del grupo: el polo de seguros, bajo el holding GAN SA, el polo bancario, representado por el grupo CIC, y el polo inmobiliario, integrado por UIC y las dos estructuras de separación de activos, la inmobiliaria Parixel y Bâticrédit.

El nuevo Gobierno francés confirmó recientemente las orientaciones y el contenido del plan presentado el pasado abril.

Se ha facilitado a la Comisión diversa información, como las conclusiones de las auditorías realizadas por Arthur Andersen y un estudio de KPMG que pasa revista a estas conclusiones, diversos documentos redactados por expertos ajenos al grupo GAN y al Tesoro (una nota de SBC Warburg sobre el plan de reestructuración, sendas notas de JP Morgan y Goldman Sachs sobre la viabilidad del CIC y del polo de seguros de GAN y una nota del banco Lazard referente a UIC) y la correspondencia entre UIC y la Comisión bancaria y entre la Comisión de control de seguros y GAN.

En el ramo de seguros está previsto que GAN se retire del segmento de los seguros de crédito (cesión de Sacren) y del corretaje de seguros; los gastos de explotación disminuirán gracias a la aplicación de un plan de adaptación del empleo que permitirá ahorrar 400 millones de francos franceses en un año completo (–153 millones en gastos de funcionamiento, –105 millones en gastos de producción y –142 millones en gastos de personal). En el caso de los gastos de producción, es de señalar que los efectivos dedicados a la producción disminuirán en [. . .] unidades entre 1997 y 1998, esto es, un [. . .] de los efectivos a 31 de enero de 1996. Los gastos de personal descenderán debido a la supresión de 431 puestos de trabajo en 12 meses, esto es, un –8 % de los efectivos. Se ha constituido una provisión de 100 millones de francos franceses a nivel de GAN SA para cubrir los costes del plan de adaptación del empleo. Los establecimientos locales también serán reducidos.

A fin de resolver el problema de la financiación intragrupo, el plan de reestructuración presentado por las autoridades francesas prevé la cesión, probablemente por separado, de las actividades de seguro (GAN SA), de la actividad bancaria (CIC) y de la financiación inmobiliaria (UIC). Los activos inmobiliarios (créditos e inmuebles) que se han transferido a las dos estructuras de separación de activos (Bâticrédit y Parixel) serán gestionados con miras a su liquidación por el holding del grupo (GAN SC), que seguirá en manos del Estado, pero con unas dimensiones que irán disminuyendo a medida que se vayan concretando las cesiones. Como la estructura del grupo GAN es muy compleja y las cuentas consolidadas no permiten analizar adecuadamente la cuestión de la viabilidad, hay que examinar por separado la viabilidad de cada grupo de actividad principal.

5.1.1. *Las dos estructuras de separación de activos*

Las estructuras de separación de activos no plantean problemas de viabilidad, puesto que serán gestionadas con la mira puesta en su liquidación. El problema de la cuantificación de la ayuda ya se analizó en el punto 3. La cuestión de las contrapartidas debe ciertamente evaluarse a nivel de las estructuras que han transferido a las estructuras de separación de activos los saldos vivos de mala calidad. No obstante, es importante que la gestión de los activos de las estructuras de separación de activos sea transparente y que las cesiones se efectúen con suficiente rapidez. Asimismo, la Comisión estima que es necesario hacer una separación clara entre las estructuras de separación de activos y las sociedades bancarias y de seguros de GAN. Así, habrá que asegurarse de que, hasta que no sean cedidos, CIC y GAN SA no puedan comprar los activos transferidos a las estructuras de separación de activos.

A este respecto, la Comisión toma nota del compromiso de las autoridades francesas de confirmar el proceso de cesión en curso de los activos de Bâticrédit y de Parixel, proceso que deberá haber finalizado en lo esencial de aquí a finales de 1998, sin que estos activos puedan ser adquiridos por CIC o por GAN hasta la fecha en que sean cedidos.

5.1.2. *El banco especializado en el sector inmobiliario: UIC*

El plan de las autoridades francesas consiste en mantener a flote este banco especializado en el sector inmobiliario hasta su venta a un comprador que podría estar interesado en adquirir su fondo de comercio o su participación de control en la filial de arrendamiento financiero UIS. No obstante, las propias autoridades francesas admiten que hay que resolver varios problemas relacionados con la viabilidad de esta entidad.

Las autoridades francesas han asegurado que habían contemplado seriamente la posibilidad de liquidar UIC ante la gravedad de su situación; pero finalmente decidieron descartar la liquidación por tener un coste superior al de la solución por la que se han decantado derivado de las consecuencias en cadena que habría tenido la liquidación para las demás entidades del grupo (sobre todo CIC, que ha aportado a UIC 6 000 millones de francos franceses de financiación) y para el mercado (15 000 millones de francos franceses de refinanciación). Por el contrario, una liquidación controlada escalonada a lo largo de 5 años sería factible, pero resultaría más costosa que la solución elegida, según el banco de negocios Lazard: aproximadamente 2 600 millones de francos franceses más que la solución de recapitalización, cuyo coste se estima en 7 100 millones.

La recapitalización viene a sumarse a unas medidas de reestructuración que teóricamente deberían despertar el interés de los posibles compradores por UIC. Concretamente, se está llevando a la práctica un plan social por el que la plantilla del banco quedará reducida a la mitad: 280 empleados de aquí a un año. El plan también prevé una reducción de los gastos generales de 361 millones de francos franceses a 222 millones de francos franceses. Una vez alcanzada la velocidad de crucero, la nueva producción de la actividad bancaria ascenderá a alrededor de 1 600 millones de francos franceses anuales. Los activos inmobiliarios de mala calidad serán cedidos en el plazo de dos años, mientras que los saldos vivos de dudoso cobro quedarán reducidos a la mitad. Sin embargo, las autoridades francesas reconocen la imposibilidad de predecir con exactitud cuándo y a qué precio

se efectuará la liquidación de estos activos. No cabe, pues, descartar que el producto del cobro de saldos vivos y de la venta de activos sea inferior al esperado.

Se ha presentado un plan que contiene las previsiones de la dirección de UIC y las mismas previsiones revisadas [. . .] desde una perspectiva más pesimista.

Cuadro 3

Plan de actividad de UIC presentado por las autoridades francesas

(en millones de FRF)

	Primera hipótesis		Segunda hipótesis	
	1997	1998	1997	1998
Producto neto bancario	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
Gastos de explotación	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
Dotaciones para provisiones	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
Resultado neto	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
Resultado acumulado 1997-2001	[. . .]		[. . .]	
Resultado acumulado con los activos dudosos 1997-2001	[. . .]		[. . .]	
Plazo de recapitalización	[. . .]		[. . .]	
Total acumulado 1997-2001	[. . .]		[. . .]	

El análisis de los elementos aportados por las autoridades francesas suscita los siguientes comentarios. En primer lugar, aunque se ha incrementado la tasa de provisión hasta un 71 % en 1996, nivel teóricamente suficiente, UIC todavía tiene en cartera más de 7 000 millones de francos franceses en activos relacionados con el sector inmobiliario cuyo precio puede experimentar fuertes fluctuaciones. Según los auditores, podrían ser necesarias más provisiones si se acaba vendiendo los activos a precios inferiores a los previstos o si se retrasan las cesiones. A este respecto, hay que señalar que una demora de 3 meses en el programa de cesión con una disminución del precio de venta del orden del 15 % supondría unas pérdidas de 400 millones de francos franceses. Según la consultora KPMG, que ha revisado el trabajo de la auditoría Arthur Andersen, hay riesgos importantes que deberían evaluarse con mayor precisión para asegurarse de la validez de las provisiones (posibles dificultades de socios en sociedades colectivas y en sociedades civiles inmobiliarias, un eventual requerimiento para cubrir pasivos, la excesiva sensibilidad de UIC a las variaciones en los tipos de interés debido al desequilibrio entre su activo y su pasivo).

En términos más generales, cuando una entidad de crédito presenta una relación entre saldos vivos de dudoso cobro y saldos vivos totales del 80 % aproximadamente, cabe dudar de la capacidad de la entidad para desempeñar su actividad básica y, por tanto, de su propia razón de ser. Cuando se alcanzan tales porcentajes, ya no se pueden atribuir las dificultades de la entidad únicamente a un cambio de la coyuntura, unos riesgos excesivos o algunos compromisos de mala calidad, sino que hay que poner en tela de juicio todo el proceso de selección y control de riesgos. Para comprender mejor este aspecto, conviene recordar que casi la mitad de los saldos vivos de UIC ya había sido transferida a las dos estructuras de separación de activos. Si se tienen en cuenta esos compromisos, la práctica totalidad de los compromisos de UIC puede considerarse de dudosa calidad. En otras palabras, las nuevas estimaciones sobre los saldos vivos de UIC que no habían sido transferidos a las estructuras de separación de activos ponen de manifiesto que la calidad de estos saldos vivos no era superior a la de los ya transferidos. Así las cosas, los escasos saldos vivos de buena calidad que quedan en cartera más bien parecen ser fruto del azar.

El plan de actividad presentado dista de demostrar que UIC sea viable sin la operación de adosamiento. Según la segunda hipótesis, que la Comisión considera más probable que la primera, dados los imponderables del plan, UIC seguirá arrojando pérdidas hasta finales de 1998. Al mismo tiempo, una vez deducidas las participaciones minoritarias de la filial de arrendamiento financiero UIS, se deduce que la capitalización de UIC como entidad separada es muy reducida, habida cuenta de los riesgos de su cartera, y está por debajo de la media de los bancos especializados en el sector inmobiliario. La liquidez del grupo también plantea problemas, ya que cualquier tensión en la materia puede ocasionar cuantiosas pérdidas a UIC.

En resumen, la situación de UIC parece crítica. Ni siquiera consigue llegar a una situación de equilibrio («break-even»). Como no es viable, es muy probable que el Tesoro se vea obligado a recapitalizarla antes de cederla para obtener un precio positivo. De hecho, el Estado ya se ha comprometido a ello con los mercados financieros. Según las autoridades francesas, la intervención del Estado no debería superar las pérdidas previstas en la segunda hipótesis, esto es, [. . .] millones de francos franceses.

En conclusión, a la vista de este análisis y del hecho de que la rentabilidad es negativa, la capitalización reducida y la incertidumbre derivada de los riesgos que quedan en cartera demasiado grande, la Comisión estima que UIC sólo será viable si es adosada a un grupo bancario más fuerte y más capitalizado que esté en condiciones de llevar a cabo, con sus propios directivos, una reestructuración en profundidad de la entidad. Dado que todo retraso encarece la reestructuración, la cesión debería materializarse lo antes posible y, en cualquier caso, antes de finales de 1998.

A este respecto, la Comisión toma nota del compromiso del Gobierno francés de continuar el proceso de cesión de UIC y de su filial UIS, incluida la participación de GAN SA en esta última. Este proceso deberá quedar completado a finales de 1998 [. . .].

5.1.3. *El banco de red: CIC*

CIC es un grupo bancario compuesto de 10 bancos regionales que registró un balance total de aproximadamente 600 000 millones de francos franceses a finales de 1996, cifra que lo sitúa en el quinto lugar en la lista de los bancos que forman parte de la asociación francesa de banca. Este grupo gestiona alrededor de 215 000 millones de francos franceses de depósitos y casi 240 000 millones de saldos vivos. Gracias a su buena implantación territorial, que le permite mantener un contacto privilegiado con la clientela, CIC goza de un confortable margen neto de interés (4,67 % en 1996 a nivel de los bancos regionales) y de unos ingresos regulares y estables. El deterioro de los márgenes que lleva aparejada la caída de los tipos de interés y la mayor competitividad reinante afectan menos a CIC que a los grandes bancos de red. La contracción de los ingresos por intereses ha sido compensada con un incremento de las comisiones, que en 1996 representaron casi el 31 % del producto neto bancario. A través de Socapi, cuyo capital comparte con GAN, CIC disfruta de una posición de primer orden en el mercado francés de la distribución de seguros a través de redes bancarias. Como ha confirmado el banco de negocios JP Morgan, asesor de GAN, tras la transferencia de UIC a GAN, UIC cuenta con una estructura de balance saneada, unos activos de buena calidad y un elevado nivel de provisiones.

El siguiente cuadro describe la evolución de los principales resultados de CIC según el plan de actividad presentado por las autoridades francesas.

Cuadro 4

Plan de actividad de CIC presentado por las autoridades francesas

(en millones de FRF)

	1995	1996	1997 est.	1998 est.
Producto neto de explotación	16 561	17 131	17 229	17 539
Gastos de explotación	– 12 896	– 13 109	[. . .]	[. . .]
Provisiones	– 2 520	– 2 249	[. . .]	[. . .]
Resultado ordinario antes de impuestos y FRBG	1 145	1 773	1 847	2 009
Otros costes y FRBG	– 157	– 574	[. . .]	[. . .]
Impuestos	– 275	– 275	[. . .]	[. . .]
Intereses minoritarios	– 88	– 77	[. . .]	[. . .]
Resultados del grupo	**625**	**847**	**1 110**	**1 220**
Fondos propios al término del período	13 682	14 358	15 257	16 199
Rentabilidad fondos propios medios	4,7 %	6,0 %	7,5 %	7,8 %

El plan está basado en las siguientes hipótesis:

— crecimiento del 5 % anual aproximadamente de la clientela clave (particulares, profesionales y PYME) y aumento anual medio de los saldos vivos y los recursos del 6 % a nivel de los bancos regionales y del 4 % y el 5 % respectivamente a nivel global del grupo;

— contracción del margen de interés del 4,93 % en 1996 al 4,09 % en 1998;

— continuación a nivel regional del crecimiento de la cuota de las comisiones dentro del producto neto bancario del 32,9 % en 1996 al 36,9 % en 1998; posteriormente este crecimiento perderá vigor como consecuencia de la disminución de las comisiones sobre la explotación bancaria que llevará aparejada la introducción del euro;

— gastos generales al alza, especialmente a causa de los costes suplementarios ocasionados por la introducción del euro (100 millones de francos franceses anuales en 1997 y 1998); además, los gastos de personal se mantienen prácticamente estables pese a la reducción de efectivos del 1,4 % en 1997 y del 1,2 % en 1998;

— reducción de la tasa neta de dotación para provisiones sobre saldos vivos de los bancos regionales del 0,91 % en 1996 al 0,86 % en 1998; en efecto, el nivel de 1996 era el reflejo del incremento de las provisiones para elementos de carácter extraordinario.

Estas hipótesis parecen realistas. No obstante, el grupo tiene algunos puntos débiles, especialmente unos gastos de explotación muy elevados, unos riesgos importantes con otras entidades del grupo GAN y un nivel de rentabilidad modesto que no presenta mejores perspectivas para el futuro.

En cuanto a los gastos de explotación, la proporción entre gastos generales y producto neto bancario sigue siendo demasiado elevada (75,5 % a finales de 1998) y es superior a la media actual de los bancos franceses y al objetivo que se fijó Crédit Lyonnais (70 %). A largo plazo, en un contexto de libre competencia a nivel europeo y de innovación tecnológica, la disminución del margen de interés sólo puede ser compensada con una reducción de los gastos generales y, en particular, los de personal. Los bancos ingleses, que hoy en día son los más eficientes de Europa, con tasas de rentabilidad que llegan al 36 %, tienen unos coeficientes de explotación (que vienen determinados por la relación entre los gastos generales y el producto neto bancario) muy inferiores. En un contexto de creciente competencia determinada por la integración de los mercados y por la moneda única, es evidente que los bancos que tengan unos coeficientes de explotación demasiado elevados están llamados a desaparecer.

En cuanto al segundo punto débil, es de señalar que CIC tiene en cartera más de 12 000 millones de francos franceses de compromisos con otras entidades del grupo GAN, entre los que destacan 6 000 millones de francos franceses con UIC, 3 000 millones con GAN SA y aproximadamente 3 000 millones con la estructura de separación de activos Bâticrédit. El plan prevé la conversión de la mitad del préstamo a UIC en un préstamo a Bâticrédit (que de este modo tendrá una deuda de 6 000 millones de francos franceses con CIC), préstamo cuyo valor nominal estará cubierto por la garantía explícita del Estado de asumir las pérdidas de las dos estructuras de separación de activos. El préstamo a GAN SA será reembolsado con el producto de la privatización de CIC. El préstamo a UIC también disfruta del compromiso del Estado, que se ha declarado dispuesto a colmar el déficit de fondos propios de la filial inmobiliaria. No obstante, tras la recapitalización y cesión de UIC, el préstamo de CIC ya no estará cubierto por la garantía. Por consiguiente, CIC mantiene unos riesgos importantes con respecto al grupo GAN, cuya cobertura depende de su propia cesión y de la recapitalización y cesión de UIC. La buena marcha de estas operaciones es fundamental para la solvencia de CIC (. . .).

Por último, el grupo bancario CIC presenta una rentabilidad positiva pero baja en comparación con la media de los bancos europeos. El plan prevé que se llegue, mediante una estrategia de expansión constante, a un nivel de rentabilidad sobre fondos propios de 7,8 % a finales de 1998 (a nivel social), que sigue siendo inferior al fijado por la Comisión en otros casos relacionados con el sector bancario y por el propio CIC con motivo de la decisión de la Comisión de 1996 (10 %). El principal problema son los elevados gastos generales, especialmente los de personal. Cabe, no obstante, suponer que con motivo de la cesión de CIC un inversor privado sagaz estará dispuesto a pagar un precio compatible con un rendimiento sobre fondos propios del 10 % al 12 %. Es decir, que tras haber tomado en consideración las posibles sinergias y los costes de reestructuración suplementarios necesarios, el comprador estará dispuesto a pagar un precio que incluya un descuento sobre los fondos propios a fin de obtener una rentabilidad de al menos el 10 %, más, eventualmente, una prima estratégica.

Lo cierto es que, dada la intensa competencia reinante en el sector bancario, donde los márgenes se reducen cada vez más, incluso en los mercados regionales, probablemente sería necesario redoblar los esfuerzos de reestructuración de CIC para mejorar su rentabilidad. El proyecto de cesión de CIC, que ya formaba parte de las condiciones de la anterior decisión de la Comisión y que ha sido confirmado recientemente con el compromiso del nuevo Gobierno de ceder, juntos o por separado, CIC y GAN a socios capaces de asegurar su viabilidad y su desarrollo a largo plazo, dando entrada mayoritariamente a inversores privados, aportará fondos suplementarios y personal cualificado y contribuirá a intensificar la reestructuración, en particular en lo referente a la reducción de los gastos generales. El Gobierno francés se ha comprometido a que las operaciones de búsqueda de compradores y de cesión den comienzo lo antes posible y, en cualquier caso, antes del 30 de junio de 1998, y se atengan a los principios de transparencia y equidad de trato entre los candidatos.

5.1.4. *El sector de seguros: GAN*

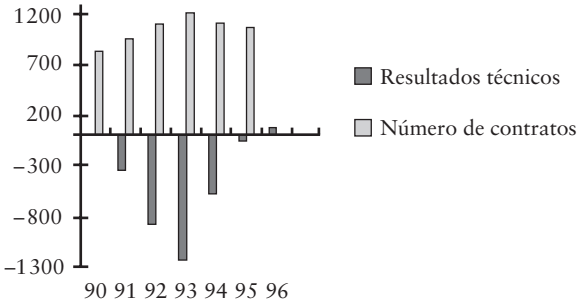
El plan de reestructuración prevé que las actividades de seguro sean separadas del resto del grupo, muy especial-

mente de las estructuras de separación de activos y de UIC, que quedan bajo el control de Société Centrale du GAN (GAN SC). El «holding» GAN SA mantendrá el control de las sociedades GAN IA (incendio y accidentes), GAN Vie, GAN Capitalisation y Socapi. A continuación se analiza la viabilidad de las diferentes actividades de seguros en cada una de estas entidades.

a) Seguro de accidentes

GAN IA ejerce sus actividades de seguro de accidentes principalmente a través de una red de agentes generales compuesta de 1 400 agencias. A principios de los años noventa, GAN IA siguió una estrategia de crecimiento y conquista de cuotas de mercado que la izó hasta la cuarta posición del mercado de aseguradores de accidentes en términos de primas brutas directas. Sin embargo, este crecimiento a toda costa se produjo a un ritmo excesivamente rápido que desbordaba su capacidad de selección de riesgos, como lo demuestra el siguiente cuadro sobre el ramo del automóvil. Por ello, GAN IA fue acumulando pérdidas cada vez más cuantiosas que acabaron por consumir sus fondos propios.

Número de contratos y resultado técnico (en millones de FRF) en el ramo de seguro de automóviles.



A partir de 1994 se pusieron en marcha medidas de saneamiento, como la subida de las primas y las franquicias y la rescisión de varios contratos. Además, se controló mejor a los agentes para incitarles a aumentar su productividad, con miras a reducir los gastos generales y reorganizar la distribución; se modificó el sistema de remuneración de los agentes siguiendo el ejemplo de AXA de reducir gradualmente la comisión sobre el volumen de negocios —método tradicional de remuneración— introduciendo una participación en el beneficio técnico de las pólizas contratadas. También se programó la supresión de cierto número de puestos de trabajo.

El plan de actividad presentado por las autoridades francesas prevé una significativa disminución del volumen de negocios del 9 % entre 1995 y 1997, seguida de una estabilización a un nivel aproximado de 12 800 millones de francos franceses. Se cuenta con que el cociente siniestros/primas siga mejorando en Francia y pase del 79,8 % en 1995 al 71,3 % en 1998. En cuanto a los gastos de explotación, está previsto que desciendan de 4 148 millones de francos franceses en 1995 a 3 748 millones en 1998, esto es, una reducción del 9,6 % en tres años. Por último, está previsto que los productos financieros disminuyan de 1 340 millones de francos franceses a 1 160 millones de francos franceses por la reducción de las plusvalías.

Como contrapartida de las cotizaciones que reciben, las empresas de seguros constituyen reservas técnicas que representan sus compromisos con los asegurados. El saldo vivo de estas reservas técnicas mide la deuda de las empresas de seguros con los titulares o los beneficiarios de los contratos. La mejora de los resultados de GAN IA también se basa en la hipótesis de que esta empresa ha colmado su déficit de provisiones técnicas y cuenta con suficientes reservas para hacer frente a un eventual deterioro de la calidad de las pólizas contratadas en el pasado.

Cuadro 5

Plan de actividad de GAN IA presentado por las autoridades francesas

(millones de FRF)

	1995	1996	1997 est.	1998 est.
Primas	14 010	13 546	[. . .]	[. . .]
Coste siniestros	– 12 054	– 10 940	[. . .]	[. . .]
Resultado de las cesiones	– 17	– 221	[. . .]	[. . .]
Margen técnico neto	2 326	2 543	2 891	2 886
Gastos de explotación	– 4 148	– 3 955	[. . .]	[. . .]
comisiones	– 2 131	– 1 935	[. . .]	[. . .]
gastos de gestión	– 2 017	– 2 020	[. . .]	[. . .]
Productos financieros	1 340	1 803	[. . .]	[. . .]
ingresos financieros	877	844	[. . .]	[. . .]
plusvalías obtenidas	463	959 (1)	[. . .]	[. . .]
Resultado excepcional	38	– 32	[. . .]	[. . .]
Resultado neto	**– 444**	**359** (2)	**236** (4)	**278**
Provisiones técnicas	26 023	27 369	27 099	27 043
Fondos propios	2 949	3 418	5 954	6 173
Rentabilidad fondos propios	– 17,3 %	11,3 % (3)	5 % (5)	4,6 %

(1) 591 millones de francos franceses por el intercambio de acciones de CIC.
(2) Sin contar la plusvalía de CIC, el resultado neto se eleva a – 232 millones de francos franceses.
(3) Sin contar la plusvalía de CIC, el rendimiento es del – 7,3 %.
(4) 102 millones de francos franceses, sin contar la cuota del dividendo excepcional de GAN Internacional (134 millones de francos franceses de un total de 420 millones).
(5) 2,9 %, sin tener en cuenta el dividendo excepcional de GAN Internacional y la ampliación de capital.

Pese a las previsiones de beneficios, se ciernen sobre el plan algunas incertidumbres que impiden concluir que la empresa es verdaderamente viable sin recurrir a su adosamiento. Se plantean dos problemas. El primero radica en la capacidad de mantener un margen técnico suficientemente estable y elevado para limitar el resultado negativo una vez descontados los gastos de explotación, habida cuenta del nivel de capitalización; el segundo, en la liquidez y el rendimiento de la cartera de activos.

Con respecto al primer problema, deben señalarse diversos aspectos. En primer lugar, los beneficios registrados en el cuadro se han visto propiciados por la liberación de 386 millones de francos franceses de reservas en 1995 y en 1996 y por el producto excepcional de 591 millones de francos franceses de la transferencia de los títulos de CIC a GAN SA. GAN IA estima que en 1997 y 1998 volverá a registrar un importante «superávit sobre siniestros» que le permitirá liberar 769 millones de francos franceses de reservas, lo que representa el 150 % del resultado acumulado de la empresa. Aunque el nivel de los «superávit» registrados en 1995 y 1996 acrecenta la capacidad de GAN de seguir liberando reservas en los próximos años, sólo el futuro confirmará si el actual nivel de reservas resulta adecuado. En otras palabras, el hecho de que los beneficios dependan en gran medida de la liberación de provisiones induce a dudar de la solidez de las perspectivas de recuperación de la empresa.

En segundo lugar, no hay que olvidar que, en términos de factores técnicos, GAN IA todavía está lejos de los niveles de sus competidores. Aunque ha hecho progresos muy significativos en lo referente a la reducción de la siniestralidad, la proporción entre los gastos de explotación más siniestros y las primas seguirá situada a finales de 1998 en un nivel demasiado elevado (105,6 %), sobre todo en comparación con los niveles de los principales competidores de GAN que, de media, ya son hoy día inferiores.

Efectivamente, parece que la reducción de la siniestralidad no va acompañada de una disminución suficiente de los gastos de explotación. Aunque la comparación debe hacerse con prudencia, debido a la fuerta variación de las primas a lo largo del período considerado, al cambio de método contable y a las diferentes estrategias de distribución de costes seguidas por los competidores, lo cierto es que la relación entre los gastos de explotación y las primas se mantiene prácticamente inalterable a lo largo de todo el proceso de reestructuración a un nivel superior al 29 %, porcentaje que parece muy elevado.

Cuadro 6

Evolución prevista de los cocientes técnicos en el ramo de seguros de accidentes

(en %)

GAN IA (accidentes)	1995	1996	1997	1998
Siniestros/Primas	86,0	80,8	76,9	76,2
Gastos de explotación/Primas	29,6	29,2	30,1	29,3
(Siniestros + gastos)/Primas	115,6	110,0	107,0	105,6

GAN tiene el propósito de resolver este problema distribuyendo los productos de seguro de accidentes a través de la red bancaria de CIC, como hace con los productos de seguro de vida. No obstante, en este mercado GAN no será el único que lo haga, ya que sus competidores están aplicando la misma estrategia. Además, según el plan de actividad, la nueva filial creada con ese fin (Progress) no obtendrá beneficios durante varios años. De hecho, si también se tienen en cuenta las demás filiales de seguro de accidentes, el producto de esta actividad probablemente descienda en Francia de 278 millones de francos franceses a 261 millones.

Por lo tanto, a la vista del bajo nivel de capitalización, estas incertidumbres, que puedan afectar a los resultados técnicos de GAN IA, mueven a prudencia sobre la capacidad de esta empresa de volver a ser viable.

En cuanto al segundo problema, es de destacar que la cartera de inversión de GAN IA peca de falta de liquidez y de un rendimiento insuficiente en comparación con sus competidores. De unas inversiones de cartera de aproximadamente 20 000 millones de francos franceses, casi 3 000 millones son activos inmobiliarios (14 %), más de 5 000 millones corresponden a participaciones en otras entidades del grupo (26 %) y los créditos intragrupo se elevan a aproximadamente 1 000 millones (5 %). Por el contrario, el peso de las obligaciones de alto rendimiento y de larga duración en la cartera es relativamente modesto. Cabe, pues, afirmar que alrededor del 45 % de la cartera está compuesta de activos no líquidos. Por añadidura, la rentabilidad de la cartera parece ser muy modesta. Ha sido muy inferior a la de los mercados bursátil y de obligaciones de Francia. En 1996 la tasa de rentabilidad de los activos fue del 3,4 % sin contar las plusvalías y del 8,3 % incluidas las plusvalías obtenidas, mientras que los mercados bursátil y de obligaciones de Francia registraron tasas de aproximadamente el 25 % (reinvirtiendo los dividendos) y el 12 % respectivamente. En 1998 está previsto que la cartera de GAN IA tenga una tasa de rentabilidad del 4,2 % sin plusvalías y del 4,9 % incluidas las plusvalías obtenidas. Por último, las plusvalías latentes sólo representan un 9 % de la cartera, porcentaje muy bajo, habida cuenta de que más de un cuarto de las plusvalías latentes se deriva de los activos inmobiliarios. También hay que señalar que los activos estratégicos se contabilizan a precios elevados, especialmente el internacional, circunstancia que expone a GAN IA a sufrir pérdidas en caso de cesión a un precio inferior al registrado en el balance. Por último, el análisis de sensibilidad, que permite evaluar la evolución de los resultados de la empresa ante posibles variaciones en las hipótesis básicas, pone de manifiesto que GAN IA sigue siendo sensible a una eventual evolución menos favorable de la coyuntura. Como la competencia es mucho más eficiente, GAN tendrá que hacer frente inevitablemente a unas tarifas muy competitivas que reducirán su margen de maniobra.

GAN tiene la intención de paliar este problema reduciendo el volumen de activos estratégicos de su cartera de inversión, especialmente UIS y BIF, y reembolsando parte de las deudas intragrupo gracias a la cesión de CIC. Estas medidas son necesarias, pero no suficientes, ya que sólo representan el 10 % aproximadamente de la cartera.

En conclusión, habida cuenta del bajo y decreciente nivel de la rentabilidad prevista (4,6 %) y de la capitalización, así como de los problemas que acaban de describirse, la Comisión considera muy precaria la viabilidad de GAN IA.

b) Seguro de vida

De las actividades de seguro de vida del grupo GAN se encargan tres sociedades principalmente: GAN Vie, GAN Capitalisation y Socapi, que se examinan a continuación por separado.

GAN Vie vende esencialmente seguros de personas a través de una red de 450 encargados de misiones y 200 agentes exclusivos en el ramo de seguros colectivos y una red de 1 800 empleados en el de seguros individuales.

El plan de actividad presentado por las autoridades francesas prevé para GAN Vie una disminución del volumen de negocios del 6 % entre 1995 y 1997, seguida de su estabilización a un nivel aproximado de 10 000 millones de francos franceses. Está previsto que las cargas técnicas pasen de 8 400 millones de francos franceses a 7 700 millones de francos franceses, disminución que permitirá una pequeña mejora del margen técnico bruto. Los gastos de explotación disminuirán lentamente, mientras que los productos financieros crecerán alrededor de un 5 % en 1997 estabilizándose posteriormente a un nivel aproximado de 4 400 millones de francos franceses. Sin embargo, el incremento de las dotaciones al fondo de participación en los beneficios en favor de los asegurados

contribuirá a que el margen financiero descienda a 386 millones de francos franceses en 1998. Por consiguiente, tras la subida de 1996 debida a las importantes plusvalías obtenidas, el resultado neto de 1998 será de 260 millones de francos franceses, lo que supone un rendimiento de los fondos propios del 5,8 %.

Cuadro 7

Plan de actividad de GAN Vie presentado por las autoridades francesas

(millones de FRF)

	1995	1996	1997 est.	1998 est.
Volumen de negocios	10 628	10 566	[. . .]	[. . .]
Cargas técnicas	– 8 379	– 8 359	[. . .]	[. . .]
Resultado de las cesiones	– 311	– 262	[. . .]	[. . .]
Margen técnico neto	1 938	1 946	2 022	2 074
Gastos de explotación	– 2 231	– 2 153	[. . .]	[. . .]
gastos de producción	– 1 617	– 1 522	[. . .]	[. . .]
gastos de gestión	– 614	– 631	[. . .]	[. . .]
Productos financieros	4 117	4 246	[. . .]	[. . .]
ingresos financieros	3 068	3 180	[. . .]	[. . .]
plusvalías obtenidas	1 049	1 066	[. . .]	[. . .]
Intereses abonados	– 1 496	– 1 464	[. . .]	[. . .]
Dotación de PB	– 2 137	– 2 155	[. . .]	[. . .]
Margen financiero	484	627	[. . .]	[. . .]
Resultado excepcional e IS	– 182	– 28	[. . .]	[. . .]
Resultado neto	**10**	**392**	**418** (1)	**260**
Provisiones técnicas	68 274	70 890	73 884	77 100
Fondos propios	3 728	4 118	4 438	4 593
Rentabilidad fondos propios	0,2 %	10,0 %	9,8 % (2)	5,8 %

(1) 214 millones de francos franceses, sin contar la cuota del dividendo excepcional de GAN Internacional (240 millones de francos franceses de un total de 420 millones).
(2) 5,1 % sin tener en cuenta el dividendo excepcional de GAN Internacional.

Este plan suscita los siguientes comentarios. En primer lugar, la disminución progresiva del volumen de negocios es prueba de que GAN Vie pierde cuotas de mercado, sobre todo en los seguros «individuales» y «colectivos», que constituyen el grueso del volumen de negocios de la empresa, mientras que en los seguros familiares las previsiones apuntan hacia un mantenimiento de la cuota de mercado (10 %) y del margen técnico elevado. Sin embargo, la principial incógnita a que tiene que hacer frente GAN Vie radica en determinar en qué medida podrá compensar este último ramo de seguros la disminución del nivel relativo de actividad de los demás ramos.

En segundo lugar, la mejora del margen técnico con relación al volumen de negocios depende en gran medida de la tasa de rescisión de contratos, que según GAN debería disminuir en 1997, especialmente en el ramo de seguros «individuales». No obstante, los contratos de este último ramo todavía presentan unos beneficios técnicos modestos en comparación con otros productos, por lo que no hay que descartar que muchos sean rescatados. En tal caso, la mejora del margen técnico sería menor de lo previsto.

En tercer lugar, hay que destacar que los gastos de explotación siguen siendo muy elevados: casi el 21 % del volumen de negocios. Este porcentaje parece insoportable a largo plazo dados los niveles mucho más bajos predominantes en el mercado (alrededor del 10 %) y, en particular, entre los aseguradores que distribuyen sus productos a través de redes bancarias (aproximadamente el 5 %). Desde este punto de vista, cabe dudar de la capacidad de GAN Vie para hacer frente a la competencia de los aseguradores de este tipo y otros competidores. Obsérvese, a este respecto, que la distribución de productos de seguros en las ventanillas de las entidades financieras, de Correos y del Tesoro sigue creciendo. Su cuota de mercado no ha dejado de aumentar, pasando en diez

años del 25 % en 1985 al 56 % en 1995. La de las redes de seguros descendió al 38 % en 1995, mientras que la cuota de la venta directa y los demás modos de distribución alcanzó el 6 % en 1995.

Este problema viene agravado por el hecho de que, como en el caso de GAN IA, la cartera de inversión de GAN Vie presenta un rendimiento inferior al prometido a los asegurados. Este problema llevó a GAN SA a comprar parte de la cartera de GAN Vie, que al parecer había solicitado importantes provisiones suplementarias para exigibilidad y para imprevistos financieros. Pese a esta operación, GAN Vie sigue teniendo un porcentaje importante de actividades no líquidas: en torno al 40 % de su cartera. De una cartera de aproximadamente 72 000 millones de francos franceses, casi 13 000 millones son activos inmobiliarios (18 %), más de 10 000 millones corresponden a participaciones en otras entidades del grupo (14 %) y los créditos intragrupo se elevan a aproximadamente 5 000 millones (7 %). Por añadidura, la rentabilidad de esta cartera parece ser muy modesta. Ha sido muy inferior a la de los mercados bursátil y de obligaciones de Francia. En 1996 la tasa de rentabilidad de los activos fue del 4,2 % sin contar las plusvalías y del 5,6 % incluidas las plusvalías obtenidas, mientras que los mercados bursátil y de obligaciones de Francia registraron tasas de aproximadamente el 25 % (reinvirtiendo los dividendos) y el 12 % respectivamente. En 1998 está previsto que la cartera de GAN Vie tenga una tasa de rentabilidad del 4,3 % sin plusvalías y del 5,7 % incluidas las plusvalías obtenidas. Por último, las plusvalías latentes sólo representan un 11 % de la cartera, porcentaje muy bajo, habida cuenta de que más de un cuarto de las plusvalías latentes se deriva de participaciones en otras entidades del grupo y que los activos inmobiliarios presentan unas plusvalías latentes negativas. Por consiguiente, si no se reestructura la cartera de activos —y esto sólo puede hacerlo un comprador suficientemente fuerte—, su bajo rendimiento puede traducirse en unas tarifas poco competitivas que hagan perder a GAN clientes y cuotas de mercado.

Por último, parece que GAN Vie, al igual que el resto del grupo, tiene un problema de desequilibrio entre el activo y el pasivo que la hace particularmente sensible a las variaciones de los tipos de interés. La «duración» del capital, que mide la variación del valor del capital en función de la variación del tipo de interés, habida cuenta de la proximidad de la fecha de vencimiento de los activos de cartera [13], parece muy elevada y muy superior a la de los principales competidores.

En conclusión, habida cuenta del bajo y decreciente nivel de la rentabilidad prevista (5,8 %) y de la capitalización, así como de los problemas que acaban de describirse, la Comisión considera muy precaria la viabilidad de GAN Vie si no se recurre a su adosamiento.

GAN Capitalisation (GAN Capi) vende principalmente productos de ahorro individual para la jubilación a través de una red de 1 700 apoderados. El plan de actividad de esta sociedad presentado a la Comisión incluye un complemento de 200 millones de francos franceses que el Estado aportará a finales de 1997 a los fondos propios de la sociedad, a instancias de las autoridades tutelares. Ante la contracción del mercado de productos de capitalización, se pretende aumentar la producción en casi un 15 % con relación a 1995 desarrollando los productos de seguro de vida, para así equilibrar las dos actividades, capitalización y vida. En la actualidad, la primera tiene un peso muy superior. Las cargas técnicas aumentan de 2 900 millones de francos franceses a casi 3 400 millones y el margen técnico sigue siendo inferior al 6 %. Los gastos de explotación crecen en valor absoluto, pero disminuyen con relación al volumen de negocios, gracias especialmente al desarrollo de los productos de prima única frente a los de prima periódica. No obstante, la reducción del margen financiero contribuye a que los resultados desciendan de 100 millones de francos franceses en 1995 a 60 millones en 1998. Por consiguiente, la rentabilidad de los fondos propios es del 5,6 % en 1998, menos de la mitad que en 1995.

[13] La «duración» es un concepto matemático del riesgo de una obligación que designa el número de años necesarios para recibir el valor actual de los flujos futuros de ingresos procedentes de esta obligación (capital más intereses).

Cuadro 8

Plan de actividad de GAN Capitalisation presentado por las autoridades francesas

(millones de FRF)

	1995	1996	1997 est.	1998 est.
Volumen de negocios	3 136	3 280	[. . .]	[. . .]
Cargas técnicas	– 2 908	– 3 100	[. . .]	[. . .]
Margen técnico	228	180	189	206
Gastos de explotación	– 445	– 423	[. . .]	[. . .]
Productos financieros	1 688	1 767	[. . .]	[. . .]
ingresos financieros	1 471	1 519	[. . .]	[. . .]
plusvalías obtenidas	217	248	[. . .]	[. . .]
Intereses abonados	– 1 143	– 1 180	[. . .]	[. . .]
Dotación de PB	– 184	– 249	[. . .]	[. . .]
Margen financiero	361	338	[. . .]	[. . .]
Resultado excepcional e IS	– 40	– 29	[. . .]	[. . .]
Resultado neto	**104**	**67**	**64**	**60**
Provisiones matemáticas	19 883	21 646	23 297	24 571
Fondos propios	758	795	1 058	1 103
Rentabilidad fondos propios	13,0 %	8,6 %	6,9 % [1]	5,6 %

[1] Tras la recapitalización del Estado de 200 millones de francos franceses el 31 de diciembre de 1997; sin este elemento, el rendimiento se eleva al 7,7 %.

GAN Capitalisation tiene dos problemas principales: el hundimiento del mercado de productos de capitalización y el insuficiente rendimiento de los activos de cartera. Por lo que se refiere al primero, es de señalar, como indicaba el informe del Consejo nacional de crédito de Francia, que la disminución de las ventas de bonos de capitalización (– 2 % en 1995) es continuación del movimiento de repliegue iniciado en 1991 anta la llegada al mercado de productos más flexibles o más rentables, la difusión de los contratos en unidades de cuenta y la competencia de los títulos de los OICVM. GAN Capi tiene previsto volver al sector del seguro de vida. No obstante, podría resultarle difícil. En un mercado como el del seguro de vida, cuya tasa de crecimiento tiende a disminuir, la competencia no deja de crecer y está por demostrar la capacidad de GAN Capi para competir con los aseguradores que distribuyen sus productos a través de redes bancarias o las mutualidades, a falta, en especial, de una red de «franquicia» rentable como la del ramo de seguros familiares.

El problema del rendimiento insuficiente debe examinarse en función de los tipos mínimos garantizados a los asegurados. Sin plusvalías, GAN Capi no está en condiciones de cubrir los tipos garantizados. Ciertamente, su cartera de activos es mucho más líquida que la de otras sociedades de seguro, ya que en su composición las obligaciones ocupan un lugar destacado. No obstante, como en el caso de las demás entidades del grupo, el rendimiento de las obligaciones y de las acciones parece inferior al del mercado. Además, las plusvalías latentes sólo representan el 11 % de la cartera. Por consiguiente, la situación de GAN Capi no parece muy halagüeña. Por último, la empresa es muy sensible a las fluctuaciones de los tipos de interés, dada su escasa capitalización.

En conclusión, habida cuenta del bajo y decreciente nivel de la rentabilidad prevista (5,6 %) y de la capitalización, así como de los problemas que acaban de describirse, la Comisión considera muy precaria la viabilidad de GAN Capitalisation si no se recurre a su adosamiento.

Socapi es una empresa en participación propiedad a partes iguales de CIC y GAN SA que vende productos de ahorro a través de la red bancaria de CIC. Con una cuota de mercado del 3,5 %, se sitúa en sexta posición entre los aseguradores franceses que distribuyen sus productos a través de una red bancaria. En su caso se pretende

alcanzar una tasa de crecimiento del volumen de negocios globalmente idéntica a la tasa estimada de crecimiento del conjunto de las empresas de distribución bancaria de seguros, es decir, un 4 % en 1997 y un 5 % en 1998. El crecimiento de los saldos vivos deberá ser del 15 % anual para llegar a un total de 70 000 millones de francos franceses a finales de 1998. Los gastos anuales tendrán que aumentar a un ritmo más lento para que pueda disminuir ligeramente el cociente de explotación. El plan también prevé un aumento del porcentaje de los productos de prima periódica frente a los de prima única, que en la actualidad representan más del 90 % de las primas.

Cuadro 9

Plan de actividad de Socapi presentado por las autoridades francesas

(millones de FRF)

	1995	1996	1997 est.	1998 est.
Volumen de negocios	8 622	10 614	[. . .]	[. . .]
Margen técnico		32	6	8
Gastos generales		– 559	[. . .]	[. . .]
Resultado de explotación		– 140	[. . .]	[. . .]
Margen financiero		462	[. . .]	[. . .]
Resultado neto	**110**	**230**	**228**	**241**
Fondos propios	1 444	1 761	2 210	2 448
Rentabilidad fondos propios	7,6 %	13,0 %	10,3 %	9,8 %

Socapi no tiene las mismas dificultades que las demás empresas de seguros de GAN. Es una sociedad eficiente y rentable. Su único problema es la prolongación de los acuerdos de distribución bancaria de seguros en el contexto de la privatización de CIC y el nivel de las comisiones que debe pagar a este grupo en virtud de esos acuerdos, que podría mermar su rentabilidad.

La cesión de GAN y CIC por separado plantea el problema de los vínculos comerciales y de capital entre ambas entidades. GAN ha declarado que la distribución bancaria de seguros es una actividad esencial para su viabilidad. Por ello, quiere mantener unos acuerdos comerciales sólidos con CIC. Según el acuerdo de distribución bancaria de seguros vigente entre CIC y GAN, CIC recibe el [. . .] de la parte de la prima destinada a cubrir el riesgo de anulación de contratos nuevos y el [. . .] de los importes destinados a las provisiones matemáticas sobre los saldos vivos. El contrato, que tiene una duración de 8 años y es renovable, puede rescindirse previo pago de una indemnización de aproximadamente 700 millones de francos franceses y a condición de que CIC compre la participación del 50 % de GAN Vie en Socapi. Este acuerdo está siendo revisado en el marco de una cesión, quizá por separado, de CIC y GAN. Según la información facilitada por las autoridades francesas, CIC deberá aumentar su participación en el capital de Socapi hasta el 55 %, mientras que las comisiones sobre los saldos vivos tendrán que aumentar hasta un nivel de aproximadamente el [. . .] y es probable que se suprima la indemnización de rescisión. Habida cuenta del mantenimiento de una participación de GAN en CIC de al menos el 20 %, GAN podrá consolidar, según el método de puesta en equivalencia, los resultados de CIC y, al mismo tiempo, gracias a la participación en CIC, conservar el control de Socapi [14] y consolidarla así íntegramente en sus cuentas. GAN también quisiera hacer extensivos los acuerdos de distribución bancaria de seguros al sector de los seguros de accidentes mediante la creación de una empresa nueva (Progress) en la que tendría una participación mayoritaria.

A este respecto, hay que señalar que los acuerdos de distribución bancaria de seguros tienen una triple importancia: para la viabilidad de GAN, para el precio de venta de CIC y para la rentabilidad de Socapi. En efecto, una solución equilibrada permitiría a GAN contar con una fuente de ingresos importante y estable y, al mismo tiempo, evitar que el comprador de CIC, privado de la posibilidad de utilizar libremente la red bancaria para

[14] GAN tendría directamente el 45 % del capital de Socapi e indirectamente, vía su participación del 20 % en CIC, un porcentaje aproximado del 10 %, con lo que controlaría Socapi.

distribuir sus propios productos de seguro, exija una rebaja del precio de CIC a modo de compensación. En cuanto a Socapi, le interesa no pagar demasiadas comisiones a CIC para no ver mermada su rentabilidad. Como estos acuerdos pueden influir en la viabilidad de GAN y de Socapi y en el coste neto de la operación de ayuda de Estado, la Comisión debe velar por que cumplan el doble requisito de minimizar el coste neto para el Estado y asegurar la viabilidad. A juicio de la Comisión, las orientaciones presentadas garantizan este doble requisito.

c) GAN Internacional

GAN SA todavía mantiene una presencia significativa en el extranjero a través de las filiales agrupadas en el «holding» GAN Internacional. El volumen de negocios de GAN Internacional a finales de 1996 superó en total los 14 000 millones de francos franceses, cifra que representa aproximadamente el 25 % del volumen de negocios del grupo GAN en el sector de seguros. La principal actividad son los seguros de accidentes (62 % del volumen de negocios). Casi el 46 % del volumen de negocios de GAN Internacional se realiza en Gran Bretaña; Italia representa el 13 %, España el 6 % y Canadá y Marruecos el 5 % aproximadamente cada uno. Otras sociedades están presentes en Estados Unidos, Alemania, Suiza, Portugal y Luxemburgo. Todas las filiales obtienen beneficios, salvo GAN Canadá, pero tienen un bajo nivel de rentabilidad sobre fondos propios, salvo la de Marruecos, que es la única cuya cuota de mercado supera significativamente el 1 %.

El plan presentado inicialmente prevé, primero, una reducción del volumen de negocios de GAN Internacional de 14 000 millones de francos franceses a 12 000 millones en 1997, como consecuencia principalmente de las cesiones realizadas en 1996 de GAN Bélgica y CTR, que todavía figuraban en las cuentas del primer semestre de 1996 [15], seguida de una recuperación hasta un nivel de 13 000 millones de francos franceses. El resultado neto de GAN Internacional será negativo en 1997 (aproximadamente [. . .] millones de francos franceses) y volverá a ser positivo en 1998. La tasa de rentabilidad de los fondos propios a nivel consolidado seguirá siendo inferior, incluso en 1998, al 1 %. Por lo tanto, GAN Internacional agrupa a un conjunto de filiales que en unos casos son rentables y viables, como en Marruecos, y en otros constituyen un lastre para su viabilidad global.

d) Conclusiones sobre la viabilidad de las actividades de seguro de GAN

A la vista de las consideraciones que se han ido exponiendo, cabe concluir que las medidas de reactivación y la rentabilidad prevista para GAN en 1998 no parecen suficientes para garantizar la viabilidad de las diferentes empresas de seguro como entidades independientes. Especialmente en el caso de las filiales GAN Vie y GAN Capitalisation, hay un problema de insuficiencia de los productos de los activos de cartera con respecto a los rendimientos mínimos garantizados a los asegurados. Existe un gran riesgo de que en los próximos años parte de los asegurados rescinda sus contratos con la consiguiente pérdida de cuotas de mercado. También hay que destacar que una parte importante de los activos son compromisos con filiales del grupo de valor incierto. Por último, el análisis de sensibilidad pone de manifiesto una gran sensibilidad a las variaciones de los tipos de interés. En el caso de los seguros de accidentes, se han realizado importantes esfuerzos de reestructuración, pero esta actividad sigue siendo deficitaria, a causa principalmente de los excesivos gastos de explotación. Para 1998 se espera una rentabilidad del orden del 5 % en los tres sectores de seguros (accidentes, 4,6 %; vida, 5,8 %; capitalización, 5,6 %) [. . .]. A la vista de su posición competitiva, su capitalización y su cartera de inversión, estas sociedades apenas serán viables sin un socio suficientemente fuerte y capitalizado. Sólo Socapi tiene un mayor nivel de rentabilidad, pero que tenderá a disminuir en los próximos años. No obstante, Socapi sólo representará en 1998 el 20 % aproximadamente de las primas totales de GAN y, por consiguiente, no podrá compensar la escasa rentabilidad de las demás sociedades.

El análisis de GAN efectuado por la Comisión también tiene en cuenta el hecho de que el mercado francés de seguros parece, en términos generales, un mercado maduro, cuyo crecimiento en una coyuntura económica poco boyante probablemente se vea limitado por el escaso aumento de la masa asegurable en el sector de accidentes, mientras que el cuestionamiento de las disposiciones fiscales favorables, la limitación de la capacidad de ahorro de las familias y la intensificación de la competencia no permitirán que los seguros de personas sigan creciendo al fuerte ritmo registrado en los diez últimos años. Además, la competencia de las redes de las mutualidades y de los aseguradores que distribuyen sus productos a través de redes bancarias, cuyos gastos de explotación son inferiores merced al reducido coste de distribución de los productos de seguro, se dejará sentir en las redes tradicionales de agentes y corredores. El novísimo canal de distribución de los productos de seguro por teléfono probablemente reducirá aún más los márgenes de los productos normales. Desde este punto de vista, GAN se halla en una posición intermedia, ya que, por una parte, ya se ha beneficiado de sus vínculos con la red bancaria de CIC para distribuir productos de seguro de vida pero, por otra, sigue registrando, como los demás aseguradores tradicionales, unos gastos de explotación medios más elevados en la distribución de los demás productos de seguro. Desde esta perspectiva, es comprensible el deseo de GAN de mantener su colaboración con CIC incluso en caso de ceder su control, ya que es la principal baza del grupo.

Por consiguiente, visto el contexto en que se desenvuelven las entidades de seguro de GAN, la Comisión considera

[15] Según los anexos del balance de 1996, los volúmenes de negocios de GAN Bélgica y de CTR ascendían a 550 millones de francos franceses y 1 880 millones, respectivamente.

que la viabilidad de estas entidades sólo puede garantizarse cediéndolas a socios que dispongan de los medios económicos y recursos humanos suficientes para reestructurar en profundidad sus diferentes actividades de seguro.

Uno o varios inversores con más recursos financieros y más capitalizados podrán consolidar la viabilidad de las sociedades del grupo GAN aportando más fondos propios con los que respetar las obligaciones reglamentarias con un mayor margen de seguridad. Además, el adosamiento de las entidades de seguro de GAN puede generar sinergias a distintos niveles. Se pueden hacer economías de escala aumentando la productividad de los empleados y reduciendo su coste unitario y los gastos generales *pro capite*. Habida cuenta de la concentración de las actividades de GAN en comparación con otros grandes grupos de seguros, un comprador sólido podrá diversificar en mayor medida las fuentes de beneficios de GAN. Dada la concentración de la cartera de activos en el sector inmobiliario y en participaciones en otras empresas del grupo y a la vista de su escasa rentabilidad, un comprador que cuente con una cartera de activos suficientemente amplia y líquida podrá aumentar la tasa de diversificación y la rentabilidad. El proceso de adosamiento también permitirá que dé principio la operación de supresión de los vínculos de capital, de financiación y de garantías que suponen un lastre para la liquidez y la rentabilidad del grupo. Por último, la Comisión considera que las cesiones proyectadas reducirán el problema del «riesgo moral», que ha sido la causa de dificultadas tan graves, y reforzarán el sistema de «gobernación» del grupo, recuperándose la acción de control sin distorsiones del mercado.

A este respecto, la Comisión toma nota del compromiso de la autoridades francesas de ceder CIC y GAN, conjuntamente o por separado, a socios capaces de garantizar su viabilidad en el futuro y su desarrollo a largo plazo, así como de realizar las operaciones de búsqueda de compradores y de cesión, que comenzarán oficialmente lo antes posible y en cualquier caso antes del 30 de junio de 1998, de conformidad con la Ley de 6 de agosto de 1986, ateniéndose a los principios de transparencia y equidad de trato entre los candidatos.

5.2. **Contrapartidas**

Diversos factores exigen que la Comisión examine la cuestión de las contrapartidas con especial atención. En primer lugar, la importancia de las ayudas, que en total ascienden a casi 24 000 millones de francos franceses. Segundo, el carácter adicional de las nuevas ayudas con respecto a las aprobadas en 1996 por la Comisión, que normalmente no está previsto por las Directrices sobre ayudas de salvamento y de reestructuración. Es de señalar que la notificación de las nuevas ayudas se produjo a los pocos meses de la decisión de la Comisión de 1996 y en el marco de un plan de reestructuración que no se ha cumplido, lo que hace dudar de que la Comisión recibiese en otoño de 1996 toda la información necesaria para tomar una decisión. En tercer lugar, el hecho de que todavía no se haya cumplido con la obligación de ceder la mayoría de CIC, que era la principal contrapartida establecida en la anterior decisión. Por último, las importantes distorsiones de la competencia ligadas a las ayudas.

A este respecto, conviene recordar que, merced al apoyo explícito o implícito del Estado, el grupo GAN optó por una estrategia de competencia de precios y tarifas encaminada a ganar cuotas de mercado, sobre todos en los sectores de la financiación inmobiliaria y el seguro de accidentes, estrategia que desembocó en unas pérdidas cuantiosas. Este comportamiento resulta sobremanera nefasto por dos motivos.

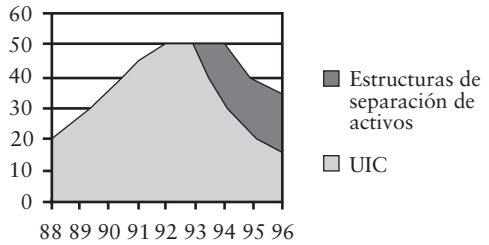
Primeramente, porque como consecuencia del mal funcionamiento del sistema de «gobernación» del grupo ha aumentado considerablemente el importe final de las ayudas ahora necesarias, habida cuenta de la pasividad del Estado, lo que por añadidura plantea un problema de «riesgo moral».

Segundo, porque en los sectores bancario y de seguros las consecuencias de un comportamiento erróneo o imprudente tardan en manifestarse, al ser necesario un plazo generalmente más largo que en otros sectores para que unos riesgos desmesurados se traduzcan en pérdidas financieras, lo que permite aplicar durante más tiempo estrategias arriesgadas que, de este modo, ocasionan mayores distorsiones.

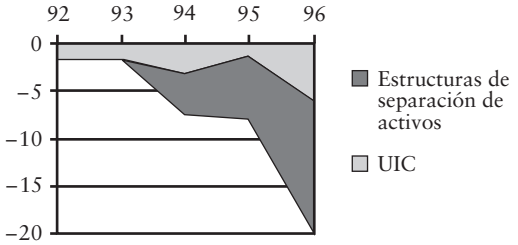
En cuanto al sector inmobiliario, baste recordar que la filial bancaria de GAN especializada en este sector aumentó en más del doble sus activos entre 1988 y 1992, de 19 000 millones de francos franceses a más de 50 000 millones de francos franceses que ya le han ocasionado pérdidas de casi 27 000 millones de francos franceses. UIC se ha convertido en uno de los principales operadores del mercado de los profesionales del sector inmobiliario. Aunque UIC y las demás entidades del grupo GAN presentes en el mercado inmobiliario no son las únicas que siguieron una estrategia especulativa, GAN es, junto con Crédit Lyonnais, el grupo que mayores pérdidas ha registrado en el período 1992-1996 ([16]), al haber asumido unos riesgos excesivos sin control.

([16]) Según un estudio recientemente publicado en el diario *Les Echos,* citado por las autoridades francesas.

Activos totales de UIC y de las estructuras de separación de activos (en miles de millones)



Coste de las provisiones de UIC y de las estructuras de separación de activos (en miles de millones)



En el ramo de seguro de accidentes, el crecimiento también alcanzó un ritmo excesivo para la capacidad de selección de riesgos, como ya se ha demostrado. Dada la importancia del grupo GAN en los sectores de seguros, bancario y, en particular, de financiación inmobiliaria, su comportamiento en términos de expansión de la actividad y de estrategia de precios ha sido perjudicial para los competidores, especialmente para los que se mostraron más prudentes y no se sumaron a la especulación, la guerra de precios y la conquista incontrolada de cuotas de mercado. Como están destinadas a compensar las pérdidas debidas a la expansión mal controlada de años anteriores, las ayudas en cuestión generan importantes distorsiones de la competencia, ya que evitan la consecuencia normal de tal comportamiento en un mercado libre y competitivo, esto es, la desaparición del mercado de la empresa. Sin las ayudas, GAN habría tenido que ser liquidada y sus activos dispersados habrían podido ser adquiridos por la competencia.

Por lo tanto, la contribución de GAN a minimizar los efectos distorsionadores de la competencia de las ayudas debe ser reflejo de la situación competitiva global del grupo en sus diferentes actividades bancarias y de seguro en Francia y en el extranjero. Habida cuenta de la actividad integrada de distribución bancaria de seguros del grupo GAN, las contrapartidas deben referirse tanto a la actividad bancaria como a la de seguro.

En el caso de las ayudas ya aprobadas, las autoridades francesas se han comprometido a respetar la obligación que les imponía la decisión de 1996 de reducir la presencia comercial de GAN mediante la cesión de la mayoría del grupo CIC. Tal cesión debe producirse en breve plazo ya que es indispensable para la viabilidad de las demás entidades del grupo, pues permitirá dar principio al proceso de supresión de los vínculos de capital, de financiación y de garantía entre las diferentes entidades del grupo, dándoles una mayor flexibilidad. Esta cesión, que no obstante podrá efectuarse conjuntamente con la de GAN o por separado, deberá iniciarse lo antes posible y, en cualquier caso, antes del 30 de junio de 1998.

En cuanto a las ayudas nuevas, las autoridades francesas han declarado que la cesión de CIC viene a añadirse a las que GAN ya ha realizado en los dos últimos años al objeto de reestructurarse y abandonar las actividades innecesarias para el núcleo duro de las actividades del grupo. Se han cedido no sólo filiales —como GAN Bélgica, GAN Canadá (Elite), CFJPE, HNL y CTR—, sino también participaciones industriales y financieras como Total y Société Générale y activos de GAN Avenir. Estas cesiones totalizaron más de 5 000 millones de francos franceses en valor neto contable para GAN y aproximadamente 4 600 millones de francos franceses al precio de cesión. En el sector internacional, las cesiones realizadas en los dos últimos años representan alrededor del 19 % de la actividad total en el extranjero. Las autoridades francesas también han alegado que, como consecuencia de la reestructuración, GAN perderá cuotas de mercado significativas y volverá al nivel en que estaba a principios de 1990. Se calcula que su cuota de mercado global en la actividad de seguro de vida y accidentes en Francia se reducirá al 4,6 % a finales de 1998. Concretamente, la cuota de GAN IA probablemente pase del 5,4 % en 1993 al 4,3 % en 1998. Por último, las autoridades francesas han argüido que la venta por separado de GAN SA, CIC y UIC, que constituye una desmembración controlada del grupo GAN, debería considerarse como una contrapartida en sí.

No obstante, estas cesiones, que son necesarias para la reestructuración y, consiguientemente, para la viabilidad de GAN, no pueden considerarse como verdaderas contrapartidas de las nuevas ayudas, que son siete veces superiores a las anteriores, dado que ya formaban parte del primer plan y es posible conceder nuevas contrapartidas sin poner en peligro la viabilidad de GAN e incluso reforzándola. La mera reducción de las cuotas de mercado no puede considerarse suficiente para compensar unas ayudas de tal cuantía y de carácter repetitivo, tanto más cuanto que esta reducción no es más que el efecto de una disminución voluntaria del número de contratos no rentables con la que se persigue limitar las pérdidas y aumentar la productividad. Dado que el grupo y sus diferentes componentes no serán liquidados y no se dispersarán sus activos y sus cuotas de mercado y visto que las principales entidades del grupo prácticamente quedarán intactas y proseguirán sus actividades manteniendo importantes vínculos entre sí, la cesión por separado de GAN, de CIC y de UIC tampoco puede considerarse como una verdadera contrapartida, aún menos si se tiene en cuenta que estas cesiones son necesarias para garantizar su viabilidad. Por añadidura, la cesión de una

entidad no puede considerarse como contrapartida cuando la hacen posible ayudas de Estado.

Por consiguiente, a juicio de la Comisión, cabe tomar en consideración la cesión de las actividades de seguro en el extranjero, que representan alrededor del 25 % del volumen de negocios de GAN, ya que ello no afectará a la viabilidad del grupo.

A este respecto, las autoridades francesas han afirmado que GAN Internacional constituye una baza importante para GAN por tres motivos. En primer lugar, porque le permite atender a sus clientes en el extranjero; segundo, porque constituye una fuente de beneficios contracíclica con relación al mercado francés y, en tercer lugar, porque la cesión de GAN Internacional podría retrasar o incluso dificultar la venta de GAN SA.

A juicio de la Comisión, a la luz de las consideraciones antes expuestas, estos argumentos no son suficientemente importantes para concluir que la red internacional de GAN debe mantenerse necesariamente en su forma actual. La Comisión estima que, para atender a sus clientes en el extranjero, GAN no necesita forzosamente contar con una filial sobre el terreno, sino que puede hacerlo por medio de acuerdos con otras entidades francesas o internacionales. En segundo lugar, como el peso de cada una de las actividades internacionales de GAN dentro del volumen de negocios del grupo es limitado, también lo es la función contracíclica que pueden ejercer estas filiales. Tercero, como salvo excepciones GAN tiene cuotas de mercado pequeñas, no es un «líder» en los diferentes mercados internacionales de seguro y, por lo tanto, no tiene fuertes posiciones estratégicas en estos mercados extranjeros. En cuarto lugar, el sector internacional no parece ser indispensable para la viabilidad del grupo GAN, que antes bien debe reorientar sus actividades cediendo todo lo que no sea absolutamente necesario para reconstituir su núcleo duro de actividades, que son los seguros en Francia. Como no es esencial para la viabilidad de GAN, el sector internacional puede servir de contrapartida de los efectos distorsionadores de la ayuda. A este respecto, la Comisión estima que la reducción del 50 % de la red internacional, en términos de volumen de negocios calculado a finales de 1996, constituye una contrapartida aceptable. para no obstaculizar el procedimiento de cesión de GAN, se puede dar al comprador la posibilidad de elegir las cesiones que deben efectuarse para cumplir el objetivo fijado por la Comisión.

A este respecto, la Comisión toma nota del compromiso del Gobierno francés, recogido en una carta del ministro de Economía y Hacienda de 18 de julio de 1997, de que mediante cesión de activos a terceros el propio GAN o, después de su cesión, su comprador, reduzca, en el plazo máximo de doce meses a partir de la cesión del grupo, el volumen de negocios de las actividades internacionales de seguro de GAN en un 50 % con relación al nivel registrado en las cuentas cerradas el 31 de diciembre de 1996 (14 000 millones de francos franceses).

En cuanto a las actividades bancarias del grupo, la Comisión considera que también son necesarias contrapartidas, dado que UIC (que es la principal fuente de problemas) era una filial de CIC antes de ser transferida a GAN y que las ayudas a UIC benefician directamente a CIC, en su calidad de acreedor de UIC. A este respecto, hay que tener en cuenta que ya están previstas importantes cesiones, concretamente la de CIC, de conformidad con la decisión de la Comisión de 1996, la de UIC y la de UIS, la filial de arrendamiento financiero de UIC. Conviene señalar que UIS es una entidad rentable con una tasa media de rentabilidad sobre fondos propios del 12 % en los últimos seis años y una capitalización bursátil de aproximadamente 3 000 millones de francos franceses y, por consiguiente, constituye una contrapartida importante. A este respecto, la Comisión toma nota del compromiso del Gobierno francés de ceder, de aquí a finales de 1998, UIC y la totalidad de la participación que poseen las diferentes sociedades del grupo en UIS.

No puede exigirse ninguna otra contrapartida de consideración en el sector bancario, dado que CIC es un grupo bancario sin una presencia internacional significativa y que una reducción de la red nacional haría aún más precaria su viabilidad. El coeficiente de solvencia de CIC es superior al nivel mínimo reglamentario, pero no es muy elevado (9 % con un núcleo duro de 5 %) en comparación con las demás entidades de crédito europeas, habida cuenta de sus riesgos residuales con otras estructuras del grupo GAN. Por lo tanto, se puede concluir que la ayuda también se limita al mínimo estrictamente necesario en el caso de CIC. Ello constituye un elemento importante desde el punto de vista de las contrapartidas, ya que no permite a CIC seguir una estrategia agresiva sin aportaciones suplementarias de fondos propios por parte de un accionista privado nuevo. Así, de aparecer nuevos riesgos, CIC se verá obligado a reestructurar su balance para absorber los correspondientes efectos.

Por el contrario, habida cuenta de las participaciones que posee GAN, la Comisión considera que es posible y conveniente que se ofrezcan otros activos como contrapartida. A este respecto, la Comisión toma nota del compromiso del Gobierno francés de que GAN también ceda algunas participaciones estratégicas de un valor total de aproximadamente 2 400 millones de francos franceses. En el nuevo plan de actividad estos activos ya no forman parte del núcleo duro de actividad de GAN y pueden ser cedidos sin poner en peligro la viabilidad del grupo. La Comisión considera que estas cesiones tendrán que realizarse de aquí a finales de 1998 y que, para evaluar el cumplimiento de este compromiso, habrá que tomar como referencia el valor neto de balance con que están registradas en las cuentas cerradas el 31 de diciembre de 1996.

5.3. **Otras condiciones**

La Comisión también considera necesario que se respeten otras condiciones en cumplimiento de lo dispuesto en las Directrices sobre ayudas de reestructuración.

Para evitar que las ayudas tengan por efecto reintegrar en el mercado unas empresas demasiado fuertes que podrían volver a aplicar estrategias injustamente agresivas, las empresas objeto de ayuda deben financiar con sus propios medios una parte significativa de los costes de reestructuración y, en los mercados con exceso de capacidad de producción, deben reducir sus cuotas de mercado. Conviene recordar a este respecto el principio enunciado en las Directrices sobre ayudas de reestructuración por el cual la empresa beneficiaria de la ayuda no sólo debe ceder las filiales y las actividades que lastren sus cuentas —las inmobiliarias en el caso de GAN—, sino también los activos de buena calidad y las filiales que puedan proporcionarle los recursos necesarios para financiar su reestructuración y minimizar la aportación de recursos públicos. Se reduce así la cuantía de la nueva ayuda al mínimo estrictamente necesario y se obliga a la empresa a contribuir de manera significativa a sufragar los costes de reestructuración.

A la vista de las consideraciones expuestas al examinar la viabilidad de las empresas del grupo y de las contrapartidas exigidas, la Comisión estima que se cumple esta condición prevista por las Directrices sobre ayudas de reestructuración.

El principio de la limitación de la ayuda al mínimo estrictamente necesario hace preciso asegurarse de que los fondos propios de GAN alcancen un nivel que sea suficiente para cumplir las obligaciones reglamentarias y para preparar su cesión pero que no exceda de lo estrictamente necesario. Por lo demás, en general en caso de cesión a corto plazo lo normal es que, como ha sucedido en otras ocasiones comparables, sea el comprador quien se encargue de velar por el cumplimiento de las obligaciones reglamentarias. A este respecto, la Comisión nota, en primer lugar, que tras la operación de ayuda de Estado el nivel de capitalización del grupo apenas supera el límite reglamentario y, por lo tanto, no permite reforzar la posición de GAN más allá de lo estrictamente necesario para su reestructuración. Asimismo, la Comisión considera que el importe de las ayudas no es excesivamente elevado, habida cuenta de las consecuencias que podría tener para los competidores de GAN la liquidación del grupo en términos de coste y falseamiento de la competencia, así como de otras posibles soluciones basadas en la reestructuración del grupo.

Por otra parte, la Comisión considera que las dudas sobre la viabilidad de las distintas entidades del grupo no restan validez a su evaluación de su capacidad para ejercer sus actividades hasta la fecha de cesión.

En aplicación de las Directrices sobre ayudas de reestructuración, las empresas del grupo GAN que se hayan beneficiado de las ayudas de Estado no podrán trasladar créditos fiscales correspondientes a las pérdidas cubiertas por las ampliaciones de capital.

Como ya se indicó en el punto 5.1.1, tampoco es admisible desde el punto de vista de la competencia que GAN o CIC compren activos transferidos a las estructuras de separación de activos. Por consiguiente, ello no deberá permitirse hasta la fecha de cesión de GAN y de CIC.

La Comisión considera que es necesario que las cesiones de GAN, de CIC, de UIC y de UIS se efectúen por medio de procedimientos transparentes y abiertos a cualquier comprador francés o extranjero. Los pliegos de condiciones no podrán incluir cláusulas que limiten de manera inaceptable el número de candidatos o que vayan dirigidas a uno u utro candidato. Se elegirá a los compradores atendiendo al doble objetivo de obtener los mayores ingresos posibles con las cesiones y garantizar que los nuevos accionistas estén realmente en condiciones de asegurar la viabilidad futura y el desarrollo a largo plazo de las empresas cedidas. Con tal fin, previamente se presentarán los pliegos de condiciones a la Comisión.

Huelga recordar que, en aplicación de las Directrices sobre ayudas de reestructuración, las empresas del grupo GAN deberán destinar el producto de las cesiones a reestructurar sus relaciones mutuas a fin de reducir los vínculos de capital, las financiaciones y las garantías entre las distintas entidades del grupo.

Por último, es preciso controlar la correcta ejecución del plan de restructuración y de las condiciones impuestas por la Comisión. Para ello, las autoridades francesas deberán presentar a la Comisión un informe semestral a partir de la fecha de la presente Decisión hasta que se cumplan los compromisos y las condiciones enumerados en los artículos 2 y 3. Por otra parte, los informes anuales y semestrales de las principales empresas deberán presentarse inmediatamente después de su aprobación por el consejo de administración, hasta que dichas empresas sean privatizadas. El artículo 4 de la presente Decisión precisa los pormenores de esta obligación.

6. CONCLUSIONES

En conclusión, tanto la ampliación de capital realizada en 1995 por un importe de 2 860 millones de francos franceses como las proyectadas para 1997 por un total de 11 000 millones de francos franceses y el compromiso del Estado de cubrir, hasta un importe estimado en 9 000 millones de francos franceses, las pérdidas que registrará GAN cuando se ejecuten las garantías sobre las estructuras de separación de activos, contienen importantes elementos de ayuda de Estado con arreglo al apartado 1 del artículo 92 del Tratado. Dada la incertidumbre existente

con relación a determinados aspectos del plan, conviene fijar un margen de variación del ± 10 % del valor del compromiso contraído por el Estado con el grupo GAN. Por consiguiente, la estimación, máxima de la ayuda es de 23 760 millones de francos franceses.

Estas medidas han sido examinadas detenidamente a la luz de la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado a fin de determinar si pueden considerarse compatibles con el mercado común. A la vista de las consideraciones anteriormente expuestas, cabe considerar que las ayudas concedidas al grupo GAN respetan los requisitos establecidos en las Directrices sobre ayudas de salvamento y de reestructuración de empresas en crisis, siempre que se cumplan ciertas condiciones. Algunas de estas condiciones son indispensable para la viabilidad de las empresas, mientras que otras son contrapartidas necesarias para afirmar que una ayuda tan cuantiosa respeta el interés común. Concretamente, la Comisión estima que el adosamiento de GAN y de UIC es una condición *sine qua non* para su viabilidad. Bajo las citadas condiciones, puede declararse inaplicable a las ayudas en cuestión la prohibición establecida en el apartado 1 del artículo 92 del Tratado CE y en el apartado 1 del artículo 61 del Acuerdo EEE, ya que pueden considerarse compatibles con el mercado común con arreglo a la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CE y letra c) del apartado 3 del artículo 61 del Acuerdo EEE.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Las medidas contenidas en el plan de reestructuración de GAN, consistentes en una ampliación de capital de 2 860 millones de francos franceses realizada en 1995, otras ampliaciones de capital proyectadas para 1997 por un total de 11 000 millones de francos franceses y el compromiso del Estado de cubrir, hasta un importe estimado en 9 000 millones de francos franceses, las pérdidas que registrará GAN cuando se ejecuten las garantías sobre las estructuras de separación de activos, constituyen ayudas de Estado a efectos del apartado 1 del artículo 92, pero se declaran compatibles con el mercado común y con el Acuerdo EEE en virtud de la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CE y letra c) del apartado 3 del artículo 61 del Acuerdo EEE. Dada la incertidumbre existente con relación a determinados elementos del plan, conviene fijar un margen de variación del ± 10 % del valor del compromiso contraído por el Estado con el grupo GAN y limitar la ayuda a 23 760 millones de francos franceses.

Artículo 2

La autorización de las ayudas mencionadas en el artículo 1 queda supeditada, en primer lugar, al cumplimiento por parte de Francia de los siguientes compromisos:

a) ceder CIC y GAN, conjuntamente o por separado, a socios capaces de asegurar su viabilidad en el futuro y su desarrollo a largo plazo;

b) garantizar que las operaciones de búsqueda de compradores y de cesión comiencen lo antes posible y, en cualquier caso, antes de 30 de junio de 1998 y se lleven a cabo respetando los principios de transparencia y equidad de trato entre los candidatos;

c) ceder, de aquí a finales de 1998, UIC y la totalidad de la participación que poseen las distintas sociedades del grupo GAN en UIS;

d) garantizar que GAN ceda otras participaciones estratégicas por un valor de aproximadamente 2 400 millones de francos franceses;

e) garantizar el proceso de cesión en curso de los activos de Bâticrédit y de Parixel, proceso que en lo esencial deberá haber concluido antes de finales de 1998, sin que estos activos puedan ser adquiridos por CIC o por GAN hasta la fecha de cesión de estos últimos;

f) garantizar que, mediante cesión de activos a terceros, el propio GAN o, después de su cesión, su comprador, reduzca, en el plazo máximo de doce meses a partir de la fecha de cesión del grupo, el volumen de negocios de las actividades internacionales de seguro de GAN en un 50 % con relación al nivel registrado en las cuentas cerradas el 31 de diciembre de 1996.

Artículo 3

La autorización de las ayudas mencionadas en el artículo 1 queda asimismo supeditada al cumplimiento por parte de Francia de las siguientes condiciones:

a) garantizar la aplicación de todas las medidas de reactivación y de todas las disposiciones previstas por el sistema descrito en el artículo 1 y contenidas en el plan de reestructuración presentado a la Comisión;

b) no modificar las condicines previstas en el plan de reestructuración, tras tener en cuenta las condiciones impuestas por la presente Decisión, sin el consentimiento previo de la Comisión;

c) no permitir que las empresas del grupo GAN que se hayan beneficiado de las ayudas de Estado en cuestión trasladen créditos fiscales correspondientes a las pérdidas cubiertas por las ampliaciones de capital;

d) destinar el producto de las cesiones a reestructurar las relaciones intragrupo a fin de reducir los vínculos de capital, las financiaciones y las garantías que existen entre las distintas entidades del grupo;

e) garantizar que los pliegos de condiciones de las cesiones de GAN, de CIC, de UIC y de UIS no incluyan

cláusulas que limiten de manera inaceptable el número de candidatos o que vayan dirigidas a uno u otro candidato y que la elección de los compradores se atenga al doble objetivo de obtener los mayores ingresos posibles con las cesiones y garantizar que los nuevos accionistas realmente estén en condiciones de asegurar la viabilidad futura y el desarrollo a largo plazo de las empresas cedidas;

f) garantizar que las cesiones de otras participaciones estratégicas mencionadas en la letra d) del artículo 2 se produzcan de aquí a finales de 1998 y se evalúen sobre la base del valor neto de balance registrado en las cuentas cerradas el 31 de diciembre de 1996.

Artículo 4

Las autoridades francesas colaborarán plenamente en el control de la presente Decisión y presentarán a la Comisión los siguientes documentos:

a) un informe detallado sobre la aplicación de la presente Decisión y sobre la aplicación del plan de reestructuración. Este informe deberá:

   — examinar la viabilidad de las diferentes entidades del grupo que quedan bajo el control del Estado comparando resultados detallados con las estimaciones hechas en el plan;

   — describir en detalle cualquier intervención del Estado en favor de esas mismas entidades (en forma de recapitalización, financiación, garantía, condonación de deudas, etc.);

   — analizar con detenimiento el proceso de supresión de los vínculos de capital, de financiación y de garantía existentes entre las distintas entidades del grupo;

   — exponer el grado de realización de los compromisos y condiciones enumerados en los artículos 2 y 3.

   Este documento deberá presentarse cada seis meses a partir de la fecha de la Decisión de la Comisión y hasta la fecha en que se cumplan los compromisos y las condiciones enumerados en los artículos 2 y 3;

b) los balances, las cuentas de resultados y los informes (anuales y semestrales) de los administradores de las sociedades que forman parte del grupo GAN (GAN SC, GAN SA, GAN Vie, GAN IA, GAN Capitalisation, Socapi, Progress, CIC, UIC, UIS y BIF), así como de las estructuras de separación de activos, hasta la fecha en que sean privatizadas. Estos documentos deberán presentarse a la Comisión tan pronto como sean aprobados por el consejo de administración de las entidades en cuestión.

   La presentación de los documentos previstos en la presente letra b) no eximirá a las autoridades francesas de la obligación de incluir en el informe mencionado en la letra a) cuentas de resultados detalladas e incluso provisionales y balances de las diferentes entidades del grupo;

c) los pliegos de condiciones de las cesiones de UIC, de UIS, de CIC y de GAN.

   Estos documentos se presentarán previamente a la Comisión.

La Comisión podrá encomendar a auditores especializados la evaluación de estos documentos y de la aplicación del plan.

Artículo 5

Queda revocada la Decisión de la Comisión de 18 de septiembre de 1996 por la que se aprobó la ayuda de Estado de 2 860 millones de francos franceses en favor de GAN, notificada a Francia el 3 de octubre de 1996.

Artículo 6

El destinatario de la presente Decisión será la República Francesa.

Hecho en Bruselas, el 30 de julio de 1997.

Por la Comisión
Karel VAN MIERT
Miembro de la Comisión