

## II

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

## COMISIÓN

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 15 de julio de 1997

relativa a la ayuda de Estado otorgada en favor del Grupo de Empresas Álvarez (GEA)

*[notificada con el número C(1997) 2615]*

(El texto en lengua española es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(98/364/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y, en particular, el párrafo primero del apartado 2 de su artículo 93,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, el párrafo primero del apartado 1 de su artículo 62,

Después de haber emplazado a los interesados, con arreglo al artículo 93 del Tratado, para que presenten sus observaciones,

Considerando lo siguiente:

## I

El 15 de noviembre de 1995, la Comisión decidió incoar el procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 93 en relación con una ayuda concedida al Grupo de Empresas Álvarez (en lo sucesivo, «GEA»). GEA es una empresa que fabrica y comercializa vajillas de porcelana, loza y vidrio, produciendo asimismo botellas. GEA ha venido siendo uno de los fabricantes de vajilla más importantes de España. Durante los últimos cinco años, su cuota de mercado se ha situado en un 11,6 %, como promedio, dentro del mercado español, y en un 0,64 % en el mercado comunitario. GEA cuenta con una plantilla de 1 029 trabajadores. Su volumen de negocios anual se situó aproximadamente en 2 500 millones de pesetas españolas en 1995 y 1996. El grupo está implantado en Vigo, provincia de Pontevedra, en Galicia, Comunidad autónoma española cuyos sectores económicos dominantes son la construcción naval, la pesca y la industria de fabricación de automóviles y que, debido a los problemas

con que se enfrentan dichos sectores, atraviesa una grave crisis económica y registra un elevado nivel de desempleo. La región se considera una zona del objetivo nº 1 y puede acogerse a las ayudas regionales a efectos de la letra a) del apartado 3 del artículo 92. Después de Citroën, GEA es el segundo generador de empleo industrial en la zona.

Hasta junio de 1991, GEA había sido propiedad del holding público español INI. En esa fecha, el INI decidió privatizar la empresa. Sin embargo, antes de proceder a la privatización tenía que sanear GEA, que había registrado pérdidas significativas durante los años anteriores. Así pues, el INI concedió a la empresa una ayuda equivalente a 24 millones de ecus a fin de eliminar sus deudas. A pesar de no haber sido notificada, la ayuda fue aprobada por la Comisión en 1992 [ayuda NN 15/92, doc. SEC(92) 1655]. Su autorización se justificó aduciendo una disminución pronunciada de las capacidades de producción, la ruptura de los vínculos entre el INI y GEA y el hecho de que la empresa estuviera situada en una de las zonas que podía acogerse a la excepción prevista en la letra a) del apartado 3 del artículo 92.

Tras esta autorización, que no se había supeditado al cumplimiento de ninguna condición, el INI concedió a GEA una ayuda adicional que no fue notificada a la Comisión ni autorizada por esta última. La ayuda incluía una garantía en 1992 que, en su momento, llevaba aparejado un riesgo potencial de 1 620 millones de pesetas españolas, y una subvención directa por valor de 983 millones de pesetas españolas en 1994, que se pagó a fin de desvincularse de la anterior garantía. Además, la Comisión fue informada de que las autoridades autonómicas

de Galicia tenían previsto conceder una nueva garantía por valor de 2 500 millones de pesetas españolas.

La Comisión albergaba serias dudas con respecto a que la ayuda, que entraba indudablemente en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 92, pudiera acogerse a las excepciones contempladas en el apartado 3 del artículo 92 y, por lo tanto, decidió incoar el procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 93 con respecto a:

- la garantía por valor de 1 620 millones de pesetas españolas, concedida en 1992,
- la subvención otorgada en 1994, por valor de 983 millones de pesetas españolas, y
- la nueva garantía que el Gobierno autónomo de Galicia tenía previsto conceder y que ascendía a 2 500 millones de pesetas españolas.

## II

Por carta de 26 de enero de 1997, las autoridades españolas respondieron a la decisión de la Comisión de incoar el procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 93. Según dichas autoridades, ni la garantía concedida en 1992 ni el pago de la subvención en 1994 constituían una ayuda a efectos del apartado 1 del artículo 92 del Tratado CE o del artículo 61 del Acuerdo EEE. En ambos casos, el INI había actuado como un inversor privado en las condiciones normales de una economía de mercado. En 1992, el riesgo de quiebra de la empresa era muy exiguo y la garantía sólo había contribuido a apoyar el proceso de reestructuración de la empresa mediante la financiación de la inversión. Por lo que respecta al pago efectuado en 1994, las autoridades españolas admitían que la empresa atravesaba una grave crisis económica desde su privatización en 1992, situación que se había deteriorado aún más en 1994 dado que todos los esfuerzos por devolverla a la viabilidad habían fallado. Ya en este momento se habían tomado medidas para reestructurar la empresa, tales como una primera y suave reducción de la mano de obra y de las capacidades de producción. El pago de 983 millones de pesetas españolas tenía como fin apoyar estos primeros esfuerzos. Dado que los mismos no habían logrado el fin deseado, se redactaría un plan de reestructuración proponiendo medidas drásticas a fin de lograr la viabilidad de la empresa. Una vez redactado, el mencionado plan sería presentado inmediatamente a la Comisión para su examen a fondo. Las autoridades españolas consideraban, no obstante, que el pago de 983 millones de pesetas españolas era un trato ventajoso para el INI, dado que eximía al mismo de cualquier obligación con respecto al posible pago de los 1 620 millones en concepto de garantía.

Por lo que respecta a la garantía de 2 500 millones de pesetas españolas, las autoridades españolas hicieron hincapié en que, aunque no se excluía su posible concesión, ésta aún no se había producido y que, en caso de que el Gobierno autónomo decidiera concederla, las autoridades españolas procederían a su notificación.

## III

Por carta de 30 de julio de 1996, la Comisión remitió a las autoridades españolas las observaciones de los terceros interesados (cuatro empresas españolas competidoras de GEA y la Oficina de Enlace de la Industria Europea de la Cerámica) que le habían sido enviadas a raíz de la publicación<sup>(1)</sup> de su decisión de incoar el procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 93.

Todas las partes opinaban que la ayuda concedida a GEA había provocado un falseamiento de la competencia significativo, puesto que había permitido a la empresa ofrecer sus productos a unos precios artificialmente bajos durante un largo período. En su calidad de competidores, ellos ya no podían hacer frente a estos precios, ya que no habían recibido ayuda estatal alguna. Para respaldar sus argumentos, uno de los competidores adjuntó copia de los anuncios publicitarios de cadenas de supermercados en los que, efectivamente, se ofrecían productos fabricados por GEA a muy bajo precio.

Uno de los competidores alegó, además, que GEA había recibido mientras tanto una ayuda adicional en forma de garantías para la cobertura de préstamos por valor de 1 000 millones de pesetas españolas. Dichas garantías no habían sido notificadas a la Comisión y deberían haberse incluido entre las ayudas con respecto a las cuales se había incoado el procedimiento.

## IV

Por cartas de 15 de octubre de 1996 y de 24 de octubre de 1996, las autoridades españolas respondieron a los comentarios de los terceros interesados. En ellas se confirmaba que, en abril, las autoridades autonómicas de Galicia había concedido una ayuda de salvamento en forma de garantías para la cobertura de créditos por valor de unos 700 millones de pesetas españolas, a fin de mantener a la empresa en actividad hasta que la Comisión hubiese adoptado una decisión definitiva. Además, se concedieron otros 350 millones en concepto de garantías para cubrir pagos pendientes relativos a los salarios de los empleados. En un principio, la duración de estas garantías se había fijado en seis meses y, posteriormente, se prorrogó hasta junio de 1997, habida cuenta de que la Comisión aún no había adoptado una decisión definitiva. Dicha ayuda, sin embargo, no tenía en absoluto repercusiones en el mercado, puesto que sólo había servido como garantía de los créditos necesarios para cubrir los costes de explotación de la empresa. Según las autoridades españolas, dicha ayuda se basaba en el Decreto del Gobierno autónomo n° 309/1995, de 23 de noviembre, relativo a la incentivación del desarrollo económico y al fomento de las actividades empresariales en la Comunidad Autónoma de Galicia. El Decreto fue notificado a la Comisión y autorizado por ésta (ayuda de Estado N 21/1995, Decisión de la Comisión de 31 de diciembre de 1995). Sin embargo, la Comisión había supeditado su autorización a que se notificaran de forma individual las ayudas concedidas a empresas que debido a su tamaño no reunieran las condiciones para ser consideradas pequeñas y medianas empresas (como era el caso de GEA).

<sup>(1)</sup> DO C 144 de 16. 5. 1996, p. 3.

Por otro lado, las autoridades españolas repitieron que ni la garantía del INI de 1992 ni la subvención de 1994 debían considerarse ayudas a efectos del apartado 1 del artículo 92 del Tratado, ya que el INI había actuado como lo hubiera hecho un inversor privado. Las autoridades españolas pusieron asimismo de relieve que la garantía por valor de 2 500 millones de pesetas españolas que la Comisión había incluido en el procedimiento aún no se había concedido.

Por lo que respecta a la supuesta política de dumping de precios aplicada por GEA, las autoridades españolas señalaron que esta empresa siempre vendía sus productos a precios proporcionados con los costes. A fin de apoyar su argumentación, remitieron copia de facturas de GEA a sus clientes en las que se observaba que los precios eran superiores a los exigidos por la cadena de supermercados. Según las autoridades españolas, la oferta de los productos de GEA a precios muy bajos por parte de la cadena de supermercados podía tratarse de una campaña de esta última a fin de atraerse clientes. En su opinión, al menos, estas ofertas no constituían prueba alguna de que GEA estuviera aplicando una política de dumping de precios.

## V

Mientras tanto, tuvieron lugar varias reuniones entre la Comisión y las autoridades españolas en las que estas últimas presentaron nuevos datos en relación con la situación financiera de GEA. El objetivo principal era informar a la Comisión sobre la difícil situación económica de GEA y sobre los planes del Gobierno autónomo de Galicia a fin de restablecer la viabilidad de la empresa ajustándose al ya anunciado plan de reestructuración, el cual había sido elaborado a principios de 1996 tras los primeros e infructuosos intentos de devolver la viabilidad a la empresa, y que fue remitido a la Comisión en agosto y completado en noviembre de 1996 y en febrero de 1997.

De acuerdo con la documentación facilitada por las autoridades españolas, tras su privatización en 1991, GEA registró importantes pérdidas. La deuda global de la empresa se elevaba a 14 000 millones de pesetas españolas en noviembre de 1996, mientras que sus recursos propios se habían agotado. Las autoridades españolas subrayaron que, a pesar de la situación, en vista de la dramática situación del mercado de trabajo en Vigo, las autoridades autonómicas, movidas por consideraciones de tipo social, se habían visto obligadas a mantener a la empresa en actividad, puesto que, después de Citroën, GEA era la segunda generadora de empleo de la zona.

El plan de reestructuración remitido a la Comisión se proponía el saneamiento y la recuperación de la viabilidad de GEA en el futuro. A fin de lograr dicho objetivo, y dado el fracaso de los otros intentos suaves que se hicieron para asegurar la viabilidad de la empresa y con los cuales estaba relacionado el pago de 983 millones de pesetas españolas en 1994, el plan plantea una serie de medidas drásticas que pueden resumirse de la forma siguiente:

1) Se cerrarán dos de las seis plantas de producción existentes en la actualidad. Se pondrá en venta una planta de fabricación de botellas de vidrio que genera beneficios. Las tres fábricas restantes serán independientes entre sí.

2) Importante reducción de la deuda y generación de fondos:

a) reducción de la deuda, que asciende en la actualidad a 14 000 millones de pesetas españolas, de los cuales 7 000 constituyen deuda pública, mediante un procedimiento de suspensión de pagos en el que los acreedores públicos y privados renuncian al 50 % de sus créditos (las autoridades españolas han remitido un informe elaborado por un abogado independiente en el que se confirma que, en España, una renuncia de tal envergadura es realista y constituye una práctica habitual en casos similares);

b) dos de las fábricas restantes, situadas en zonas urbanas, se trasladarán a otras áreas fuera del casco urbano de Vigo. Las instalaciones de la empresa en la ciudad se venderán a un precio estimado en unos 5 000 millones de pesetas españolas (las tasaciones de las instalaciones facilitadas a la Comisión y elaboradas por dos asesores independientes diferentes llegaban incluso a evaluarlas en 5 900 millones de pesetas españolas). Ya se han iniciado las negociaciones para la venta de los terrenos.

c) venta de la planta que obtiene beneficios por un valor de 1 000 millones de pesetas españolas.

3) Recortes drásticos:

a) reducción de la plantilla en un 43 %, pasando de 1 029 a 587 trabajadores, lo que conducirá a una reducción del porcentaje de costes de personal del 93 % en relación con las ventas en 1995 al 40-45 % en 1997 y 1998;

b) reducción de la capacidad de producción en un 32 %, pasando de 23,7 millones de piezas a 16,1 millones de piezas;

c) creación de una estructura de gestión central para las tres empresas restantes a fin de reducir los costes comerciales y de gestión;

d) reducción adicional de los costes debido a la sustitución de las fuentes de energía (para la fabricación de vajilla se necesita una gran intensidad de energía) puesto que a partir de 1997, en Vigo, se podrá sustituir la electricidad por el gas natural.

Mediante la aplicación de estas medidas, el plan prevé un equilibrio de resultados del grupo entre 1997 y 1998, y unos resultados positivos en los sucesivos ejercicios financieros, que ascenderán a 91 millones de pesetas españolas en 1998 y 200 millones en 1999. El plan estima que se producirán ventas cuyo volumen será equivalente al de los años anteriores en que se registraron malos resultados (12 millones de piezas en vez de los 16 de los años mejores) y un volumen de negocios constante que se elevará a 2 500 millones de pesetas españolas, como promedio. Los costes de reestructuración globales se elevan a 3 500 millones de pesetas españolas. Dichos costes comprenden los costes por indemnizaciones, los costes sociales complementarios por despido y los costes de traslado de las dos fábricas fuera de Vigo. Los fondos obtenidos mediante la venta de las instalaciones de GEA en Vigo y la condonación de deudas permitirán a la empresa cubrir los costes de reestructuración exclusivamente mediante sus propios recursos financieros.

Por carta de 13 de marzo de 1997, las autoridades españolas informaron a la Comisión de que GEA estaba negociando varios contratos con ocho clientes importantes (el nombre de las empresas reviste carácter confidencial) que garantizarían pedidos a largo plazo por un período de tres años, como mínimo, por un total de aproximadamente 3 500 millones de pesetas españolas. En la misma carta, se comunicó a la Comisión que GEA iba a ser vendida a un importante fabricante de porcelana privado, lo que ponía de manifiesto que el mercado privado tenía confianza en el futuro de la empresa. Todo estos datos permitían concluir que el plan de reestructuración de GEA y sus objetivos en materia de ventas y volumen de negocios eran realistas.

Por carta de 25 de abril de 1997, la Comisión fue informada de que la empresa había renunciado a obtener del Gobierno autónomo de Galicia la garantía por valor de 2 500 millones de pesetas españolas, objeto igualmente del procedimiento incoado con arreglo al apartado 2 del artículo 93. Ello demostraba que los bancos privados que tendrían que conceder a GEA nuevos préstamos, confiarían en la capacidad de la empresa para llevar a cabo con éxito la reestructuración y recuperar la viabilidad. Mediante la misma carta se informó a la Comisión de que las autoridades autonómicas de Galicia se habían comprometido a notificar individualmente cualquier ayuda que se concediera a GEA en el futuro, aunque tal ayuda se inscribiera en un régimen general de ayudas ya aprobado.

Por último, por carta de 22 de mayo de 1997, las autoridades españolas informaron a la Comisión de que las autoridades autonómicas habían ampliado el compromiso comunicado en su carta de 25 de abril de 1997, absteniéndose de conceder en el futuro cualquier ayuda financiera adicional a GEA.

## VI

El procedimiento incoado con arreglo al apartado 2 del artículo 93 confirmó la opinión que había llevado a la Comisión a iniciarlo, es decir, que la garantía que se otorgó a GEA en 1992 por valor de 1 620 millones de pesetas españolas y la subvención de 983 millones de pesetas españolas que permitió desvincularse de dicha garantía en 1994 constituyen ayudas que pueden falsear o amenazar falsear la competencia a efectos del apartado 1 del artículo 92 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 61 del Acuerdo EEE. Ningún inversor privado habría concedido una garantía a una empresa en pérdidas como GEA sin contrapartidas, como hizo el INI en 1992. Además, sería muy extraño que una empresa privada que acabase de deshacerse de una empresa con pérdidas volviera a invertir en ella.

No obstante, el procedimiento reveló, asimismo, que tanto la garantía como el pago de la subvención estaban estrechamente relacionados, ya que dicho pago había permitido al INI desvincularse del compromiso adquirido en 1992 al otorgar la garantía, es decir, el riesgo de verse obligado a pagar 1 620 millones de pesetas españolas. Desde un punto de vista económico, esta forma de actuar debe considerarse un hecho aislado y no puede negarse que, en la misma situación, cualquier inversor privado habría procedido también al pago de los 983 millones de

pesetas españolas, que tan sólo representaban el 60 % del riesgo contraído por el INI al conceder la garantía. Así pues, el importe de la ayuda concedida a GEA que hay que tener en cuenta al examinar la garantía concedida en 1992, se reduce a los 983 millones de pesetas españolas que pagó realmente el garante.

Asimismo, conviene tener en cuenta que la garantía por valor de 2 500 millones de pesetas españolas, que el Gobierno autónomo gallego tenía previsto conceder y que era también objeto del procedimiento incoado por la Comisión, ya no debe analizarse, puesto que se ha anulado su concesión.

La ayuda podría falsear la competencia y afectar al comercio entre Estados miembros. En el sector de fabricación de vajilla existe un importante intercambio de productos entre España y otros Estados miembros. Según la información facilitada por Eurostat, en 1993, España exportó 7 272 toneladas de piezas de vajilla a otros Estados miembros por valor de 24,5 millones de ecus, e importó 5 813 toneladas por valor de 27,5 millones de ecus. En 1994, España exportó 7 917 toneladas valoradas en 29 millones de ecus e importó 6 577 toneladas por valor de 28,5 millones de ecus. Entre enero y octubre de 1995, España exportó 8 546 toneladas de piezas de vajilla que ascendieron a 32,6 millones de ecus, y entre enero y septiembre del mismo año importó 7 844 toneladas por valor de 43,3 millones de ecus. La cuota de mercado de España en el comercio intracomunitario global en el sector de las piezas de vajilla es aproximadamente del 3 %. A pesar de no ser uno de los mayores productores de vajilla de la Comunidad, GEA participa en este mercado. Por lo tanto, cualquier subvención que se le otorgue puede mejorar su posición en el mercado común en detrimento de otros competidores que no reciben ayuda estatal alguna.

Dado que la ayuda no estaba incluida en un régimen autorizado previamente, debía ser notificada individualmente con arreglo al apartado 3 del artículo 93 del Tratado. España no cumplió este requisito. Por consiguiente, desde un punto de vista formal, la ayuda fue otorgada ilegalmente.

En cuanto a si la ayuda puede acogerse a las excepciones previstas en los apartados 2 y 3 del artículo 92 del Tratado, hay que señalar que las excepciones previstas en el apartado 2 del artículo 92 no son de aplicación en este caso, habida cuenta de las características de la ayuda y del hecho de que tampoco pretende cumplir las condiciones para acogerse a ella.

Respecto a la excepción de la letra a) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado, GEA está desde luego ubicada en una zona gravemente afectada por el desempleo y en la que el nivel de vida es anormalmente bajo. Las ayudas destinadas a favorecer el desarrollo de este tipo de regiones pueden ser consideradas compatibles con el mercado común de acuerdo con la letra a) del apartado 3 del artículo 92. Sin embargo, en el presente caso la ayuda no podía ciertamente contribuir a favorecer el desarrollo económico de la región dado que la misma sirvió, más que para la inversión y la creación de puestos de trabajo,

para apoyar intentos infructuosos de permitir a la empresa mantenerse en activo sin necesidad de nuevas medidas de reestructuración.

Sin embargo, la excepción prevista en la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado permite asimismo considerar la ayuda compatible con el mercado común, puesto que se ajusta a las Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado de salvamento y de reestructuración de empresas en crisis<sup>(1)</sup>.

La ayuda concedida a GEA carece ciertamente de relación directa con el plan de reestructuración ahora presentado. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que los esfuerzos para lograr la viabilidad de la empresa comenzaron inmediatamente después de su privatización y de su subsiguiente aprobación por la Comisión en 1992, y que el drástico plan ahora propuesto es sólo una consecuencia de las anteriores medidas suaves tomadas, las cuales no obtuvieron el éxito esperado. Por consiguiente, la ayuda debe contemplarse en el contexto de un proceso del que el plan ahora presentado supone el intento final y el esfuerzo más ambicioso para restaurar la viabilidad de la empresa. Aquí es necesario tener también en cuenta que la reestructuración ahora propuesta se llevará a cabo sin intervención posterior alguna de los poderes públicos.

El nuevo plan de reestructuración remitido propone recortes drásticos en los costes. Además, se procederá a una importante reducción de las capacidades que, con arreglo al inciso ii) del punto 3.2.2 de las Directrices, es necesaria en el presente caso, ya que el mercado de la vajilla registra un excedente de capacidad como consecuencia de la importante disminución del consumo en 1992 y 1993 y del incremento de la penetración de las importaciones (*Panorama de la Industria de la Unión Europea 1997*, punto 9.20). El ahorro más importante en los costes provendrá de la reducción del personal en un 43 %, que pasará de 1 029 trabajadores a 587. Ello conducirá a un razonable reparto de los costes de personal del 45 % en comparación con las ventas totales de la empresa. Por otro lado, la capacidad de producción se reducirá en un 32 %, pasando de 23,7 millones de piezas a 16,1 millones. La empresa hizo asimismo referencia a la posibilidad de reducir costes estructurales tales como los costes de energía. Así pues, en consonancia con lo exigido en el inciso i) del punto 3.2.2 de las Directrices comunitarias sobre ayudas de estado de salvamento y de reestructuración de empresas en crisis, el restablecimiento de la viabilidad de la empresa se deberá principalmente a los propios esfuerzos de la empresa y a medidas internas más que a factores externos tales como el incremento de los precios y de la demanda, sobre los cuales la empresa no tiene ninguna influencia.

La reducción de los costes unida a la de las capacidades permitirá a la empresa recuperar su rentabilidad y viabilidad. Las estimaciones sobre el futuro volumen de negocios incluidas en el plan de reestructuración se basan en la media del volumen de negocios obtenidos en años anteriores y, por lo tanto, deberían ser bastante realistas. El hecho de que GEA esté negociando contratos importantes confirma esta hipótesis. Las estimaciones sobre el

incremento de los precios sólo incluyen las tasas de inflación normales. Asimismo, las previsiones de reducción de la deuda y creación de fondos parecen bastante realistas, si bien se basan en factores externos sobre los que la empresa no ejerce ningún control. Por lo que respecta a la reducción de las deudas mediante la condonación, las autoridades españolas aportaron pruebas de que, en casos similares, los acreedores renunciaban hasta al 50 % de sus créditos. El valor del terreno de GEA y de la planta que generaba beneficios fueron evaluados y confirmados por asesores independientes. No obstante, hay que señalar que tanto la renuncia a los créditos como la venta de terrenos que se están negociando en la actualidad son condiciones *sine qua non* para el éxito de la reestructuración.

Otra de las muestras inequívocas de que la empresa puede recuperar su viabilidad es el que haya renunciado a la nueva garantía por valor de 2 500 millones y que vaya a poder financiar la reestructuración mediante sus propios recursos, obtenidos de la venta de terrenos y de la aplicación del procedimiento de suspensión de pagos. Al mismo tiempo, la renuncia a la garantía demuestra que los bancos no van a tener que conceder a GEA préstamos adicionales durante el proceso de reestructuración confiando en las medidas que la empresa va a desarrollar. Esta opinión queda confirmada por el hecho de que una nueva empresa privada esté dispuesta a asumir la gestión de GEA y, por consiguiente, su riesgo empresarial.

En cuanto a la proporcionalidad entre la ayuda y la contribución financiera del inversor, hay que concluir que ha existido y existirá una contribución financiera importante de la propia empresa, a través de sus recursos. Así, los costes inmediatos de la reestructuración están estimados en 3 500 millones de pesetas españolas y serán cubiertos totalmente por los recursos financieros propios de la empresa, que ésta obtendrá a través de la ejecución del plan de reestructuración que supone la generación de fondos (procedimiento de suspensión de pagos que se traducirá en una reducción significativa de las deudas de la empresa, venta de los terrenos de la empresa en Vigo así como de la planta rentable). En comparación con esta contribución financiera y con todos los esfuerzos financieros que la empresa deberá hacer, la ayuda de 983 millones de pesetas españolas es bastante baja.

Además, es necesario considerar la repercusión social y el hecho de que GEA es una de las empresas generadoras de empleo más importantes en un área deprimida a efectos de la letra a) del apartado 3 del artículo 92. Después de Citroën, GEA es la segunda empresa generadora de empleo industrial en la región y su desaparición llevaría aparejada asimismo la desaparición de importantes actividades industriales en la zona y provocaría una reacción en cadena ya que, sin duda, muchos de los proveedores de GEA también se verían obligados a cerrar. Así pues, la conservación de 500 empleados industriales directos (de los 1 029 originarios), que podrán mantener su poder adquisitivo, sin recurrir a futuras ayudas estatales (las autoridades españolas han confirmado oficialmente que el Estado no concederá más ayudas a GEA) y que tendrá al mismo tiempo repercusiones por lo que respecta al mantenimiento de los proveedores de la empresa, que

(1) DO C 368 de 23. 12. 1994, p. 12.

también mantendrán su poder adquisitivo, ha de ser tenido en cuenta también si la Comisión ha de analizar las consecuencias del mantenimiento de una empresa como GEA para el desarrollo económico de una zona de las incluidas en la letra a) del apartado 3 del artículo 92 como es Vigo.

Por lo demás, es necesario tener en cuenta que, si GEA quebrara, la Comisión no se opondría a la concesión de una nueva ayuda en favor del inversor que adquiriera los activos de la empresa, siempre que la nueva ayuda se basara en regímenes de ayuda ya autorizados y su importe no rebasara los límites máximos autorizados para la zona de Vigo, considerada amparada por la letra a) del apartado 3 del artículo 92. En tal caso, el nuevo inversor que adquiriera GEA podría obtener hasta un 60 % de ayuda regional a la inversión. Las autoridades autonómicas consideran que en el presente caso no puede aplicarse ese tipo de procedimiento, no sólo por razones de tipo político o social, sino también porque, mientras tanto, la empresa habría perdido a sus clientes y, con ellos, toda posibilidad de recobrar la viabilidad. Sin embargo, la ayuda, que en definitiva ascendía a 983 millones de pesetas españolas, sólo representaba un 30 % en comparación con los costes globales de reestructuración cifrados en 3 500 millones de pesetas españolas. Por lo tanto, esta intensidad de ayuda es muy inferior a la que se concedería en el caso de una nueva inversión y con repercusiones sociales mucho menos graves.

Además, hay que tener en cuenta que la cuota de mercado de GEA es bastante exigua. En el mercado español, ha venido situándose en una media del 11,6 % durante los últimos cinco años y en el comunitario alcanzó un 0,64 % durante el mismo período. Así pues, las medidas de ayuda en favor de GEA no tienen por qué tener una gran repercusión sobre el mercado común.

Por otro lado, hay que considerar que las autoridades españolas confirmaron que el Gobierno autónomo había renunciado a conceder la garantía por valor de 2 500 millones de pesetas españolas y que, tras haberse comprometido a notificar de forma individual cualquier futura ayuda a GEA en abril de 1997, confirmaron oficialmente por carta de 22 de mayo de 1997 que no se concedería ninguna nueva ayuda financiera estatal a la empresa. Así pues, queda garantizado que GEA tendrá que actuar en el mercado como cualquier empresa privada. Por lo tanto, cabe excluir futuras distorsiones de competencia mediante intervenciones financiadas con fondos públicos.

## VII

La ayuda de salvamento en forma de garantías para la cobertura de créditos por valor de 700 millones de pesetas españolas y de costes salariales por valor de 350 millones de pesetas españolas, concedida en 1995 en espera de que finalizara el procedimiento incoado en virtud del apartado 2 del artículo 93, constituye asimismo una ayuda a efectos del apartado 1 del artículo 92.

En contra de lo que opinan las autoridades españolas, la ayuda debía notificarse de forma individual. La Decisión de la Comisión por la cual se aprobó el Decreto nº 309/

95, que constituía la base jurídica de las garantías, establecía expresamente la obligación de notificar de forma individual las ayudas de salvamento concedidas a grandes empresas. Este requisito aparecía asimismo en el apartado 5 del artículo 8 del propio Decreto.

No obstante, a pesar de ser ilegal desde el punto de vista formal, la ayuda puede autorizarse en cuanto a su contenido, ya que ha servido para mantener en funcionamiento la empresa en espera de que la Comisión adoptara una Decisión definitiva con arreglo al procedimiento incoado en virtud del apartado 2 del artículo 93. Existen casos precedentes en los que la Comisión ha aprobado este tipo de ayuda de salvamento [por ejemplo, el caso Nino Textile, ayuda 540/95, carta SG(93) D/16433, de 5 de octubre de 1993] consciente de que, sin una ayuda estatal, la empresa objeto del procedimiento del apartado 2 del artículo 93 no podría sobrevivir económicamente y, por lo tanto, debería declararse en quiebra antes de que la Comisión adoptara su Decisión definitiva. Sin embargo, como condición previa a la autorización, la ayuda de salvamento debe ajustarse a lo dispuesto en las Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado de salvamento y de reestructuración de empresas en crisis. En el presente caso, se cumple dicha condición ya que la ayuda está basada en un régimen de ayudas ya autorizado que, a su vez, se ajusta a las Directrices. En un principio se previó que la duración de las garantías fuese de seis meses, tal y como se establece en las Directrices. Puesto que la Comisión no pudo llegar a una decisión final en este plazo, debido a la complejidad del plan de reestructuración y a las necesidades de completar el mismo, las autoridades españolas prolongaron su duración hasta junio de 1997. Además, es necesario tener en cuenta que las autoridades españolas se comprometieron expresamente a hacer que la duración de las garantías no rebasara la duración del procedimiento de la Comisión.

## VIII

Habida cuenta de que GEA puede recuperar su viabilidad mediante la aplicación de medidas de reestructuración drásticas y de que se halla implantada en una zona deprimida a efectos de la letra a) del apartado 3 del artículo 92, tanto la garantía concedida en 1992, que se abandonó con el pago de 983 millones de pesetas españolas en 1994, como la ayuda de salvamento por valor de 1 050 millones pueden aceptarse en virtud de la excepción de la letra c) del apartado 3 del artículo 92 en relación con las Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado de salvamento y de reestructuración de empresas en crisis. Sin embargo, dado que GEA ha recibido ayuda con motivo de su privatización en 1991, la autorización irá acompañada de la imposición de condiciones muy rigurosas. Habrá que tener una actitud muy estricta con respecto a la concesión de cualquier nueva ayuda estatal a la empresa. Por lo tanto, las autoridades españolas serán informadas de que cualquier nueva ayuda estatal concedida en favor de la empresa se considerará incompatible con el mercado común y en contradicción con el compromiso adquirido, y afectará en consecuencia a la ayuda aprobada por la presente Decisión,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

*Artículo 1*

La garantía concedida en 1992 por valor de 1 620 millones de pesetas españolas, que fue abandonada mediante el pago en 1994 de una subvención correspondiente a 983 millones de pesetas españolas, así como las garantías otorgadas en 1996, que ascendieron a 1 050 millones, concedidas por las autoridades españolas al Grupo de Empresas Álvarez (GEA) constituyen una ayuda ilegal a efectos del apartado 3 del artículo 93 del Tratado CE al no haber sido notificadas a la Comisión antes de su concesión. No obstante, dichas ayudas se ajustan a lo dispuesto en las Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado de salvamento y de reestructuración de empresas en crisis y, por lo tanto, son compatibles con el mercado común a efectos de la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado y de la letra c) del apartado 3 del artículo 61 del Acuerdo EEE, a condición de que las autoridades españolas, tal como se comprometieron a hacer en su carta de 22 de mayo de 1997, se abstengan en el futuro de conceder cualquier nueva ayuda y apliquen plenamente el plan de reestructuración aprobado.

Hasta el 31 de diciembre de 2000, las autoridades españolas presentarán a la Comisión informes semestrales relativos a los avances realizados en la aplicación del plan de reestructuración, así como sobre los datos económicos

relativos a GEA (plan de negocios, cuentas de resultados), a fin de poder comprobar si se cumplen las estimaciones incluidas en el plan y si las autoridades españolas han respetado su compromiso de abstenerse de conceder ninguna ayuda financiera estatal a la empresa. Los informes se presentarán a la Comisión en marzo y octubre, a más tardar.

*Artículo 2*

Las autoridades españolas informarán a la Comisión en el plazo de dos meses a partir de la notificación de la presente Decisión de las medidas adoptadas en cumplimiento de la misma.

*Artículo 3*

El destinatario de la presente Decisión será el Reino de España.

Hecho en Bruselas, el 15 de julio de 1997.

*Por la Comisión*

Emma BONINO

*Miembro de la Comisión*