STATLIGT STÖD

Uppmaning enligt artikel 88.2 i EG-fördraget att inkomma med synpunkter om stöd – C 49/2000 (ex NN 24/99) – Stöd till Santana Motor

(2000/C 328/04)

(Text av betydelse för EES)

Genom den skrivelse, daterad den 22 augusti 2000 som återges på det giltiga språket på de sidor som följer på denna sammanfattning, underrättade kommissionen Spanien om sitt beslut att inleda det förfarande som anges i artikel 88.2 i EG-fördraget avseende ovannämnda stöd.

Berörda parter kan inom en månad från dagen för offentliggörandet av denna sammanfattning och den därpå följande skrivelsen inkomma med sina synpunkter på det stöd avseende vilket kommissionen inleder förfarandet. Synpunkterna skall sändas till följande adress:

Europeiska kommissionen
Generaldirektoratet för konkurrens
Direktorat H-1
Rue de la Loi/Wetstraat 200
B-1049 Bryssel
Fax (32-2) 296 95 79

Synpunkterna kommer att meddelas Spanien. Den tredje part som inkommer med synpunkter kan skriftligen begära konfidentiell behandling av sin identitet, med angivande av skälen för sin begäran.

SAMMANFATTNING

1. **Bakgrund**

Under 1998 utvecklade den statligt ägda företagsgruppen Santana, som framför allt är verksam inom bilindustrin genom två företag, Santana Motor SA och Santana Motor Andalucía SL, en strategiplan för perioden 1998–2006. I strategiplanen ingår en kommersiell lansering av ett flertal fordon. Suzukis fyrhjulsdrivna modeller skall ges ny formgivning och nya versioner skall införas, och tillverkningen av YR 8 – Jimny skall inledas. Projekt som är oberoende av Suzuki skall också inledas, med PS 10, en robust fyrhjulsdriven bil som bygger på den äldre modellen Santana – Land Rover, och ett lätt fyrhjuligt fordon med överbyggnad kallat Stella som skall tillverkas på licens av (. . .) (*). Komponentleverantörernas verksamhet har också utvecklats. Det nära samarbetet med Suzuki skall fortsätta också när det gäller import och distribution av modeller som Swift, Alto, Wagon R och Baleno.

Ett flertal investeringar planeras inom denna övergripande ram. Den största investeringen är ”Plan 15 000” och omfattar investeringar på totalt 13 336 miljoner spanska pesetas, som huvudsakligen skall fördelas över perioden 1998–2002. Ytterligare 3 500 miljoner spanska pesetas kommer att investeras i ny formgivning av modeller under perioden 2003–2006. Investeringarna inbegriper inte någon kapacitetsökning. Företaget är beläget i ett stödområde enligt artikel 87.3 a i EG-fördraget, med ett regionalt tak på 50 % nbe (nettobidragsekvivalent).

För att finansiera företagets strategiska plan planeras följande två åtgärder: i) regionalt investeringsstöd och ii) ett kapitaltillskott från Soprea, ett dotterbolag till Instituto de Fomento de Andalucía (IFA) och företagets ende aktieägare.

Regionalstöd skall beviljas Santana enligt ordningen Régimen de ayudas a la inversión y a la investigación y desarrollo, som kommissionen har godkänt. Den ursprungliga ansökan om stöd gjordes med hänsyn till tre investeringsprojekt: Plan 15 000, utvecklingen av PS 10 och tillverkningen av ”(. . .) (*)Stella”.

I den finansieringsplan som åtföljde strategiplanen angavs en stödnivå på 15 % brutto av investeringsbeloppet, dvs. ett totalt nominellt stöd på 2,4 miljarder spanska pesetas. Spanien har emellertid nu uppgivit att det har för avsikt att minska det beloppet till 1 977 miljoner spanska pesetas.

Dessutom beviljades en individuell statlig garanti till Santana Motor från Andalusiens regionala myndigheter för att täcka en lånepost. Regionalstöd på 57 miljoner spanska pesetas förefaller ha beviljats Santana i samband med den statliga garanti som täcker låneposten. Den statliga lånegarantin beviljades Santana utan att först ha godkänts av kommissionen.

Det totala nominella stödet är 2 034 miljoner spanska pesetas (nuvärde: 1 675 miljoner spanska pesetas).

(*) Affärshemlighet.

Spanien anser inte att projektet (. . .) (*)Stella omfattas av rambestämmelserna för statligt stöd till bilindustrin, eftersom det omfattar tillverkningen av ett lätt fyrhjuligt fordon med överbyggnad, och att projekten PS 10 och (. . .) (*)Stella inte är anmälningsskyldiga eftersom den tröskel för anmälningsskyldighet som anges i rambestämmelserna inte överskrids. Spanien har lagt fram argument för att bevisa att projektet Plan 15 000 är rörligt, i synnerhet med tanke på att företagsgruppen Santana/Suzuki hade möjlighet att lokalisera investeringarna till Japan eller Ungern i stället för i Linares. Spanien påpekar dessutom att en kostnads- och intäktsanalys inte krävs i detta ärende då den planerade stödnivån inte överstiger 20 % av det tillämpliga regionala taket (50 % nbe), plus en tillåten ökning på två procentenheter.

I Santanas strategiplan för 1998–2006 skall ett kapitaltillskott på tre lika stora delbetalningar göras mellan 1999 och 2001 på sammanlagt 3,9 miljarder spanska pesetas. Soprea skall tillhandahålla hela summan. De faktiska betalningarna av medlen görs beroende på kommissionens förhandsbedömning av stödets förenlighet med den gemensamma marknaden. Spanien hävdar att principen om en privat investare i en marknadsekonomi iakttas.

2. **Bedömning**

Kapitaltillskott

För att avgöra om statligt stöd är inblandat i samband med kapitaltillskottet, måste kommissionen grunda sin bedömning på principen om en privat investerare i en marknadsekonomi: enligt den principen, ingår inte statligt stöd i ett kapitaltillskott om detta ges under förhållanden som är godtagbara för en privat investare som agerar under normala marknadsvillkor. I detta skede betvivlar kommissionen att Soprea agerar som en privat investerare när det, på grundval av företagets strategiplan, ger ett kapitaltillskott till sitt dotterbolag Santana. Om detta inte är fallet skulle det kapitaltillskott som granskas utgöra ett statligt stöd enligt artikel 87.1 och inte en allmän åtgärd.

Det är nödvändigt att projektets lönsamhet granskas under hela investeringsperioden. Denna analys såväl som en bedömning av rimligheten i de förutsättningar som ligger till grund för affärsplanen kommer att avgöra om Soprea, genom att fullfölja en strategi avsedd att utveckla dotterbolaget Santana, agerar som en investerare som vägleds av utsikter till lönsamhet.

Santana ådrog sig förluster på 2 964 miljoner spanska pesetas under 1999 och förväntas bli lönsam först från 2001 och framåt, enligt strategiplanen för 1998–2006. Förlusten under 1999 är större än förväntat i strategiplanen, till följd av en oförutsebar försämring av växelkursen yen/euro. Detta trots det faktum att den faktiska försäljningen för närvarande överstiger försäljningsprognoserna i strategiplanen och att omsättningen är högre än väntat.

Kommissionen noterar att Santana räknar med att euron just nu är undervärderad på valutamarknaderna och att den på kort och medellång sikt gradvis skall återhämta sig. Dessutom, för att motväga alla eventuella negativa effekter av växelkursen euro/yen tillkännagav Santana ett antal åtgärder som syftade till att begränsa växelkursens inverkan. Kommissionen påpekar att den framtida utvecklingen av växelkursen euro/yen är den största osäkerhetsfaktorn i Santanas strategiplan. I detta skede hyser kommissionen tvivel på om de förutsättningar som ges i strategiplanen, särskilt med beaktande av växelkursen euro/yen, är realistiska och om en privat investerare skulle ha godtagit en risk som ligger utom räckhåll för direkt påverkan.

Projektet 10

Spanien har uppgivit att projektets totala kostnader uppgår till 2 700 miljoner spanska pesetas (16 miljoner euro) och att det planerade stödet uppgår till 405 miljoner spanska pesetas (2,4 miljoner euro). Därför skulle inte projektet individuellt vara anmälningsskyldigt.

I detta skede kan inte kommissionen utesluta att det planerade kapitaltillskottet är att betrakta som statligt stöd och att delar av ett sådant eventuellt stöd skall beviljas projektet. Därför kan projektet vara individuellt anmälningsskyldigt, om det når de trösklar som anges i gemenskapens rambestämmelser i fråga om investeringsprojektets nominella belopp (projektets totala kostnader) eller projektets totala stöd brutto. I detta fall skulle Spanien fortfarande vara tvunget att bevisa stödets nödvändighet, med särskild hänvisning till såväl projektets rörlighet som stödets proportionalitet.

Projektet (. . .) (*)Stella

Projektet (. . .) (*)Stella omfattar en investering på 200 miljoner spanska pesetas och rör licenstillverkning av ett lätt fyrhjuligt fordon med överbyggnad. Spanien tillkännagav att det stöd som beviljats Santana för projektet Stella(. . .) (*), värderat till 30 miljoner spanska pesetas, skall beviljas enligt en godkänd ordning. De nödvändiga investeringarna är specifika och kan inte användas för andra ändamål.

Spanien hävdar att projektet (. . .) (*)Stella inte omfattas av rambestämmelserna eftersom det inbegriper tillverkningen av ett lätt fyrhjuligt fordon med överbyggnad. Kommissionen betvivlar att projektet har anknytning till biltillverkning enligt innebörden i rambestämmelserna.

Om projektet omfattas av rambestämmelserna kan projektet vara individuellt anmälningsskyldigt, om det når de tröskelvärden som anges i gemenskapens rambestämmelser med beaktande av investeringsprojektets nominella belopp (projektets totala kostnader) eller projektets totala stöd brutto. I detta skede kan inte kommissionen utesluta att det planerade kapitaltillskottet är att betrakta som statligt stöd och att delar av ett sådant eventuellt stöd skall beviljas projektet. I detta fall kan det komma att bli nödvändigt för Spanien att bevisa behovet av stödet, med särskild hänvisning till såväl projektets rörlighet som stödets proportionalitet.

(*) Affärshemlighet.

Projektet Jimney

De rörliga investeringskostnaderna består av 9 175 miljoner spanska pesetas (nuvärde: 8 213 miljoner spanska pesetas) och stödet består i första hand av direkt investeringsstöd på 1 240 miljoner spanska pesetas (nuvärde). I andra hand ingår statligt stöd i den lånegaranti som gjorde det möjligt att köpa produktionsutrustning för Jimnys löpandebandtillverkning. Skillnaden mellan kostnaden för den statliga garantin och marknadspriset för en identisk garanti uppgår till högst 57 miljoner spanska pesetas (0,34 miljoner euro) under projektets löptid.

Stödet till projektet Jimney uppgår uppgår därför till totalt 1 297 miljoner spanska pesetas (nuvärde).

För att bevisa behovet av regionalstöd måste de spanska myndigheterna bland annat bevisa att projektet är rörligt, det vill säga att det finns en ekonomiskt lönsam alternativ lokalisering för projektet eller delar av projektet. Kommissionen kan, vid utvärderingen av stödet till Santana, komma att anse att affärsgruppen Santana-Suzuki finns och är mottagare av det planerade regionalstödet. Under 1997–1998 övervägde gruppen Suzuki olika eventuella lokaliseringar för projektet Jimny inom företagsgruppen Santana-Suzuki. Fabriker i Japan, Ungern och Spanien var möjliga lokaliseringar för tillverkningen av Jimny. Det framgår av de spanska myndigheternas uppgifter att fabriken i Iwata i Japan (som nu tillverkar en Jimny-modell med plåttak) var det ekonomiska alternativet för lokaliseringen av investeringarna. Kommissionen kan därför dra slutsatsen att projektet Jimny är rörligt. Investeringarna uppgick till 9 175 miljoner spanska pesetas.

Övriga projekt i strategiplanen:

I strategiplanen ingår övriga investeringar med anknytning till:

— En ny formgivning av modellen Samurai (152 miljoner spanska pesetas).

— En ny formgivning av modellen Vitara och en version med laddluftkylare (451 miljoner spanska pesetas).

— Omarbetning av motorer för att uppfylla Euro III-normerna (400 miljoner spanska pesetas).

— Diverse aktiviteter (158 miljoner spanska pesetas).

— Ett antal åtgärder för att modernisera industriprocesserna och produktutbudet (3 500 miljoner spanska pesetas).

Kommissionen hyser tvivel om i vilken utsträckning dessa investeringar såväl som investeringarna i maskin- och lackeringsverkstäder (100 miljoner spanska pesetas) kan anses vara rörliga. Kommissionen drar därför slutsatsen att regionalstödet för dessa investeringar kanske inte är nödvändigt för att göra dessa investeringar i Linares.

I rambestämmelserna för statligt stöd till bilindustrin anges att om stödnivån för det planerade regionalstödet är 20 % eller lägre än det regionala taket för perioden 2000–2006, kommer inte kommissionen att kräva en kostnads- och intäktsanalys under förutsättning att den nya regionala kartan har lägre tak än den föregående kartan.

Enligt Spaniens nya regionala stödkarta, som godkändes den 14 april 2000, är Linares lokaliserat i ett stödområde enligt artikel 87.3 a i fördraget där regionalstöd normalt kan tillåtas upp till ett tak på 50 % nbe för stora företag. Det tidigare taket var 60 % nbe. 20 % av en stödnivå på 50 % nbe motsvarar 10 % nbe.

Kommissionen påpekar att stödnivån på 15,8 % bbe (bruttobidragsekvivalent), som Spanien planerar att bevilja Jimney och maskin- och lackeringsverkständerna (Taller de estampado) är högre än den tröskel för vilken en kostnads- och intäktsanalys krävs. Därför skulle Spanien vara tvunget att bevisa stödets proportionalitet (kostnads- och intäktsanalys).

Dessutom, och enligt vad som anges ovan, kan inte kommissionen i detta skede utesluta att det planerade kapitaltillskottet är att betrakta som statligt stöd. Om detta är fallet kan stödnivån i själva verket vara ännu högre än vad Spanien anmält. Därutöver kan en bedömning av behovet och proportionaliteten komma att bli nödvändig också för de övriga projekten.

3. **Slutsats**

Kommissionen har följaktligen beslutat att inleda förfarandet i artikel 88.2 i EG-fördraget för det planerade regionalstödet till Santana i samband med investeringen i fråga. Kommissionen uppmanar också Spanien att inom en månad tillhandahålla alla nödvändiga uppgifter för en granskning av ärendet.

Enligt artikel 14 i rådets förordning (EG) nr 659/1999 kan allt olagligt stöd komma att återkrävas från mottagaren.

SKRIVELSEN

"1. **Procedimiento**

A través de diversos artículos de prensa la Comisión descubrió que la Junta de Andalucía había concedido una garantía pública sobre un préstamo bancario a Santana Motor. En consecuencia, la Comisión envió a sus autoridades el 2 de julio, el 9 de octubre y el 8 de diciembre de 1998 sendas cartas en las que solicitaba información complementaria, a las que sus escritos de 11 de agosto y 23 de noviembre de 1998 y de 12 de febrero de 1999 sólo respondieron parcialmente. La Comisión pudo comprobar, sin embargo, que la garantía había sido concedida en junio de 1998. Por consiguiente, se registró el expediente como ayuda no notificado con la referencia NN 24/99.

El 13 de abril de 1999, se celebró una reunión con representantes de las autoridades de su país y de Santana, en la que se entregaron varios documentos a la Comisión, entre éstos el plan estratégico a medio plazo de la empresa. Éste contemplaba un proyecto de ayudas a la inversión y una aportación de capital por una entidad pública, sin que se demostrara el cumplimiento del principio del inversor en una economía de mercado.

El 3 de mayo de 1999, la Comisión recabó más información para conocer con mayor precisión los objetivos de Santana y la financiación pública que conllevaba el plan. Se realizó una visita a Linares el 26 y el 27 de mayo de 1999, después de lo cual se celebró una reunión en Bruselas el 29 de julio de 1999, principalmente para discutir cuestiones relativas a la ayuda regional. Por cartas fechadas el 1 de julio, 30 de julio y 17 de noviembre de 1999 y el 4 de enero de 2000, sus autoridades contestaron en parte a cuestiones planteadas por la Comisión, la cual solicitó información adicional el 22 de marzo de 2000. Sus autoridades respondieron a esta solicitud el 17 de abril de 2000, y el 12 de mayo de 2000 se celebró una reunión en Bruselas, después de la cual se envió a la Comisión una carta modificativa de la notificación inicial el 24 de mayo de 2000.

Por carta de 28 de julio de 2000, registrada el 31 de julio de 2000, España informó a la Comisión de su intención de ejecutar las medidas de ayuda en beneficio de Santana, amparándose en el apartado 6 del artículo 4 del Reglamento (CE) nº 659/1999 del Consejo.

2. **Descripción de la ayuda y los proyectos**

La empresa

El grupo Santana, de propiedad pública, opera en el sector del automóvil fundamentalmente a través de dos empresas, Santana Motor SA y Santana Motor Andalucía SL. Su volumen de negocios fue de 56 500 millones de pesetas españolas en 1997 y de alrededor de 59 500 millones de pesetas españolas (358 millones de euros) en 1998. Santana empleaba a algo menos de 1 700 trabajadores en 1997. El grupo vendió cerca de 38 000 vehículos en 1998: 6 000 modelos Suzuki (entre ellos, Swift y Baleno) importados y posteriormente revendidos en los mercados europeos. Se fabricaron en la planta de Linares (Andalucía) 33 000 vehículos, en su mayoría modelos 4x4 Samurai y Vitara. Santana realiza el 60 % de sus ventas fuera de España, especialmente en Francia, Italia y el Reino Unido (datos de 1997).

El plan estratégico

En 1998 la empresa elaboró un plan estratégico para el período 1998-2006, cuyos principales objetivos eran: i) permitir que Santana se adaptara a los niveles de competitividad del sector, ii) elaborar un programa de productos, venta y producción ligado a un plan de inversión y de financiación coherente, iii) diversificar las actividades de la empresa para aumentar su independencia, iv) lograr la rentabilidad necesaria y v) encontrar un socio con vistas a una privatización. También se fijaban otros objetivos, como por ejemplo la conservación de los puestos de trabajo.

El plan estratégico prevé el lanzamiento comercial de varios vehículos entre 1998 y 2002, la modernización de los modelos todo terreno de Suzuki, la introducción de nuevas versiones (por ejemplo, motores diesel) y el comienzo de la producción del YR-8 Jimny. También contempla la puesta en marcha de proyectos independientes de Suzuki, como el PS 10, un robusto 4x4, sucesor del antiguo Santana-Land Rover, y bajo licencia con (. . .) (*), y la fabricación de un cuatriciclo ligero llamado Stella. Asimismo, se pretenden desarrollar las actividades de proveedores de componentes, como la producción de moldes y estampados en un taller especializado.

Se mantiene una estrecha colaboración con Suzuki en la importación y distribución de modelos tales como Swift, Alto, Wagon R y Baleno.

Dentro de este marco general se han previsto diversas inversiones. La más importante, denominada «Plan 15 000», supone inversiones por un total de 13 336 millones de pesetas españolas, concentrados principalmente en el período 1998-2002 y desglosadas como sigue:

(en millones de pesetas españolas)

Proyecto	Cantidad
YR-8 Jimny	9 175
PS 10	2 700
(. . .) (*)-Stella	200
Taller de estampado	100
Modificación de modelos y motores	1 003
Varios	158
Total	**13 336**

(*) Secreto comercial.

Las autoridades de su país agregan que se invertirán otros 3 500 millones para la modernización de modelos durante el período 2003-2006.

Estas inversiones no suponen ningún aumento de capacidad.

Medidas de ayuda

La empresa está establecida en una zona asistida en virtud de la letra a) del apartado 3 del artículo 87 del Tratado CE, con un máximo regional del 50 % de equivalente neto de subvención (ENS), con arreglo al nuevo mapa aprobado por la Comisión el 14 de abril de 2000 para el período 2000-2006.

Para financiar el plan estratégico de la empresa, las autoridades de su país han previsto dos medidas: i) ayudas regionales a la inversión y ii) una aportación de capital por parte de Soprea, filial del Instituto de Fomento de Andalucía (IFA) y único accionista de la empresa.

Ayuda regional

Se ha previsto conceder la ayuda regional a Santana al amparo del Régimen de ayudas a la inversión y a la investigación y desarrollo, aprobado por la Comisión el 13 de marzo de 2000. Las primeras solicitudes de ayuda, relativas a tres proyectos de inversión, fueron presentadas en abril y julio de 1998: el Plan 15 000, el desarrollo del PS 10 y la producción del (. . .) (*)-Stella.

El plan de financiación del plan estratégico indicaba una intensidad de la ayuda del 15 % bruto del importe de las inversiones previstas, es decir un importe nominal total de 2 400 millones de pesetas españolas. Sin embargo, su carta del 24 de mayo de 2000 afirma que España se propone reducir ahora esa cifra a 1 977 millones.

Además, la Junta de Andalucía ha concedido una garantía pública *ad hoc* a Santana Motor para una línea de crédito utilizada para comprar el equipamiento necesario para la producción del Jimny. Se han cobrado 1 700 millones de pesetas españolas de esta línea de crédito, concedida a Santana en junio de 1998 por un consorcio de bancos [1], algunos de ellos privados. Las condiciones generales para beneficiarse de esa línea de crédito fueron las siguientes:

— duración de los préstamos: siete años,

— amortización en el plazo de cuatro años, tras un período de gracia de tres años,

— tipo de interés: MIBOR (en la fecha de cobro de los tramos del préstamo) + 0,175 %.

Las autoridades de su país consideran que las anteriores condiciones son condiciones de mercado.

Por otra parte, Santana tiene que pagar un 0,05 % trimestral por la garantía pública, mientras que su Gobierno estima que el precio de mercado de esta garantía oscila entre un 0,5 y un 0,8 % anual, teniendo en cuenta la situación financiera de Santana. Así pues, se ha concedido una ayuda regional de hasta 57 millones de pesetas españolas a Santana en relación con la garantía pública sobre la línea de crédito.

En consecuencia, el importe nominal total de la ayuda asciende a 2 034 millones de pesetas españolas (valor actual [2]: 1 675 millones).

Las autoridades españolas recuerdan determinadas condiciones de aplicación de las Directrices comunitarias sobre ayudas estatales al sector de los vehículos de motor [3]. Sostienen que el proyecto (. . .) (*)- Stella no está sujeto a estas Directrices puesto que se trata de la fabricación de un cuatriciclo ligero, y que los proyectos PS 10 y (. . .) (*)-Stella no requieren una notificación dado que no se rebasan los límites para la notificación establecidos en las citadas Directrices. Su Gobierno también argumenta detalladamente la movilidad del proyecto Plan 15 000, especialmente alegando la existencia de un grupo de actividades Santana/Suzuki que, según se afirma, podía haber realizado las inversiones en Japón o Hungría en lugar de Linares. Por último, observa que no se requiere en este caso un análisis coste/beneficio puesto que la intensidad de la ayuda prevista no rebasa el 20 % del límite máximo regional aplicable (50 % ENS), intensidad que podría experimentar un ajuste al alza (*top up*) del 2 %, habida cuenta de que el proyecto no incrementa la capacidad de producción del grupo Suzuki/Santana en Europa y en los países de Europa Central y Oriental y que no afecta negativamente a los competidores, dado que el mercado pertinente, que su Gobierno define como el mercado de 4×4 de pequeña cilindrada (hasta 2 000 cc.), no sufre un exceso de capacidad.

Aportación de capital

El plan estratégico de Santana para 1998-2006 prevé una aportación de capital realizada en tres tramos iguales entre 1999 y 2001 por un total de 3 900 millones de pesetas españolas. El capital será proporcionado íntegramente por Soprea. Se aprobó una decisión en este sentido en la reunión de los accionistas celebrada en diciembre de 1999. Sin embargo, el pago efectivo de estos fondos está supeditado a la evaluación previa de compatibilidad que ha de realizar la Comisión.

Las autoridades de su país afirman que se cumple el principio del inversor en una economía de mercado, entre otras cosas porque la ampliación de capital tiene por objeto permitir que Santana realice ciertas inversiones que permitirán posteriormente a Soprea vender su participación en las mejores condiciones posibles. Además, en comparación con el rendimiento del 4 % a diez años de los bonos del Tesoro en España y la remuneración media en torno a un 3 % que ofrecen las empresas integradas en el IBEX 35 español, el plan estratégico de Santana supondrá unos dividendos a partir de 2002 de 312 millones de pesetas españolas anuales, esto es, el equivalente del 8 % del capital adicional invertido en el proyecto. Por último, señalan que los fondos que queden disponibles al término del plan estratégico, derivados de los flujos de efectivo generados durante ese período, podrán utilizarse para hacer otras inversiones después de 2006 o para remunerar el capital invertido y que, en cualquier caso, supondrán un valor añadido para los accionistas.

3. **Evaluación**

Aportación de capital

El Tratado establece el principio de neutralidad por lo que se refiere al régimen de propiedad en los Estados miembros y el principio de igualdad entre empresas públicas y privadas. En virtud de estos principios, la acción de la Comisión no debe penalizar ni favorecer a las empresas públicas, en especial, cuando examina una operación a la luz del artículo 87 del Tratado. Por tanto, es preciso determinar en cada caso si una transacción entre un Estado miembro y una empresa pública constituye una transacción comercial normal o si consiste total o parcialmente en una ayuda estatal. Para poder apreciar la existencia de ayudas estatales, la Comisión debe basar su evaluación en el principio del inversor en una economía de mercado: según este principio, la aportación de capital no es constitutiva de ayuda estatal si se realiza en circunstancias que resultarían aceptables para un investor privado que opere en condiciones de mercado normales [4].

---

[1] Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona; Argentaria-Caja Postal y Banco Hipotecario SA; Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Córdoba; Dexia, Banco Local SA; Caja Provincial de Ahorros de Jaén.

[2] Año de base: 1998; tipo de descuento: 6,20 %.

[3] DO C 279 de 15.9.1997, p. 1.

[4] Véase, por ejemplo, el DO C 307 de 13.11.1993, p. 3.

En su sentencia de 21 de marzo de 1991 en el asunto C-305/89: Italia contra Comisión de las Comunidades Europeas, el Tribunal de Justicia también especificó que «la conducta de un inversor privado con la que debe compararse la intervención de un inversor público que persiga objetivos de política económica no tiene que ser necesariamente la conducta de un inversor ordinario que aporte capital con objeto de conseguir un beneficio a relativamente corto plazo; debe ser al menos la conducta de una sociedad holding privada o de un grupo privado de empresas que persigan objetivos de política estructural -general o sectorial- y guiadas por perspectivas de rentabilidad a más largo plazo».

Las cuentas anuales de la empresa arrojaron un beneficio neto de 111 millones de pesetas españolas en 1997 y 10 millones en 1998, aunque siguiera registrando pérdidas de explotación (1 448 millones en 1997 y 1 309 millones en 1998); los beneficios netos de esos años se debieron por tanto a beneficios extraordinarios (1 683 millones y 1 716 millones respectivamente). Santana sufrió pérdidas de 2 964 millones en 1999 y, según el plan estratégico de 1998-2006, no se espera que vuelva a ser rentable antes de 2001. La pérdida contable de 1999 fue mayor que la prevista en el plan estratégico (pérdida efectiva de 2 900 millones de pesetas españolas frente a una previsión de 2 200 millones), debido a un deterioro imprevisto en el tipo de cambio euro/yen japonés, que supuso un encarecimiento de las compras realizadas en yenes de alrededor de 2 100 millones de yenes japoneses. Sin embargo, las ventas reales han superado las previsiones del plan estratégico. En 1999, la empresa registró un volumen de ventas superior a lo previsto, vendiendo 42 722 vehículos, es decir, 4 124 más de los pronosticados.

La Comisión observa que Santana anticipa que el euro está actualmente subvalorado en los mercados de divisas y que se irá recuperando a corto o medio plazo. Además, para contrarrestar cualquier posible efecto negativo del tipo de cambio euro/yen japonés, Santana ha anunciado una serie de medidas con vistas a limitar el impacto del tipo de cambio. Dentro del grupo empresarial Suzuki/Santana, por ejemplo, Suzuki ha acordado reducir sensiblemente los precios de los componentes vendidos en yenes japoneses. Santana también ha puesto en marcha un nuevo plan de reducción de costas a principios de 2000 y está aplicando ahora una política más activa de compra de componentes a proveedores de la zona del euro.

La Comisión observa que la futura evolución del tipo de cambio euro/yen japonés es el mayor factor de incertidumbre del plan estratégico de Santana. En la fase actual cabe dudar de que las medidas anunciadas por Santana compensen los posibles efectos negativos del tipo de cambio, en caso de que la cotización del euro no se recupere. Esta cuestión incide en la evaluación de la naturaleza de la aportación de capital.

La relación beneficio neto/recursos propios suele utilizarse para medir la rentabilidad de una empresa. Si se consideran los beneficios previos a la distribución, tal como se indica en el plan estratégico, incluidas las correcciones para tener en cuenta las inversiones adicionales a partir de 2003, la situación de Santana es la siguiente:

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
BN/RP	n.d.	12,3 %	27,8 %	36,8 %	31,4 %	33,5 %	29,8 %

El año 2000 no es significativo, ya que el capital de los accionistas (excluyendo el préstamo en forma de participación en el capital concedido por el ICO) sigue siendo muy limitado a la espera que concluya el proceso de ampliación de capital.

La rentabilidad del proyecto debe estudiarse a lo largo de todo el período de inversión. Este análisis junto con la evaluación de la verosimilitud de las hipótesis que sustentan el plan empresarial determinarán si Soprea está actuando como un inversor guiado por perspectivas de rentabilidad al aplicar la política de desarrollo de su filial Santana.

Por todo lo anterior, la Comisión duda de que las hipótesis del plan estratégico sean realistas, especialmente las referidas a los tipos de cambio euro/yen japonés, y de que un inversor privado aceptara un riesgo sobre el que no pudiera incidir de forma directa como es este. Si al suscribir la aportación de capital en favor de su filial Santana, sobre la base del plan estratégico de la empresa, Soprea no estuviera actuando como un inversor privado, la aportación de capital en cuestión constituiría una ayuda estatal a efectos del apartado 1 del artículo 87 y no una medida general.

Ayuda regional

Según el apartado 1 del artículo 87 del Tratado CE, serán incompatibles con el mercado común, en la medida en que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros, las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenazan falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones. De conformidad con la jurisprudencia establecida del Tribunal de Justicia, se cumple el criterio de que el comercio se ve afectado si la empresa beneficiaria lleva a cabo una actividad económica que implique el comercio entre Estados miembros.

La Comisión observa que la ayuda notificada se concede con cargo a recursos del Estado a una empresa concreta a la que se favorece reduciendo los costes que normalmente tendría que soportar para llevar a cabo el proyecto notificado. Además, el beneficiario de la ayuda, Santana Motor, es una empresa que fabrica y comercializa automóviles, actividad económica que genera comercio entre Estados miembros. Por lo tanto, la ayuda entra dento del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 87 del Tratado CE.

Santana Motor está presente en el sector de los vehículos de motor. Por consiguiente, la ayuda se evaluará a la luz de las Directrices comunitarias sobre ayudas estatales al sector de los vehículos de motor ([5]).

([5]) DO C 279 de 15.9.1997, p. 1.

Las medidas en forma de ayuda a la inversión y de garantía pública concedidas a Santana constituyen una ayuda estatal a efectos del apartado 1 del artículo 87 del Tratado. En efecto, sería financiada por el Estado o con fondos estatales. Además, al representar una parte significativa de la financiación del proyecto, las medidas amenazan con falsear la competencia dentro la Comunidad, favoreciendo a Santana frente a otras empresas que no reciben ayudas. Por último, el mercado de vehículos de motor y cuatriciclos se caracteriza por un gran volumen de intercambios entre Estados miembros. La Comisión debe evaluar la ayuda teniendo en cuenta sus efectos. La información recibida de su Gobierno pone de manifiesto que la garantía pública se concedió para respaldar un préstamo bancario destinado a financiar inversiones vinculadas a la producción del modelo Jimny. Por su naturaleza, la garantía pública debe analizarse como una ayuda de finalidad regional.

Método de evaluación

En el apartado 2 del artículo 87 se especifican algunas formas de ayudas compatibles con el Tratado, pero, habida cuenta de la naturaleza y el objetivo de la ayuda, así como de la localización geográfica de las inversiones, dichas disposiciones no son aplicables al proyecto en cuestión. El apartado 3 del mismo artículo enumera las ayudas que pueden considerarse compatibles con el mercado común. La compatibilidad debe apreciarse en el contexto de la Comunidad en su conjunto y no en un contexto puramente nacional. Con el fin de preservar el buen funcionamiento del mercado común y respetando el principio enunciado en la letra g) del artículo 3 del Tratado, las excepciones a que se refiere el apartado 3 del artículo 87 deben interpretarse de manera restrictiva. Por lo que se refiere a las excepciones contempladas en las letras b) y d) del apartado 3 del artículo 87, la ayuda en cuestión no se destina manifiestamente a un proyecto de interés común europeo ni a un proyecto susceptible de remediar una grave perturbación de la economía española; ni se destina tampoco a fomentar la cultura o conservar el patrimonio. En cuanto a las excepciones a que se refieren las letras a) y c) del apartado 3 del artículo 87, la Comisión observa que Linares está situada en una región asistida en virtud de la letra a) de dicho apartado.

Para determinar si las medidas de ayuda regional propuestas son compatibles con el mercado común, en virtud de las excepciones a que se refieren las letras a) o c) del apartado 3 del artículo 87 del Tratado, la Comisión deberá comprobar, por consiguiente, si se cumplen las condiciones previstas en las Directrices comunitarias sobre ayudas estatales al sector de los vehículos de motor.

La Comisión comprueba en primer lugar si se puede conceder la ayuda regional. Para ello examina en particular si, de acuerdo con el Derecho comunitario, la región interesada puede recibir ayudas y si el inversor tiene la posibilidad de elegir una ubicación alternativa para su proyecto con el fin de demostrar la necesidad de la ayuda, especialmente en función de la movilidad del proyecto.

La Comisión comprueba la admisibilidad de los costes previstos para los elementos móviles del proyecto.

La Comisión controla a continuación que la medida de ayuda prevista corresponda al tipo de problema regional que le incumbe contribuir a solucionar. Para ello, suele realizar un análisis coste-beneficio, excepto cuando la intensidad de la ayuda prevista es muy baja.

Por último, se examina la cuestión de los complementos de ayuda (*top-up*), que consisten en un aumento de la intensidad de la ayuda como incentivo suplementario para el inversor a invertir en la región interesada. Estos complementos se autorizan salvo si la inversión aumenta los problemas de capacidad que afectan al sector del automóvil.

La suma de los importes determinados en las dos últimas fases del cálculo corresponde al importe total de ayuda que la Comisión puede autorizar dentro del límite máximo regional.

El Gobierno español y Santana conocen perfectamente este procedimiento. Por otra parte, las cuestiones de metodología que se plantearon con motivo de los encuentros con las autoridades españolas junto con los representantes de Santana fueron respondidas por el Director General de Competencia de la Comisión.

La Comisión evaluará la compatibilidad de la ayuda regional con el mercado común de cada uno de los proyectos de inversión.

Proyecto PS 10

El PS 10 es un vehículo de motor a efectos de las Directrices comunitarias. Tras un examen exhaustivo de los datos facilitados por sus autoridades y una visita de la planta, la Comisión considera que las inversiones para la fabricación del PS 10 son independientes de las demás inversiones contempladas en el plan estratégico.

Las Directrices comunitarias establecen los umbrales siguientes para la notificación de ayudas conforme a un régimen autorizado:

— importe nominal del proyecto de inversión [coste total del proyecto ([6])]: 50 millones de euros,

o

— importe bruto total de ayudas al proyecto ([7]), ya sean ayudas estatales o ayudas procedentes de instrumentos comunitarios (Fondos Estructurales y programas marco), independientemente de la forma y objetivo de la medida: 5 millones de euros.

([6]) El coste total del proyecto se define como el importe total de los gastos efectuados por una empresa para adquirir nuevos inmovilizados materiales e inmateriales que se amortizarán durante su vida útil o se arrendarán. Por lo tanto, este coste es igual al importe del capital invertido en el proyecto. El coste del proyecto puede ser diferente del coste subvencionable mediante ayudas estatales [véase la letra b) del punto 3.2].

([7]) El importe bruto total de las ayudas se obtiene sumando las subvenciones y los equivalentes de subvención de las ayudas previstas; si éstas se conceden libres de impuestos, se transformarán en equivalente bruto teniendo en cuenta la repercusión fiscal, siempre que sea posible.

Sus autoridades han declarado que el coste total del proyecto es de 2 700 millones pesetas españolas (16 millones de euros), y que la ayuda prevista asciende a 405 millones de pesetas españolas ([8]) (2,4 millones de euros). Por tanto, el proyecto por sí solo no sería de notificación obligatoria.

En este momento, la Comisión no puede excluir que la inyección de capital prevista deba considerarse ayuda estatal y que parte de dicha posible ayuda se destine al proyecto. Por consiguiente, el proyecto por sí solo podría ser de notificación obligatoria en caso de que se alcanzaran los umbrales establecidos en las Directrices comunitarias por lo que respecta al importe nominal del proyecto de inversión (coste total del proyecto) o al importe bruto total de ayudas al proyecto. En tal caso, España debería aún demostrar la necesidad de la ayuda, con especial referencia a la movilidad del proyecto y a la proporcionalidad de la ayuda.

Proyecto (. . .) (*)-Stella

El proyecto (. . .) (*)-Stella supone una inversión de 200 millones de pesetas españolas y se refiere a la producción bajo licencia de un cuatriciclo ligero. Sus autoridades anunciaron que las ayudas concedidas a Santana para el proyecto (. . .) (*)-Stella, calculadas en 30 millones de pesetas españolas ([9]), se concederían conforme a un régimen autorizado.

Las inversiones necesarias son específicas y no pueden destinarse a otros fines.

Sus autoridades sostienen que le proyecto (. . .) (*)-Stella no está sujeto a las Directrices sobre vehículos de motor por consistir en la fabricación de un cuatriciclo ligero. La Comisión tiene dudas sobre si el proyecto consiste en la fabricación de un vehículo de motor en el sentido de las Directrices.

Si las Directrices son aplicables al proyecto, éste podría ser por sí solo de declaración obligatoria en caso de que se alcanzaran los umbrales establecidos en las Directrices comunitarias por lo que respecta al importe nominal del proyecto de inversión (coste total del proyecto) o al importe bruto total de ayudas al proyecto. En este momento, la Comisión no puede excluir que la inyección de capital prevista deba considerarse ayuda estatal y que parte de dicha posible ayuda se destine al proyecto. En tal caso, España debería aún demostrar la necesidad de la ayuda, con especial referencia a la movilidad del proyecto y a la proporcionalidad de la ayuda.

El proyecto Jimny

Los costes de inversión móvil ascienden a 9 175 millones de pesetas españolas (valor actual: 8 213 millones de pesetas españolas) y la ayuda consiste, en primer lugar, en ayudas a la inversión directa por importe del 1 240 millones de pesetas españolas (valor actual).

En segundo lugar, existe ayuda estatal en la garantía de préstamo, que permitió la compra de equipo de producción para la cadena de montaje del Jimny. Dado el riesgo que Santana representaba para los bancos prestatarios y el hecho de que la empresa obtuvo otras líneas de crédito por importes considerables en condiciones similares a las del préstamo respaldado por la garantía pública, la Comisión considera que Santana podría haber negociado este préstamo en condiciones de tipos de interés similares aun sin garantía pública. De común acuerdo con su Gobierno, la Comisión calcula que el coste de mercado de una garantía idéntica a la concedida por sus autoridades a Santana varía entre un 0,5 y un 0,8 % anual, mientras que el precio facturado a Santana es de tan sólo el 0,05 % trimestral. De este modo, la diferencia entre el coste de la garantía pública y el precio de mercado de una garantía idéntica asciende a un máximo de 57 millones de pesetas españolas (0,34 millones de euros) para la duración del proyecto. Los datos adicionales facilitados en su carta del 22 de diciembre de 1999 en nada afectan a esta evaluación, máxime dado que los ejemplos citados se refieren a préstamos contraídos en julio y septiembre de 1999, es decir, más de un año después de obtenerse la garantía pública. La Comisión debe evaluar la ayuda según las condiciones específicas obtenidas en el momento de su concesión.

Así pues, las ayudas para el proyecto Jimny ascienden a un total de 1 297 millones de pesetas españolas (valor actual). Se destinan a una empresa de fabricación y montaje de vehículos de motor, y deben, por tanto, examinarse según las Directrices comunitarias sobre ayudas estatales al sector de los vehículos de motor.

Esta ayuda debiera haberse notificado a la Comisión de conformidad con el apartado 3 del artículo 88 del Tratado. La garantía pública de préstamo se concedió a Santana en junio de 1998, sin previa autorización por la Comisión. En consecuencia, todas las ayudas regionales de que se trata deben considerarse ilegales.

Necesidad de las ayudas y de las inversiones subvencionables

Para demostrar la necesidad de las ayudas regionales, las autoridades españolas deben demostrar, entre otras cosas, que el proyecto es móvil, es decir, que existe una ubicación alternativa económicamente viable para el proyecto o partes del mismo. Si no existe dentro del grupo ningún otro emplazamiento industrial, nuevo o ya existente, que pueda recibir la inversión propuesta, la empresa se verá obligada a llevar a cabo su proyecto en la única planta disponible, aun en ausencia de ayudas. El inversor puede demostrar la movilidad por medio de los estudios que haya realizado con vistas a adoptar la decisión final sobre la ubicación del proyecto. El emplazamiento alternativo no debe necesariamente estar situado en la Comunidad; sin embargo, la Comisión observa que se trata de una opción viable, máxime habida cuenta de los mercados de referencia.

Las ayudas regionales destinadas a la modernización y la racionalización, que, por lo general, no son móviles, no están autorizadas en el sector de los vehículos de motor. Sin embargo, una transformación que suponga un cambio radical de las estructuras de producción de la planta ya existente, por ejemplo en relación con el lanzamiento de un nuevo proyecto, podría ser elegible para ayudas regionales.

([8]) O el 15 % de una inversión de 2 700 millones de de pesetas españolas.

([9]) O el 15 % de una inversión de 200 millones de pesetas españolas.

Si bien la situación de Santana no es única, determinadas características la diferencian de otros fabricantes de vehículos de motor; en particular, el hecho de que la empresa posea una sola fábrica de montaje, situada en Linares. Esta circunstancia hace preciso un análisis detallado de la movilidad del proyecto, estipulada en las Directrices comunitarias.

En este caso, la Comisión ha estudiado si existe un grupo empresarial que integre a Santana y Suzuki y sea beneficiario de las ayudas regionales previstas.

A este respecto, la historia de las relaciones entre Suzuki Motor CO y Santana SA presenta una serie de aspectos de interés. En 1982, Suzuki Motor CO y Santana firmaron un contrato de licencia para la fabricación exclusiva de vehículos de tracción a cuatro ruedas Suzuki y para la distribución del modelo licenciado y de otros modelos fabricados por la propia Suzuki. El contrato contemplaba además la progresiva integración de Santana en el sistema de producción de Suzuki. Los empleados de Suzuki fueron incorporándose gradualmente a puestos en Santana, según el modelo de las sociedades integradas en el grupo Suzuki.

En 1993, Suzuki Motor CO incrementó su participación en el capital de Santana hasta un 83,7 %, lo que reflejaba la integración ya formal de Santana en el grupo Suzuki. Al mismo tiempo, Suzuki se hacía cargo de la gestión de la fábrica de recambios de Santana en Manzanares (posteriormente denominada Suzuki Manufacturing Spain SA).

La decisión de Suzuki de vender sus acciones en Santana a consecuencia de las dificultades sufridas por esta última en 1993-1994 no supuso un distanciamiento de Santana del grupo Suzuki, sino el restablecimiento de la situación anterior a 1991, en la cual la participación tecnológica e industrial de Suzuki era fundamental. Así, en 1994 se firmó un segundo contrato de licencia de cinco años de vigencia. Las principales condiciones de este contrato eran las siguientes: concesión a Santana del derecho exclusivo de fabricar modelos Suzuki en Europa y del derecho no exclusivo de vender y distribuir los modelos Samurai y Vitara en coordinación con Suzuki; obligación de ofrecer las mismas garantías posventa que Suzuki y de comercializar los productos bajo la marca de Suzuki; creación de controles de calidad homogéneos; intercambios de personal; comités técnicos y comerciales conjuntos y establecimiento de volúmenes de producción mínimos. De esta manera, Suzuki ejercía una importante influencia en los precios a los que se vendían los productos.

En 1995, Santana y Suzuki crean un sistema de distribución conjunta de sus productos en Europa del Este, presentándose en el mercado como una única entidad. El contrato para el suministro de diversas piezas y componentes celebrado entre Santana y Suzuki Manufacturing Spain SA esuna prueba más de la estrecha colaboración entre ambas empresas.

En 1999 Suzuki y Santana renovaron el contrato de licencia hasta 2006 y añadieron una licencia exclusiva para la fabricación de al menos dos versiones del nuevo modelo de Suzuki, el YR-8 Jimny. Asimismo, el contrato amplía las competencias de los comités de trabajo conjuntos técnicos y comerciales, confirma el papel de Suzuki en la política de exportación de los productos de Santana y renueva el contrato de suministro con Suzuki Manufacturing Spain SA.

Por último, en sus propios documentos publicitarios ([10]), Suzuki y Santana se presentan como unidad empresarial. La revista de la asociación de productores de automóviles de Japón (JAPA Inc.) incluye a Santana entre las actividades de producción de Suzuki en Europa.

La Comisión concluye que las dos empresas se presentan en el mercado como entidad única y que han establecido relaciones estructurales sólidas y duraderas, en particular mediante el intercambio sistemático de productos, cierto grado de interdependencia en cuanto a precios y condiciones de venta en sus relaciones en la red de distribuidores y estrategias comerciales conjuntas. El contrato de licencia concluido entre las partes para producir los vehículos objeto de la inversión formaliza la cooperación activa entre Suzuki y Santana.

Por tanto, al evaluar la ayuda concedida a Santana, la Comisión podría considerar que existe un grupo de empresas Santana-Suzuki, que sería beneficiario de las ayudas regionales previstas.

A continuación, la Comisión evaluaría la movilidad del proyecto de inversión o de partes específicas del mismo para el grupo Santana-Suzuki.

En 1997-1998, el grupo Suzuki estudió las diversas ubicaciones posibles para el proyecto Jimny dentro del grupo Santana-Suzuki. Las plantas de Japón, Hungría y España eran posibles emplazamientos para la producción del Jimny. De los datos facilitados por las autoridades españolas se desprende que la planta de Iwata, en Japón (donde se fabrica actualmente la versión de techo metálico del Jimny), constituía la alternativa económica para las inversiones.

La presencia de los modelos Balleno, Swift, Alto y Wagon R+ en los mercados europeos, si bien todos se fabrican fuera de la Unión Europea, también demuestra que Suzuki disponía de la alternativa de elegir cualquiera de sus plantas en el mundo para fabricar los vehículos y, a continuación, abastecer al mercado comunitario por medio de importaciones.

La Comisión podría pues concluir que el proyecto Jimny es móvil. Las inversiones de que se trata ascienden a 9 175 millones de pesetas españolas (valor actual: 8 213 millones).

Las Directrices sobre ayudas al sector de los vehículos de motor establecen que, cuando el emplazamiento alternativo no se halle en el Espacio Económico Europeo o en los países de Europa Central y Oriental, el inversor deberá probar en particular mediante un estudio de localización que ha previsto al menos una implantación viable económicamente en el Espacio Económico Europeo o en uno de los países de Europa Central y Oriental. En ausencia de ello, el emplazamiento escogido se considerará el mejor. Por consiguiente, sólo podrán autorizarse las ayudas regionales cuya intensidad no supere el umbral [definido en la letra c) del punto 3.2] por debajo del cual no es necesario efectuar un análisis coste-beneficio.

([10]) Por ejemplo, en el *Company Profile* distribuido por Suzuki en 1998.

Otros proyectos del plan estratégico

El plan estratégico inlcuye otras inversiones destinadas a:

— la remodelación y modernización (*restyling*) del Samurai (152 millones de pesetas españolas),

— la remodelación y modernización (*restyling*) y la versión Intercooler del Vitara (451 millones),

— la modificación de motores para cumplir las normas Euro III (400 millones),

— actividades diversas (158 millones), y

— diversas medidas a fin de modernizar los procesos industriales y la gama de productos (3 500 millones).

La Comisión tiene dudas sobre hasta qué punto estas inversiones, así como las inversiones en el taller de estampado (100 millones de pesetas españolas), pueden considerarse móviles. Por tanto, la Comisión concluye que las ayudas regionales a estas inversiones podrían no ser necesarias para llevar a cabo estas inversiones en Linares.

Proporcionalidad de la ayuda

Las Directrices sobre vehículos de motor establecen que si la intensidad de las ayudas regionales previstas es igual o inferior al 20 % del límite regional durante el período 2000-2006, la Comisión no exigirá un análisis coste-beneficio en la medida en que los nuevos mapas regionales establezcan límites inferiores a los del mapa anterior.

Según el nuevo mapa de ayudas regionales para España, aprobado el 14 de abril de 2000, Linares está situado en una zona asistida a efectos de la letra a) del apartado 3 del artículo 87 del Tratado, en la cual las ayudas regionales pueden en principio autorizarse hasta un límite del 50 % ENS para grandes empresas. El antiguo límite era del 60 % ENS. El 20 % de una intensidad del 50 % ENS corresponde a un 10 % ENS.

La Comisión observa que la intensidad de ayuda del 15,8 % EBS que sus autoridades prevén conceder al taller de estampado supera el umbral para el cual se requiere un análisis coste-beneficio. Por tanto, España aún debería demostrar la proporcionalidad de la ayuda.

Además, y según lo anteriormente señalado, la Comisión no puede excluir en este momento que la inyección de capital prevista deba considerarse ayudal estatal. En tal caso, la intensidad de las ayudas podría ser de hecho superior a la notificada por España. Por consiguiente, podría ser necesaria una evaluación de la necesidad y proporcionalidad de los demás proyectos.

4. **Conclusión**

Habida cuenta de las consideraciones precedentes, la Comisión, actuando conforme al procedimiento establecido en el apartado 2 del artículo 88 del Tratado CE, insta a España a presentar sus observaciones y a facilitar toda la información que pueda ayudar a evaluar la ayuda/medida en el plazo de un mes a partir de la fecha del recepción de la presente carta. La Comisión ruega a sus autoridades remitan de inmediato copia de la presente al potencial beneficiario de la ayuda.

Por la presente Decisión, la Comisión decide incoar el procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 88 del Tratado según lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 4 del Reglamento (CE) nº 659/1999 del Consejo. España, de conformidad con lo dispuesto en el apartado 6 del artículo 4 del Reglamento (CE) nº 659/1999, carece de autorización para aplicar las medidas de ayuda.

La Comisión desea recordar a España el efecto suspensivo del apartado 3 del artículo 88 del Tratado CE, y llama su atención sobre el artículo 14 del Reglamento (CE) nº 659/1999, en el que se establece que toda ayuda concedida ilegalmente podrá ser reclamada a su beneficiario."