DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 18 de septiembre de 1996

por la que se modifica la Decisión 92/317/CEE, relativa a las ayudas concedidas por España a Hilaturas y Tejidos Andaluces SA, denominada actualmente Mediterráneo Técnica Textil SA, y a su comprador

(El texto en lengua española es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(97/242/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, la letra a) del apartado 1 de su artículo 62,

Después de haber emplazado a las partes interesadas para que presenten sus observaciones, de conformidad con el artículo 93 del Tratado CE,

Considerando lo que sigue:

I

Hilaturas y Tejidos Andaluces SA (en lo sucesivo Hytasa), denominada actualmente Mediterráneo Técnica Textil SA (en lo sucesivo MTT), era una empresa privada que, tras sufrir dificultades financieras fue adquirida por el Patrimonio del Estado en 1982. Hytasa fabricaba productos textiles en sus plantas de Sevilla y su región.

Desde su adquisición en 1982 hasta 1986, el Patrimonio del Estado puso en marcha un plan de reestructuración financiado mediante la aplicación de un programa español de ayuda sectorial, así como por aportaciones de capital por valor de 6 600 millones de pesetas españolas. Estos esfuerzos no impidieron que Hytasa obtuviera malos resultados económicos. En vísperas de la adhesión de España a la Comunidad, el capital de Hytasa había desaparecido casi por completo.

En 1989, a raíz de una queja, la Comisión solicitó de las autoridades españolas información relativa a presuntas aportaciones de capital a Hytasa a partir de 1986. De la respuesta dada por las autoridades españolas la Comisión determinó que Hytasa había recibido aportaciones de capital por valor de 7 100 millones de pesetas españolas.

En 1990, las autoridades españolas informaron a la Comisión de que Hytasa iba a ser privatizada. Las condiciones del proceso de privatización incluían una aportación de capital de 4 300 millones de pesetas españolas por parte del Patrimonio del Estado.

De entre los distintos licitadores interesados en Hytasa el Gobierno español eligió la oferta presentada por Hilaturas Gossypium SA con sede en Barcelona, e Industria Textil del Guadiana SA, con sede en Badajoz. El Gobierno español consideró que estos compradores constituían la oferta más interesante en términos económicos, así como la mejor garantía para la futura viabilidad de la empresa. Esta evaluación se hizo con base en el programa de recuperación industrial propuesto por los compradores, así como en su capacidad financiera para llevar a cabo las futuras ampliaciones de capital previstas, su experiencia en el sector textil y la ventaja que representaba el hecho de que los compradores dispusieran de estructuras industriales y comerciales, lo que habría de permitir el cumplimiento del plan industrial de Hytasa.

De acuerdo con el contrato de venta presentado por las autoridades españolas, los términos de la venta fueron los siguientes:

— el precio de venta del total de las acciones de la empresa se fijó en 100 millones de pesetas españolas;

— durante un período de tres años:

  — los compradores se comprometían a no vender sus acciones salvo autorización previa del Patrimonio del Estado,

  — los cambios en la titularidad de las acciones se restringirían a aquellas operaciones que aseguraran la participación mayoritaria de los compradores,

  — los compradores no podrían presentar expedientes de regulación de empleo excepto con el fin de propiciar jubilaciones anticipadas y suspensiones temporales de empleo, previo acuerdo con los representantes de los trabajadores;

— no se pagarían dividendos durante un período de cinco años. Durante el mismo plazo de tiempo, los compradores no podrían fraccionar la empresa o vender parte de la misma; deberían también conservar todas las instalaciones existentes en el momento de la venta y parte de sus bienes inmuebles;

— el producto de la eventual venta de otras propiedades inmobiliarias revertiría íntegramente en la empresa;

— los compradores ejecutarían el plan de recuperación adjunto al contrato de venta;

— todas las nuevas marcas así como otros activos inmateriales serían adquiridos por Hytasa;

— el aumento de capital de 4 300 millones de pesetas españolas realizado por el Patrimonio del Estado en el momento de la venta se utilizaría para mejorar la situación financiera de Hytasa, realizar inversiones y hacer frente a despidos;

— los compradores renunciaban a cualquier beneficio financiero que pudiera tener como origen una antigua reclamación de Hytasa contra el Patrimonio del Estado. Consideraban el balance de Hytasa cerrado el 30 de junio de 1990 como parte integrante del contrato, a condición de que el vendedor asumiera las consecuencias financieras de cualquier acto realizado con anterioridad a la venta de la empresa;

— los compradores se obligaban a ampliar el capital de la empresa en 3 700 millones de pesetas españolas, desembolsando un 25 % de dicho importe en el momento de la adquisición de la misma.

En julio de 1990 [1] la Comisión inició el procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 93 en relación con las aportaciones de capital que, por valor de 7 100 millones de pesetas españolas, había hecho el Estado a Hytasa entre el momento de la adhesión de España en 1986 y 1988, así como con toda posible ayuda adicional que el Estado pudiera haber concedido en el marco de la venta de la empresa. La Comisión consideró que estas intervenciones financieras constituían ayudas a efectos del apartado 1 del artículo 92 y que las mismas no parecían cumplir, en principio, las condiciones para la aplicación de las excepciones previstas en los apartados 2 y 3 del artículo 92. Esta decisión fue notificada al Gobierno español por carta de fecha 3 de agosto de 1990.

El 16 de octubre de 1990, el Gobierno español presentó sus observaciones en el marco del procedimiento. Entre otros argumentos, las autoridades españolas sostenían que no había habido ayuda en el marco de la venta de Hytasa, ya que la empresa se había vendido al mejor postor después de haber sido ofrecida en el mercado internacional.

Posteriormente, las mismas autoridades señalaron que incluso si los términos de la venta suponían cierta ayuda, la venta de Hytasa trascendía el mero traspaso de la empresa a manos privadas. Suponía la puesta en marcha de un programa de recuperación ideado por los compradores, quienes participarían en su financiación a través de una aportación de capital por valor de 3 700 millones de pesetas españolas e incorporarían sus conocimientos técnicos a los activos de la empresa. En su opinión, la venta no tenía como objeto simplemente el mantener a la empresa en funcionamiento, sino asegurar su recuperación económica, técnica y financiera, por lo cual las intervenciones públicas cumplían con las normas comunitarias.

Las autoridades españolas indicaron asimismo que la localización de la empresa en Sevilla, elegible para recibir ayuda regional, sugería que la excepción contenida en la letra a) del apartado 3 del artículo 92 podría aplicarse al caso.

En el marco del procedimiento y con fecha 21 de enero de 1991 se recibieron comentarios de la Federación alemana de la industria textil. Los mismos fueron transmitidos a las autoridades españolas por carta de fecha 6 de febrero de 1991. Las autoridades españolas respondieron a éstos por carta de fecha 27 de marzo de 1991.

Junto con sus comentarios a la incoación del procedimiento, las autoridades españolas presentaron un plan de reestructuración ideado por los nuevos propietarios. El plan preveía la puesta en práctica de un programa de inversiones por valor de 2 500 millones de pesetas españolas. Las intervenciones principales se referían al sector del algodón. Se esperaba un aumento de la producción de acabados que iría de un 80 % a un 300 % en relación a las cifras de 1989.

El plan también preveía una reducción de la mano de obra, que pasaría de 1 050 empleados en 1990 a 700 en 1992, a través de jubilaciones anticipadas y bajas incentivadas. El coste que supondrían para Hytasa las bajas incentivadas se estimaba en 2 040 millones de pesetas españolas.

El plan preveía una mejora gradual de la situación financiera de Hytasa. De pérdidas por valor de 1 957 millones de pesetas españolas en 1990, la empresa pasaría a obtener un pequeño beneficio de 139 millones de pesetas españolas en 1994.

La Comisión expuso las dudas que le planteaba este plan de recuperación en una reunión que mantuvo con representantes del Patrimonio del Estado el 18 de marzo de 1991 y solicitó de las autoridades españolas que presentaran un plan de reestructuración revisado. El nuevo plan fue presentado por las autoridades españolas el 13 de junio de 1991.

El nuevo plan preveía cambios en la política comercial y de producción de Hytasa. La empresa sólo vendería productos acabados, incrementando su producción entre un 50 % y un 230 %, según el producto. Se establecerían nuevas líneas de producción, poniendo un mayor énfasis en diseño y moda, con el fin de obtener un mayor valor de venta para el producto.

Según la información suministrada, la capacidad de producción en las operaciones de hilado y tejido se reduciría entre un 51 % y un 40 % en relación a 1989. Para satisfacer necesidades adicionales de material semiacabado, la empresa recurriría a proveedores externos.

La mano de obra se reduciría de 1 050 empleados en 1990 a 720 en 1992. El coste total de esta reducción se estimaba en 1 250 millones de pesetas españolas (750 millones en 1990 y 500 millones en 1991).

La compañía experimentaría pérdidas en 1991 y 1992. Para 1993 se esperaba un modesto resultado positivo de 95 millones de pesetas españolas. En 1994, la empresa obtendría unos resultados positivos del orden de los 716 millones de pesetas españolas.

En el marco del procedimiento del apartado 2 del artículo 93 antes reseñado, la Comisión adoptó, el 25 de marzo de 1992, la Decisión 92/317/CEE [2].

[1] DO nº C 320 de 20. 12. 1990, p. 14.

[2] DO nº L 171 de 26. 6. 1992, p. 54.

La citada Decisión establecía que las intervenciones del Patrimonio del Estado en relación con Hytasa debían considerarse ayudas de Estado, dada la naturaleza pública de los recursos financieros del Patrimonio del Estado y porque, con arreglo al «principio del inversor privado en una economía de mercado», no podía considerarse que el Patrimonio del Estado hubiera actuado como tal.

La Comisión estimaba en su Decisión 92/317/CEE que las aportaciones de capital por valor de 7 100 millones de pesetas españolas a Hytasa durante el período 1986 a 1988 se habían concedido de manera ilegal, al no haber sido notificadas con arreglo a lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 93. Sin embargo, la Comisión tuvo en cuenta el hecho de que, con anterioridad a la adhesión de España a la Comunidad el 1 de enero de 1986, la política industrial española en materia de empresas públicas se había basado en ocasiones en principios radicalmente distintos de los que inspiran la política de competencia en el Tratado CE, y que, tras la adhesión, estas empresas habían tenido que adaptarse a un nuevo entorno competitivo. Las aportaciones de capital a Hytasa por valor de 7 100 millones de pesetas españolas habían tenido como objetivo facilitar esta adaptación y no relanzar artificialmente sus actividades, por lo que la Comisión, en el artículo 1 de su Decisión, concluía que las ayudas cumplían los requisitos de aplicación de la excepción prevista en la letra c) del apartado 3 del artículo 92.

Sin embargo, la Comisión entendió (y así lo hizo constar en su Decisión) que la ayuda de Estado de 4 200 millones de pesetas españolas [1] contenida en la aportación de capital hecha por el Patrimonio del Estado a Hytasa antes de su privatización en julio de 1990 era ilegal, porque había sido asimismo concedida por el Gobierno español sin observar lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 93. Igualmente, la Comisión consideró que esta ayuda era incompatible con el mercado común, al no cumplir las condiciones para la aplicación de las excepciones contenidas en los apartados 2 y 3 del artículo 92.

En lo que se refiere a la excepción de la letra a) del apartado 3 del artículo 92, la Comisión consideró que, aunque Hytasa se encontraba situada en Sevilla, una región elegible para la concesión de ayuda regional con arreglo al citado artículo, la ayuda a Hytasa no se había concedido en el marco de regímenes regionales previamente autorizados por la Comisión sino basándose en una decisión *ad hoc* del Gobierno español. A mayor abundamiento, estimaba que aunque se considerase la ayuda como regional, no sería elegible para ser considerada compatible con arreglo a la letra a) del apartado 3 del artículo 92, al no contribuir de forma efectiva al desarrollo a largo plazo de la región.

En relación a la excepción prevista en la letra c) del apartado 3 del artículo 92, la Comisión consideró, tras examinar el plan de reestructuración inicial y su versión revisada, que las reducciones previstas en la producción y venta de productos semiacabados se veían largamente contrarrestadas por los incrementos en la fabricación y venta de productos acabados. Con base en ello, la Comisión consideró que el plan de reestructuración de Hytasa no contenía una compensación suficiente como contrapartida de la ayuda.

En cuanto a la reducción de la mano de obra prevista en el plan, y basándose en el número de plazas reducidas hasta el momento de la adopción de su Decisión 92/317/CEE, la Comisión consideró que no se lograría alcanzar el objetivo de reducir el número de empleados a 720 en 1992.

En los artículos 2 y 3 de la Decisión se consideró la ayuda incompatible con el mercado común y se ordenó por tanto al Patrimonio del Estado que recuperase los 4 200 millones de pesetas españolas de la empresa.

II

España presentó el 19 de junio de 1992 un recurso con base en el artículo 173 del Tratado CE, solicitando la anulación de los artículos 2, 3, 4 y 5 de la Decisión 92/317/CEE.

En su sentencia de 14 de septiembre de 1994 en los asuntos acumulados C-278/92, C-279/92 y C-280/92, España contra Comisión [2], el Tribunal de Justicia aceptó la consideración de los 4 200 millones de pesetas españolas como ayuda a efectos del apartado 1 del artículo 92. El Tribunal aceptó asimismo la consideración de este elemento de ayuda como ilegal, al haber sido concedido en infracción de lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 93.

Para el Tribunal de Justicia y sobre la base de la Comunicación de la Comisión sobre los regímenes de ayudas de finalidad regional [3], la Comisión podía considerar que las ayudas concedidas con base en decisiones *ad hoc* no se ajustaban en principio al criterio del carácter regional. En estas circunstancias, incumbe al Estado miembro interesado acreditar que la ayuda de que se trata cumple efectivamente dicho criterio regional. Sin embargo, el Tribunal de Justicia estableció que la Comisión debía especificar previamente los criterios según los cuales considera que las ayudas *ad hoc* tienen excepcionalmente carácter regional puesto que el hecho de que la ayuda se conceda en virtud de decisiones *ad hoc* no excluye necesariamente su calificación como ayuda regional a efectos de la letra a) del apartado 3 del artículo 92.

Para el Tribunal de Justicia, la Comisión no había argumentado suficientemente su afirmación de que el nuevo plan de reestructuración no aseguraría la viabilidad de Hytasa. La Comisión no había analizado los efectos del programa revisado sobre el restablecimiento de la rentabilidad de Hytasa y el Tribunal consideró este examen necesario, dado que el nuevo plan de reestructuración preveía un cambio sustancial en la orientación de la producción hacia la confección de productos acabados. El Tribunal de Justicia consideró que el análisis de la Comisión sobre la compatibilidad de la ayuda con la letra a) del apartado 3 del artículo 92 no se ajustaba a los criterios que ella misma había establecido.

[1] Este elemento de ayuda resultaba de detraer los 100 millones de pesetas españolas pagados por la empresa por el comprador, de la aportación de capital que, por valor de 4 300 millones de pesetas españolas, había hecho el Patrimonio del Estado.

[2] Rec. 1994, p. I-4103.

[3] DO nº C 31 de 3. 2. 1979, p. 9.

Con base en ello, el Tribunal de Justicia anuló el párrafo segundo del artículo 2, así como los artículos 3, 4 y 5 de la Decisión 92/317/CEE. Por consiguiente, el procedimiento incoado con arreglo al apartado 2 del artículo 93 del Tratado continúa en curso y, dada la anulación parcial de la Decisión 92/317/CEE que supone esta sentencia, la Comisión debe ahora adoptar una Decisión por la que se modifique dicha Decisión y se ponga fin al procedimiento.

III

Con el fin de tomar debidamente en consideración la sentencia del Tribunal de Justicia, la Comisión debe analizar de nuevo si la ayuda concedida por el Patrimonio del Estado a Hytasa en el marco de su privatización es compatible con el mercado común.

El apartado 2 del artículo 92 del Tratado se refiere a aquellos supuestos en que las ayudas que correspondan a la definición contenida en el apartado 1 del mismo artículo serán compatibles con el mercado común. La ayuda a Hytasa no corresponde a ninguno de estos supuestos.

El apartado 3 del artículo 92 se refiere a aquellos supuestos en que estas ayudas podrán considerarse compatibles con el mercado común. La letra a) se refiere a las ayudas destinadas a favorecer el desarrollo económico de regiones en las que el nivel de vida es anormalmente bajo o en las que exista una grave situación de subempleo. La letra c) se refiere a aquellas ayudas destinadas a facilitar el desarrollo de determinadas actividades o de determinadas regiones económicas, siempre que no alteren las condiciones de los intercambios en forma contraria al interés común.

La ayuda otorgada a Hytasa en el marco de su privatización no se concedió sobre la base de un régimen de ayudas regionales sino en virtud de una decisión *ad hoc*. Como ya se ha mencionado en la parte II de la presente Decisión, el Tribunal de Justicia estableció en su sentencia de 14 de septiembre de 1994 que el hecho de que la ayuda se concediera en virtud de una decisión *ad hoc* no puede excluir su calificación como ayuda regional a efectos de la letra a) del apartado 3 del artículo 92. Es por ello necesario determinar si la ayuda concedida a Hytasa puede considerarse compatible con el mercado común no solamente con arreglo a la letra c) del apartado 3 del artículo 92 sino también con arreglo a la letra a) del mismo apartado [1].

En el momento de concesión de las ayudas, la política de la Comisión sobre ayudas a la reestructuración estaba recogida en el punto 228 de su octavo Informe sobre la política de competencia. Las ayudas a la reestructuración debían supeditarse estrictamente a la aplicación de un programa saneado de reestructuración o de reconversión y servir para devolver de forma efectiva la viabilidad a la línea de producción de que se tratase. Su intensidad e importe debían limitarse al mínimo imprescindible para apuntalar la empresa durante el inevitable período transitorio antes de que surtiera efecto el programa. El plazo de que se tratase debía pues ser limitado y las ayudas debían reducirse paulatinamente. Estas condiciones debían observarse estrictamente; de lo contrario, podrían terminar por traspasar los problemas sociales o industriales de un Estado miembro a otro y ofrecer simplemente un momento de respiro a las empresas beneficiarias, ya que los problemas reaparecerían, si cabe, agravados.

Cuando la Comisión recibió el primer plan de reestructuración de Hytasa, consideró que no aseguraba la viabilidad de la empresa. Por lo tanto, pidió a las autoridades españolas que presentaran un nuevo plan que sí la asegurara.

Las autoridades españolas presentaron un nuevo plan que abarcaba el período de 1991 a 1994, año en que la empresa volvería a la viabilidad. Este plan preveía una reorientación radical de la actividad, concentrándose en la fase final del proceso de producción. Se mencionaban asimismo aumentos y disminuciones de la capacidad de producción, por lo que no había ningún elemento claro que permitiera evaluar con exactitud una posible reducción de las actividades de la empresa.

Según el plan, el peso de los productos acabados de algodón en el volumen de ventas se incrementaría de un 42 % en 1990 hasta un 64 % en 1994, mientras que la parte correspondiente a la confección de algodón se incrementaría de un 10 % en 1990 hasta un 20 % en 1994. El peso de los productos acabados de lana en el volumen de ventas disminuiría entre un 31 % y un 16 % en el mismo período.

Tras el proceso de reestructuración, la mano de obra comprendería 720 empleados, en comparación con los 700 previstos en el plan original.

El elemento de ayuda (4 200 millones de pesetas españolas) sobrepasaba ampliamente la inversión prevista (unos 2 500 millones de pesetas españolas). Conforme al balance de la empresa, las inversiones netas ascenderían en 1991 a 1 418 millones de pesetas españolas y en 1992 a 1 000 millones de pesetas españolas. Como estas cifras netas también contienen el valor de la capacidad cerrada (en cifras negativas), las nuevas inversiones eran incluso más altas que las declaradas.

Según los balances presentados, la empresa tenía un índice de capital social sobre fondos propios inusualmente alto, así como un importante volumen de activos. En 1991, el valor en libro de los activos de la compañía era de 14 991 millones de pesetas españolas, en comparación con un resultado de explotación de 3 173 millones de pesetas españolas. La rotación de activos resultante de 0,2 en 1991, cifra que se refiere a la capacidad de la

[1] Las excepciones a que se refieren las letras b) y d) del apartado 3 del artículo 92 no son de aplicación en el presente caso.

empresa para generar ventas a través del uso de sus activos, indica que el volumen de producción de la empresa era demasiado bajo, que la empresa mantenía activos innecesarios, o las dos cosas. Ambas posibilidades habrían tenido un efecto negativo en la rentabilidad de la empresa ya que la depreciación habría sido excesivamente alta en relación con el volumen de ventas y el volumen de activos que se debía financiar. Incluso en 1994 —cuando se esperaba que la empresa alcanzara la viabilidad— la rotación de activos total de 0,5 habría sido demasiado baja.

Según el análisis de la Comisión, la empresa poseía unas existencias sumamente altas, particularmente en 1991, cuando la media en almacén de productos acabados era de 429 días. El volumen de existencias no variaba en los subsiguientes balances previsionales para los siguientes años. Esto es importante, pues una disminución de existencias habría sido necesaria para una reestructuración acertada. En este contexto, debe mencionarse que una comparación entre la producción prevista de unidades acabadas de algodón y las ventas previstas muestra un exceso de producción cada vez mayor entre 1991 y 1994, de unos 3 000 millones de pesetas españolas. En relación con el volumen neto de ventas de 1991 (3 173 millones de pesetas españolas), supone casi el 100 %.

El problema principal de la empresa era su escasa rentabilidad. La Comisión observa que, para demostrar la viabilidad de la empresa, el plan de reestructuración partía de una serie de suposiciones cruciales que no se explicaron posteriormente. Éstas son principalmente un crecimiento sustancial en el volumen de ventas de 1991 a 1994, precios considerablemente más altos por unidades vendidas de productos acabados de algodón, así como una mejora significativa de la productividad de la mano de obra.

Se esperaba que el volumen de ventas aumentara un 70 % entre 1991 y 1992 y hasta un 136 % en 1994. Se preveía que los productos acabados y la confección de algodón aumentasen un 83 % en 1992, un 120 % en 1993 y un 175 % en 1994, en relación con el volumen total de ventas en 1991. Teniendo en cuenta la estructura de costes de la empresa, un aumento en el volumen de ventas era esencial para su reestructuración. Sin embargo, las autoridades españolas no dieron ningún argumento que justificase tal aumento, particularmente aquél que debía producirse entre 1991 y 1992. Teniendo en cuenta que la empresa se proponía producir y vender nuevos productos, algo que generalmente implica dificultades particulares al principio, estos pronósticos son excesivamente optimistas.

Según el plan, la empresa preveía para su principal línea de producción, los productos acabados de algodón, un aumento del 53 % en su precio medio por unidad de 1990 a 1991. Ésta es una suposición crucial, pero no se proporcionó información alguna que justificase este nivel de precios. La empresa no habría alcanzado la viabilidad en 1994 si el precio medio por unidad para estos productos hubiera sido inferior en un 15 % al calculado en el plan de reestructuración, incluso si esto suponía ya un aumento del 30 % en el precio medio entre 1990 y 1991.

En lo que se refiere a la fiabilidad de la mejora en la estructura de costes de mano de obra, la Comisión ha calculado las toneladas, las unidades y los metros producidos por trabajador y año y ha comparado estas cifras con los niveles de productividad para 1990 y 1991. Según el plan de reestructuración, la mayor parte de los trabajadores habría trabajado tanto en el hilado y tejido de algodón y lana como en la producción de acabados de algodón. Aunque los índices indiquen que la productividad de la mano de obra de la empresa era muy pobre, dando margen para la mejora, la recuperación prevista por el programa de reestructuración era muy alta y debía producirse en un período muy corto. Según el análisis de la Comisión, se esperaba que la productividad de la mano de obra en acabados de algodón aumentara un 71 % de 1991 a 1992 y un 105 % de 1991 a 1993. La productividad en confección de algodón aumentaría un 83 % de 1991 a 1992 y hasta un 175 % en 1994. La productividad en tejido e hilado de algodón aumentaría un 60 % de 1991 a 1992. Incluso si se considerase 1991 como un año improductivo y se compararan las cifras de producción por empleado con la productividad de la empresa en 1990, el progreso esperado habría sido extremadamente alto.

Mientras la empresa se proponía aumentar su volumen de ventas en más de un 130 % en un período de cuatro años, la mano de obra dedicada a tareas administrativas se reduciría de 291 en 1990 a 188 en 1994, es decir, una reducción del 55 %. Esto solamente habría sido posible si ciertas tareas administrativas hubieran sido transferidas a personal externo, algo que a su vez habría supuesto un aumento considerable de los costes de servicios externos; esto no se tuvo en cuenta, sin embargo, en el plan de reestructuración.

La importante expansión prevista de las ventas de confección de algodón, que se consideraba como consumible, así como la necesidad cada vez mayor de productos semiacabados, debido a los límites en la capacidad de producción, deberían haber traído consigo un aumento de las materias primas y de los suministros consumibles; sin embargo, el gasto calculado seguía siendo modesto. Desafortunadamente, el plan no contenía ninguna información suplementaria en cuanto a los márgenes o a la necesidad de productos semiacabados.

Teniendo en cuenta todas estas consideraciones, así como el hecho de que algunas de las cifras contenidas en el plan de reestructuración carecían de sentido de la manera en que se presentaron, la Comisión tiene que concluir que las suposiciones necesarias para demostrar la viabilidad a largo plazo de la empresa en un plazo de tiempo razonable eran poco realistas y fiables, pues no pueden ser objeto de reconocimiento general y no se suministró ninguna información que pudiera haberlas justificado.

La capacidad de la empresa para proceder al reembolso de sus deudas sobre la base de un volumen de ventas más bajo (y más realista) también parece dudosa. Según el plan, la empresa habría obtenido un resultado positivo en 1994

(unos 716 millones de pesetas españolas). No está claro tampoco cómo los dueños de la empresa habrían podido asumir y financiar un proceso de reestructuración que durase más tiempo del previsto en el plan.

La falta de credibilidad es precisamente el problema que el segundo plan de reestructuración presentado plantea a la Comisión. Como ya se ha dicho, aparte del hecho de que el plan estaba basado en pronósticos que pueden describirse al menos como altamente optimistas, las autoridades españolas no han suministrado en estos últimos años ningún elemento que permita a la Comisión pensar que se trata efectivamente de asegurar la reconstrucción y la viabilidad de la empresa. La Comisión ha de tener igualmente en cuenta el hecho de que los compradores no quisieron o no pudieron cumplir con su obligación de proceder al desembolso del 25 % del aumento de capital a que se comprometieron en el marco del contrato de venta, es decir, 925 millones de pesetas españolas de un total de 3 700 millones de pesetas españolas.

Según la información de que dispone la Comisión, solamente 512 millones de pesetas españolas se pagaron en el momento de la venta, la mitad de la cantidad esperada, y hasta el momento de la adopción de la Decisión 92/317/CEE no se había hecho ninguna otra contribución a la empresa. Esto plantea serias dudas en relación con la capacidad y la voluntad de los compradores de Hytasa de cumplir con su obligación de ampliar el capital de la empresa en 3 700 millones de pesetas españolas. La Comisión ha de concluir que la falta de medios financieros con los cuáles la empresa podía legítimamente contar significa que tanto la viabilidad de la operación como la existencia futura de la empresa, que dependían de la cantidad de recursos asignados así como de la rapidez con la que tal asignación debía hacerse, quedaban comprometidas.

La Comisión entiende que el hecho de que la empresa en reestructuración esté situada en un área elegible para recibir ayuda regional no justifica que se adopte una actitud de permisividad con respecto a las ayudas a la reestructuración. A medio o largo plazo, el apoyo artificial a empresas no viables en última instancia no sólo no puede considerarse amparado por la excepción prevista en la letra a) del apartado 3 del artículo 92, sino que resulta particularmente dañino para la economía de este tipo de regiones, en las que los recursos de los programas regionales deben ir destinados, dada su escasez, a generar riqueza neutralizando así su retraso estructural. Por lo tanto, el proceso de reestructuración debería permitir a la empresa ser económicamente viable para así contribuir al desarrollo real de la región sin necesitar reiteradamente ayudas.

La Comisión considera que el plan de reestructuración presentado por las autoridades españolas en el caso de Hytasa no aseguraba la viabilidad a largo plazo de la empresa. Por lo tanto, no puede considerarse que la ayuda favorezca el desarrollo económico de la región a efectos de la letra a) del apartado 3 del artículo 92, y no puede considerarse compatible con el mercado común con arreglo al mismo.

Tampoco puede considerarse esta ayuda como compatible con el mercado común sobre la base de la excepción contemplada en la letra c) del apartado 3 del artículo 92. La Comisión entiende que las ayudas a empresas en dificultades suponen un gran riesgo para el mercado común al poder frustrar o retrasar indebidamente el proceso de cambio estructural, manteniendo con vida a empresas que en condiciones normales de mercado estarían condenadas a desaparecer o a reestructurarse. Es por ello que la Comisión exige que tales ayudas estén condicionadas a la aplicación de un programa sólido de reestructuración o reconversión que pueda restablecer la viabilidad a largo plazo del beneficiario. Dado que el plan de reestructuración presentado no aseguraba la viabilidad de Hytasa, no cabe la aplicación de la excepción de la letra c) del apartado 3 del artículo 92.

La opinión de la Comisión de que el plan de reestructuración antes citado no aseguraba la viabilidad de la empresa queda confirmada por las intervenciones financieras que las autoridades españolas han tenido que realizar en favor de ésta con posterioridad a 1992. El plan de reestructuración nunca fue ejecutado. Tras la quiebra de uno de los propietarios, Hilaturas Gossypium, Improasa, empresa ejecutiva del Patrimonio del Estado, adquirió el 30 % de las acciones de MTT en 1992. Diversas propiedades de MTT fueron hipotecadas en favor de Improasa por una suma de 726 millones de pesetas españolas. Improasa adquirió asimismo pagarés emitidos por MTT por un total de 4 660 millones de pesetas españolas.

En 1992, la empresa obtuvo dos créditos del Instituto de Fomento de Andalucía (IFA) [1] por un valor total de 300 millones de pesetas españolas, los cuáles se concedieron en el marco de un régimen de ayudas aprobado por la Comisión [2]. MTT se encuentra actualmente en una difícil situación financiera, con un pasivo de unos 10 000 millones de pesetas españolas, hasta el punto que se habría decidido por las autoridades españolas competentes la suspensión de pagos indefinida de la empresa con vistas a su liquidación y a la posterior venta de sus activos para hacer frente a sus deudas.

IV

En los casos en los que las ayudas se consideran incompatibles con el mercado común, la Comisión requiere del Estado miembro que recupere esta ayuda del beneficiario. [Véase al respecto la Comunicación de la Comisión publicada el 24 de noviembre de 1983 [3], así como las sentencias del Tribunal de Justicia en los asuntos 70/72, Comisión contra Alemania [4], y 310/85, Deufil contra Comisión [5]]. Siendo éste el caso de las ayudas a Hytasa objeto de la presente Decisión, los 4 200 millones de pesetas españolas aportados a la citada compañía deben ser recuperados.

[1] El IFA es una entidad pública que pertenece a la Comunidad Autónoma de Andalucía.
[2] Ayuda de Estado número nº N 624/92.
[3] DO nº C 318 de 24. 11. 1983, p.3.
[4] Rec. 1973, p. 813.
[5] Rec. 1987, p. 901.

Esta recuperación ha de hacerse de conformidad con la legislación española y, en particular, con las disposiciones que se refieren a los intereses de demora exigibles en concepto de deudas con el Estado, intereses que se computarán desde la fecha en que se concedió la ayuda ilegal. [Véase la carta de la Comisión a los Estados miembros SG(91) D/4577, de 4 de marzo de 1991, así como la sentencia del Tribunal de Justicia en el asunto 142/87, Bélgica contra Comisión (1)].

De acuerdo con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia al respecto, la recuperación implica que estas disposiciones sean aplicadas de tal modo que no hagan prácticamente imposible la recuperación exigida por el Derecho comunitario. Eventuales dificultades, procesales o de otra naturaleza, respecto a la ejecución del acto no pueden influir sobre la legalidad del mismo. (Asunto 142/87 antes citado.).

Conforme al contrato de venta firmado en su día entre las autoridades españolas y los compradores, cualquier acontecimiento financiero de relevancia que resultase de actos previos a la venta de la compañía sería asumido por el vendedor. Esta cláusula permitiría al Estado compensar a los compradores por su obligación de devolver la ayuda considerada incompatible con el mercado común por la Comisión. Como ya puso de relieve en su Decisión 92/317/CEE, la Comisión considera que ésto neutralizaría claramente su Decisión y perpetuaría el falseamiento de la competencia causado por la ayuda. Ello constituiría una forma de eludir las normas del Tratado en materia de ayudas de Estado, privándolas de eficacia. Por ello, y con arreglo al principio de la primacía del Derecho comunitario, esta disposición no podrá ejecutarse, y la empresa que se beneficia de la ventaja indebida que supone la ayuda ilegal deberá reembolsarla,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

La Decisión 92/317/CEE quedará modificada como sigue:

1) El párrafo segundo del artículo 2 se sustituirá por el texto siguiente:

«Dicha ayuda es incompatible con el mercado común a efectos del apartado 1 del artículo 92 del Tratado CE, ya que no cumple los requisitos necesarios para la aplicación de ninguna de las excepciones establecidas en los apartados 2 y 3 de dicho artículo.».

2) El Artículo 3 se sustituirá por el texto siguiente:

«*Artículo 3*

El Patrimonio del Estado recuperará de Mediterráneo Técnica Textil SA, antes Hilaturas y Tejidos Andaluces SA la ayuda concedida de 4 200 millones de pesetas españolas. La recuperación se llevará a cabo de conformidad con la legislación española y, en particular, con las disposiciones que se refieren a los intereses de demora exigibles en concepto de deudas con el Estado, intereses que se devengarán a partir de la fecha en que se concedió la ayuda ilegal.

Estas disposiciones se aplicarán de forma tal que no haga prácticamente imposible la recuperación exigida por el Derecho comunitario. Las eventuales dificultades, de procedimiento o de otra naturaleza, que pudieran surgir respecto a la ejecución del acto no influirán en la efectividad del mismo.»

3) El Artículo 4 se sustituirá por el texto siguiente:

«*Artículo 4*

No podrá ejecutarse ningún acuerdo que prevea la compensación de los compradores de Hilaturas y Tejidos Andaluces SA por parte del Estado o del Patrimonio del Estado como consecuencia de su obligación de devolver la ayuda, impuesta por la presente Decisión.».

Artículo 2

En el plazo de dos meses a partir de la fecha de notificación de la presente Decisión, el Gobierno español informará a la Comisión de las medidas que haya adoptado para cumplir lo dispuesto en la misma.

Artículo 3

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

Hecho en Bruselas, el 18 de septiembre de 1996.

Por la Comisión

Karel VAN MIERT

Miembro de la Comisión

(1) Rec. 1990, p. I-959.