DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 16 de noviembre de 1999

referente a las ayudas previstas por Francia en favor de Gooding Consumer Electronics Ltd para hacerse cargo de la antigua fábrica de Grundig en Creutzwald

[notificada con el número C(1999) 4230]

(El texto en lengua francesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2000/425/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y, en particular, el primer párrafo del apartado 2 de su artículo 88,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, la letra a) del apartado 1 de su artículo 62,

Después de haber puesto las partes interesadas en residencia de presentar sus observaciones de acuerdo con estos artículos,

Considerando lo siguiente:

I. PROCEDIMIENTO

(1) A raíz de unos artículos aparecidos en la prensa, la Comisión se interesó por la existencia de unas ayudas que las autoridades francesas deseaban conceder a la antigua fábrica Grundig de Creutzwald que acababa de ser readquirida por Gooding Consumer Electronics Ltd (en lo sucesivo denominada «GCE»).

(2) Las informaciones transmitidas, a petición de la Comisión, por Francia entre el 16 de junio de 1994 y el 29 de marzo de 1995, así como los documentos adjuntados a la carta del 5 de enero de 1995 permitieron establecer que se había concedido efectivamente una parte de las ayudas. Estas ayudas son dos, una ayuda a la investigación y desarrollo (I+D) y una ayuda a la reestructuración (llamada también «ayuda de acompañamiento»):

a) la primera ayuda ascendía a 10 millones de francos franceses (1,52 millones de ecus) y se concedió sobre la base y en cumplimiento del régimen aplicable al sector de la electrónica aprobado por la Comisión [1];

b) el importe de la segunda ayuda era de 36 millones de francos franceses (5,5 millones de ecus). El Estado concedió subvenciones por un máximo de 24 millones de francos franceses y las autoridades regionales por un máximo de 12 millones de francos franceses. En los dos casos, se trata de intervenciones específicas.

(3) La compra de la antigua fábrica Grundig por GCE se efectuó según un plan cuya aplicación comenzó el 30 de marzo de 1994 y que giraba en torno a dos ejes principales: reestructurar la empresa, denominada Gooding Electrónica SA (en lo sucesivo denominada «GESA»), y restaurar su viabilidad a largo plazo. Las directrices de acción propuestas por el comprador eran las siguientes: i) reorientar la actividad de producción (televisores mono de calidad e introducción de tecnologías relacionadas con la recepción por satélite, mercado en rápido crecimiento); ii) asegurarse una parte de la producción gracias a los pedidos garantizados por el antiguo accionista Grundig; iii) disminuir la producción y reducir la plantilla; iv) adquirir una marca muy popular que permite dar salida a una parte importante de sus productos propios; y v) crear una red de distribución y fabricación en *original equipment manufacturing* (OEM).

(4) En 1994, GESA contaba con 350 trabajadores, lo que representa una disminución del 38 % con relación a los 562 empleados en la antigua fábrica Grundig.

(5) Después de la reestructuración y con el fin de racionalizar la inversión, GESA redujo las capacidades a cerca de 300 000 televisores al año en comparación con las 578 000 unidades de Grundig en 1990/91. GCE/GESA intervinieron en el mercado europeo cuyas estimaciones de producción, según un estudio de mercado comunicado por las autoridades francesas, eran de 16,7 millones de televisores en color en 1993. Su cuota de mercado era pues en aquella época cercana al 1,74 %. También en 1993, la demanda de este mismo mercado europeo era de 21,5 millones de aparatos.

(6) Los días 3 y 25 de julio de 1995, las autoridades francesas informaron a la Comisión de que GESA había solicitado la quiebra el 22 de junio de 1995. Posteriormente, y en último lugar con fecha del 20 de octubre de 1997, la Comisión recibió nuevas informaciones sobre la situación de la empresa y sobre los procedimientos de suspensión de pagos y de liquidación.

(7) En sucesivas ocasiones a lo largo de la instrucción de este expediente, las autoridades francesas pidieron a la Comisión tener en cuenta los últimos acontecimientos ocurridos en el marco del procedimiento judicial antes de decidir la apertura del procedimiento en virtud del apartado 2 del artículo 88, del Tratado, ya que tal decisión «podría hacer más difícil la posible recompra de la sociedad».

(8) GESA había obtenido del Tribunal de Primera Instancia de Metz (Tribunal de Grande Instante, TGI) un período de observación de seis meses, prorrogable varias veces, de conformidad con la Ley nº 85–98 de 25 de enero de

[1] La decisión de la Comisión fue comunicada a las autoridades francesas mediante carta del 1 de diciembre de 1986.

1985, relativa a la suspensión de pagos y la liquidación judicial de las empresas. El 16 de abril de 1997, Francia informó a la Comisión de que, el 21 de febrero de 1997, el TGI declaró la liquidación judicial de GESA. Esta decisión fue objeto de una suspensión de la ejecución en la medida en que la empresa que se hace cargo de la empresa en crisis, Cofidur, presentó una propuesta seria para hacerse cargo de ella. El TGI concedió posteriormente al grupo Cofidur la cesión de los activos de GESA. Cofidur creó una nueva sociedad, Continental Edison, que, según las autoridades francesas, no tenía nada que ver con la actividad anterior.

(9) El 25 de junio de 1997, Francia notificó a la Comisión su intención de conceder nuevas ayudas a la sociedad Cofidur que se había hecho cargo de GESA. Tras el examen de estas ayudas, la Comisión decidió, con fecha 25 de febrero de 1998, iniciar el procedimiento previsto por el apartado 2 del artículo 88 del Tratado ([1]).

(10) El mismo día, la Comisión decidió iniciar el mismo procedimiento con respecto a las medidas previamente mencionadas en favor de GESA. Francia fue informada de esta decisión mediante carta de 22 de abril de 1998 ([2]) publicada en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* el 11 de junio de 1998 ([3]). La Comisión invitó a los interesados a presentar sus observaciones sobre la ayuda en cuestión. La Comisión no recibió ninguna reacción por parte de un Estado miembro ni de tercera parte alguna durante el desarrollo del procedimiento.

II. OBSERVACIONES EN EL MARCO DEL PROCEDIMIENTO CON ARREGLO AL APARTADO 2 DEL ARTÍCULO 88 DEL TRATADO

Razones mencionadas por la Comisión para incoar el procedimiento

(11) Los motivos para los cuales la Comisión decidió la apertura del procedimiento son los siguientes:

a) La conformidad de la operación propuesta por GCE con las Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado de salvamento y reestructuración de empresas en crisis ([4]) (en lo sucesivo denominadas «las Directrices comunitarias») no se pudo probar debido a que no se había demostrado que el plan de reestructuración presentado podía garantizar, en un plazo razonable, la viabilidad a largo plazo de la empresa. En efecto, la Comisión tenía dudas en cuanto al carácter realista de algunas hipótesis relativas a las condiciones de explotación futuras y la formación de las provisiones contables, lo que podía cuestionar los resultados provisionales positivos que la sociedad debía alcanzar presuntamente al término de la reestructuración. Estas dudas no permitían confiar en la credibilidad de las provisiones contables para los tres próximos ejercicios, ni de las previsiones de liquidez y del plan de financiación, comunicados por las autoridades francesas.

b) No quedaba demostrado que se evitasen los falseamientos de la competencia indebidos en el segmento de mercado en el cual GESA proyectaba operar, a saber los televisores mono de calidad de 37 a 55 cm de diagonal, puesto que la producción tenía que duplicarse antes del final del plan de reestructuración.

c) El plan de reestructuración no había podido llevarse a cabo debido a problemas graves de suministro de componentes así como debido a otras dificultades encontradas por GESA. La Comisión, en contraste con Francia, consideró que estas perturbaciones eran endógenas, es decir, imputables a la empresa. Por otra parte, subsistía una duda en cuanto a la verdadera voluntad del accionista de llevar a cabo el plan de reactivación que había concebido. Esta duda quedaba confirmada por el hecho de que la ayuda de 10 millones de francos franceses concedida de conformidad con el régimen del sector de la electrónica no pudo abonarse puesto que las autoridades competentes no presentaron los certificados administrativos necesarios, mientras que se habían efectuado las labores de investigación.

d) La situación financiera del grupo CGE, accionista de GESA, no parecía haber sido examinada con todo detalle por las autoridades francesas. El hecho mismo de que CGE haya dejado de existir podría también ser un indicio de que no tenía la solvencia financiera necesaria. Este cese de actividades implicaba que las condiciones requeridas en las Directrices comunitarias no parecían ya susceptibles de cumplirse en lo sucesivo.

Comentarios de Francia

(12) Mediante cartas de 20 de mayo y 18 de junio de 1998, Francia hizo llegar sus observaciones a la Comisión.

(13) En primer lugar, rechazó las dudas de la Comisión relativas a las previsiones en las cuales debía basarse la restauración de la viabilidad de la empresa. En efecto, estas previsiones no parecían irreales en la medida en que el segmento de los televisores de pequeño tamaño se mantenía merced a la generalización progresiva de la proliferación de aparatos en los hogares. Además, la estrategia consistía en sustituir una parte de las importaciones asiáticas ateniéndose a la demanda explícita de la gran distribución.

(14) Según Francia, el aumento del volumen de negocios superior al 80 % entre 1994 y 1996 se explica por que el volumen de negocios inicial (1994) era muy modesto en relación con la producción de la fábrica Grundig. Además, subraya que la desventaja de GESA no radicaba en la escasez de los pedidos, sino en la dificultad de hacerles frente a causa de las perturbaciones exógenas sufridas durante este período. Siempre según Francia, estas perturbaciones se debieron a la escasez de tubos catódicos tras el percance industrial de uno de los principales proveedores de GESA.

([1]) DO C 198 de 24.6.1998, p. 12.
([2]) SG(98) D/3213.
([3]) DO C 179 de 11.6.1998, p. 9.
([4]) DO C 368 de 23.12.1994, p. 12.

(15) Las previsiones de reducción de los costes de producción de GESA se basaban en el desarrollo del nuevo chasis G 1000, especialmente integrado y flexible, y por lo tanto fácilmente adaptable a las distintas normas europeas. Estas previsiones se basaban también en la existencia de un potente instrumento de producción, extremadamente automatizado y en consecuencia adaptado a la fabricación de un chasis mucho más integrado que el de los competidores asiáticos de este segmento de mercado.

(16) Finalmente, para aprovecharse plenamente de esta automatización convenía alcanzar un volumen de producción importante. Este objetivo no pudo lograrse a causa de las perturbaciones en el suministro de los componentes y de la imposibilidad de comercializar la marca Continental Edison. Las autoridades francesas indican a este respecto que, en esa época, otros fabricantes de electrónica de gran consumo habían optado también por aumentar su producción europea de productos similares disminuyendo sus importaciones procedentes de países asiáticos.

(17) Francia rechaza las alegaciones de la Comisión según las cuales la ayuda pudo inducir falseamientos de la competencia entre los productores comunitarios. En efecto, GESA no estaba situada en el sector de los productores europeos de productos de gran marca (excepto por lo que respecta a la producción realizada para Grundig), sino que, al contrario, operaba en el de los productos de gama baja, importados esencialmente de Asia y cuya producción comunitaria era modesta.

(18) Francia no está de acuerdo en que sus autoridades no hayan examinado suficientemente la situación financiera del grupo GCE, poco conocido en Francia en el momento de la recompra a causa de su tamaño medio y su ausencia en el mercado francés. Al contrario, confirma que realizó las investigaciones necesarias para asegurarse de la situación saneada de GCE. Según estas investigaciones, la sociedad británica gozaba de una buena reputación basada, en particular, en su actuación en un mercado con futuro (concretamente, la recepción de emisiones vía satélite), en la reputación personal su dirigente y accionista principal y en sus vínculos comerciales con el grupo Grundig.

(19) Por el contrario, Francia comparte las dudas de la Comisión en cuanto a la verdadera voluntad de los accionistas de GCE de llevar a cabo el plan que habían concebido. En efecto, los accionistas no respetaron todos sus compromisos, como, por ejemplo, su promesa de diversificar la actividad de Creutzwald. La transferencia de la producción de receptores de emisiones vía satélite constituía un elemento importante del plan, puesto que debía suponer un importante volumen de actividad para la fábrica.

(20) Por otra parte, el comportamiento de estos accionistas produjo el efecto de limitar los recursos a disposición de la empresa, puesto que hizo imposible el pago de la ayuda de I+D y de los préstamos bancarios privando así a la empresa de un importe de 53 millones de francos franceses. Aún más grave, hay presunciones de malversaciones de fondos.

(21) En conclusión, Francia destaca que el origen de las dificultades de la empresa se encuentra esencialmente en el carácter excepcional y no previsible del comportamiento de los accionistas y en que la conjunción de acontecimientos desfavorables (consistente en errores en los pedidos y en la escasez de algunos componentes electrónicos y tubos catódicos) multiplicó el efecto de cada una de estas circunstancias no previsibles y supuso una dificultad especial para GESA. El fracaso del plan de reestructuración se debería pues a causas exógenas a la empresa.

III. **VALORACIÓN DE LAS MEDIDAS**

(22) La ayuda de acompañamiento en favor de GESA constituye una ayuda estatal según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 87 del Tratado, ya que esta contribución pública permitió a la empresa beneficiaria proceder a una reestructuración sin tener que sufragar la totalidad de los costes como debería hacerlo cualquier empresa en una situación normal de mercado.

(23) Además, tal como se indica en la apertura del presente procedimiento, el sector europeo de los televisores registra una competencia salvaje, causada por una disminución persistente de los precios y una presencia importante de productos procedentes de terceros países. Según datos de la Comisión, la cuota de Francia en el comercio intracomunitario de televisores en color era por término medio del 18,7 % en 1992, y del 19,05 % en 1993, para disminuir a continuación hasta un 15,7 % en 1996. La balanza comercial de Francia en estos intercambios intracomunitarios siguió siendo deficitaria durante todo el período 1992-1996, a excepción del año 1993, en que fue ligeramente excedentaria.

(24) La Comisión deplora que Francia no le haya notificado esta ayuda a la reestructuración a su debido tiempo con el fin de permitirle pronunciarse al aspecto, de acuerdo con las disposiciones del apartado 3 del artículo 88 del Tratado. Al no notificar esta medida, Francia incumplió sus obligaciones derivadas del Tratado. Estas mismas obligaciones se incumplieron de nuevo en el momento en que Francia decidió pagar la ayuda prometida sin que la Comisión se hubiese pronunciado sobre su compatibilidad. La ayuda en cuestión es por lo tanto ilegal.

(25) La ayuda no es compatible con el mercado común en virtud de las excepciones previstas en el apartado 2 del artículo 87, del Tratado, ya que no constituye una ayuda de carácter social concedida a los consumidores individuales y no está destinada a remediar los daños causados por desastres naturales o por otros acontecimientos extraordinarios. Por otra parte, tampoco puede aplicarse la excepción de la letra c) del apartado 2 del artículo 87.

(26) La ayuda no puede tampoco considerarse compatible con arreglo a las letras a), b) y d) del apartado 3 del artículo 87. En efecto, la ayuda no tiene por objeto favorecer el desarrollo económico de una región en la

cual el nivel de vida es anormalmente bajo o en la cual existe un grave subempleo según lo dispuesto en la letra a) del apartado 3 del artículo 87, de acuerdo con la Comunicación de la Comisión sobre el método utilizado para la aplicación de la letra c) del apartado 3 del artículo 92) a las ayudas nacionales con finalidad regional ([1]). Por otra parte, la ayuda no está destinada a fomentar un proyecto importante de interés europeo ni a remediar una perturbación grave de la economía de un Estado miembro ni a promover la cultura y la conservación del patrimonio.

(27) Conviene, pues, limitar el examen de la compatibilidad de esta ayuda a la excepción prevista en la letra c) del apartado 3 del artículo 87, a la luz de las Directrices comunitarias aplicables.

(28) Según las Directrices comunitarias, la Comisión considera que estas ayudas pueden contribuir al desarrollo de actividades económicas sin afectar a los intercambios en una medida contraria al interés comunitario cuando se cumplen algunas condiciones. Para que la Comisión pueda aprobar una ayuda es necesario que el plan de reestructuración cumpla todas las condiciones generales, y, en particular, la vuelta a la viabilidad a largo plazo, que no haya falseamientos indebidos de la competencia, que la ayuda sea proporcional a los costes y ventajas de la reestructuración y que el plan se aplique completamente.

(29) Ahora bien, la apertura del procedimiento se justificaba por el hecho de que, sobre la base de las informaciones proporcionadas a la Comisión, no parecían cumplirse algunas condiciones recogidas en las Directrices comunitarias.

(30) Como observación preliminar, el plan de reestructuración, aplicado a partir de la recompra de la fábrica de Grundig por CGE el 30 de marzo de 1994 por un período de tiempo de tres años, no pudo llevarse a cabo, como queda demostrado por la solicitud de declaración de quiebra de 22 de junio de 1995. Sin embargo, según Francia, la solicitud de declaración de quiebra de GESA, un poco más de un año después del lanzamiento del plan de reestructuración, no constituye una demostración debido a que las previsiones contables y de explotación eran irreales en el momento de la concesión de las ayudas. La Comisión debe pues examinar la pertinencia del plan respecto a las exigencias de las Directrices comunitarias en el momento en que la empresa que se hace cargo de la empresa en crisis presenta a las autoridades francesas la decisión de invertir en la antigua fábrica de Grundig.

Existencia de un plan de reestructuración basado en hipótesis realistas de vuelta a la viabilidad

(31) Según estas autoridades, la restauración de la viabilidad a largo plazo de GESA, en un plazo razonable, se basaba en previsiones realistas. La evolución del volumen de negocios, según consignó la Comisión al incoar el procedimiento, preveía un aumento de más del 80 % entre 1994 y 1996. Esta evolución se basaba, según Francia, en una cifra de referencia muy modesta, es decir, un nivel de producción inicial muy bajo con relación al de la antigua fábrica Grundig.

(32) La capacidad de producción inicial de GESA se situó en 300 000 piezas al año. En realidad, los pedidos de Grundig a GESA garantizaron toda la actividad de ésta en 1994, lo que equivale a 160 000 aparatos y distintos subconjuntos. Habida cuenta de la reorientación de la producción hacia aparatos de pequeño formato, el plan preveía un aumento de los volúmenes en los años siguientes, con el fin de responder a la demanda en este segmento.

(33) La Comisión observa que este aumento de producción era una condición determinante para garantizar la viabilidad del proyecto puesto que, para ser rentable, la automatización del proceso de producción necesitaba altos niveles de producción. Además, incluso si se preveía una duplicación de la producción en dos años, ésta habría alcanzado el orden de magnitud de la de Grundig antes de su marcha, alrededor de 500 000 unidades en 1992-1993 (y cerca de 600 000 el año anterior), y además, en el segmento de los aparatos pequeños, más prometedor que aquel en el que operaba Grundig (aparatos grandes) antes de su abandono de las instalaciones.

(34) Francia justifica la estrategia de penetración del segmento de las pequeñas pantallas, que se caracterizaba en aquel entonces por una guerra de precios entre los principales productores desde el principio de la década de los años noventa y por la generalización progresiva de la proliferación de aparatos en los hogares. Esta tendencia del mercado en los años 1993-1995 queda confirmada por el *Panorama de la industria comunitaria* de 1997, según el cual la mayor parte de las ventas se efectuaba en forma de compras de renovación o de segundo aparato.

(35) Esta estrategia de GESA se basaba en una demanda clara de la gran distribución, que solicitaba fuentes locales, flexibles en su producción, de calidad y competitivas, de televisores de marca propia o no, destinados a sustituir a los productos de gama baja de origen asiático. Según las informaciones proporcionadas por Francia, la gran distribución deseaba sustituir esta producción de fiabilidad irregular, y por lo tanto con un costoso servicio postventa, cuyos plazos de suministro ya no se adaptaban a las fluctuaciones de la demanda.

(36) Al tratarse de una demanda explícita de la gran distribución, por lo tanto de un canal de salida importante (un tercio del mercado en 1993), se justificaba la previsión de un fuerte aumento de las ventas. Por otra parte, es necesario añadir que en 1993 la producción de aparatos de televisión de pequeño tamaño representaba solamente la mitad de la demanda europea de este segmento (4,1 millones de aparatos producidos, frente a una demanda de 8,3 millones) ([2]), ya que la mayor parte de las importaciones europeas correspondía a este segmento.

([1]) DO C 282 de 26.10.1995, p. 11.

([2]) *Fuente*: Grundig.

(37) Por otra parte, una serie de productores europeos de tamaño medio había adoptado esta estrategia, por ejemplo Kasui en Francia, Mivar, Formenti o Imperial en Italia, y Elbe en España. Es necesario, pues, concluir que la elección de GESA no parece anormal, puesto que fue aplicada por otros productores de dimensiones comparables en otros Estados miembros.

(38) El fundamento de esta estrategia se confirmó rápidamente, puesto que GESA convenció a la gran distribución europea, por una parte, con su gama G 1000 de chasis muy integrado, fiable y adaptable a todas las normas europeas y, por otra parte, por su capacidad para atender rápidamente la demanda de un mercado que se ha convertido en muy estacional. En realidad, no es la insuficiencia de pedidos lo que constituyó una dificultad para la empresa, sino los problemas para cumplirlos a causa de las perturbaciones en el suministro.

(39) Al incoar el procedimiento, la Comisión había destacado la intención de GESA de producir televisores a precios especialmente competitivos, comparables a los de las fábricas asiáticas. La Comisión había puesto en duda la capacidad de la empresa de alcanzar un nivel de costes, en particular, los de mano de obra, comparable al de la producción importada.

(40) En el transcurso del procedimiento, Francia precisó que el objetivo de la sociedad no consistía en llegar a costes de producción idénticos a los de los productores asiáticos. En efecto, la gran distribución, que tradicionalmente busca precios bajos, acepta explícitamente un mayor excesivo relativo para estos productos europeos en la medida en que su calidad superior y su facilidad de suministro le permiten mantener márgenes idénticos a los obtenidos sobre los productos importados. En efecto, la disminución de las devoluciones al servicio postventa y la capacidad de responder a una demanda muy cíclica reduciendo al mismo tiempo las existencias de reserva permiten compensar un coste de compra ligeramente superior.

(41) Además, el descenso de los costes de producción de GESA se basaba en el desarrollo del nuevo chasis G 1000 y en la existencia de una herramienta de producción extremadamente automatizada y en consecuencia adaptada a la fabricación de un chasis mucho integrado que el de los competidores asiáticos de este segmento de mercado. Naturalmente, para rentabilizar plenamente esta automatización y reducir así los costes de mano de obra, convenía alcanzar un volumen de producción importante. Esto no se logró a causa de las perturbaciones de suministro previamente mencionadas.

(42) Teniendo en cuenta lo anterior, la Comisión considera que, en efecto, las hipótesis de formación de las previsiones contables se basaban en perspectivas realistas gracias a la explotación de un nuevo nicho cada vez más grande del mercado en cuestión. Además, la recuperación de la empresa, prevista al cabo de tres ejercicios, era coherente, suficientemente progresiva y basada en mejoras estructurales (diversificación en segmentos en crecimiento, aportación de nuevas tecnologías por la sociedad que se hace cargo de la empresa en crisis, reducción de costes de mano de obra con relación al volumen de negocios, mantenimiento de las inversiones en investigación y desarrollo) para ser creíble y garantizar su viabilidad. Así pues, el resultado de explotación debía mejorar hasta alcanzar al término de la reestructuración el 5,2 % del volumen de negocios antes de impuestos y el 1,4 % neto de impuestos.

(43) Además, la cuenta financiera preveía para el año 1996, final de la reestructuración, una situación sana de la liquidez y unos movimientos de efectivos claramente positivos. El cociente deudas/fondos propios se normalizaba después de su aumento, debido a las inversiones, en los primeros años de la reestructuración. Se preveía una rentabilidad sobre fondos propios en torno al 15 % al término de la reestructuración.

(44) Es necesario añadir también que el ejercicio 1994 se cerró con resultados netos positivos, mientras que el plan de reestructuración preveía un resultado negativo. Recuérdese que este resultado se basó solamente en los pedidos que Grundig se había comprometido a efectuar ante GESA.

(45) Así pues, el plan presentado por la sociedad que se hace cargo de la antigua fábrica de Grundig respeta el criterio de restauración de la viabilidad establecido en las Directrices comunitarias.

Evitar falseamientos indebidos de la competencia

(46) Tal como señaló la Comisión al incoar el procedimiento, era posible creer, en particular, habida cuenta de sus objetivos de reducción de los costes, que la producción de GESA substituiría a la de los otros productores comunitarios más que a las importaciones procedentes de terceros países. No se excluía, pues que, la ayuda causara un falseamiento indebido de la competencia.

(47) Ahora bien, la Comisión constata que GESA no operaba en el sector de los productores europeos de productos de marca de calidad, a excepción de la producción realizada por cuenta de Grundig, sino en el de los productos de gama baja esencialmente importados de Asia. Por otra parte, la producción subcontratada por Grundig debía seguir siendo bastante estable en el tiempo. Además, GESA no esperaba alcanzar costes de producciones idénticos a los de los productores asiáticos, sino sólo comparables habida cuenta de la diferencia de calidad de sus productos.

(48) La demanda de los productos de GESA por parte de la gran distribución se explica por la calidad y no por la posible influencia de la ayuda sobre el precio final de venta. A partir del momento en que esta gran distribución estaba claramente dispuesta a aceptar un mayor coste por unos productos cualitativamente mejores, es razonable pensar que la producción de GESA habría sustituido a la producción importada más que a la de otros competidores europeos. Por otra parte, ninguno de estos otros competidores se quejó ante la Comisión, en el marco del presente procedimiento, de que las ayudas en favor de GESA sirvieran para financiar una estrategia que podría perjudicarles.

(49) Esta tendencia podía lógicamente extenderse dada la divergencia de más de 4 millones de aparatos entre la demanda y la producción europea de televisores de pequeño formato. En efecto, según las informaciones comunicadas por Francia, otros industriales de la electrónica de gran consumo, como Sanyo o Sharp, optaron en ese mismo momento por aumentar su producción europea de productos afines disminuyendo sus importaciones procedentes de países asiáticos con bajos salarios para aprovecharse de la ventaja competitiva derivada de las herramientas de producción muy automatizadas, de una mayor calidad y por protegerse frente a los derechos de aduana y los impuestos antidumping.

(50) Habida cuenta de que el aumento previsto de la producción de este tipo de productos no podía hacerse a costas de la producción comunitaria sino que más bien había de substituir parcialmente a la producción importada de terceros países, la Comisión considera que se cumple la condición de evitar los falseamientos indebidos de la competencia.

(51) La Comisión observa también que la capacidad de producción de la fábrica experimentó una reducción muy significativa en el momento de la recompra. Habida cuenta del aumento previsto de la producción, no se excluía que la capacidad de producción pudiera también aumentar. No obstante, de acuerdo con las Directrices comunitarias, la Comisión considera que los datos disponibles no justifican que se solicitase una reducción de la capacidad al final del período de reestructuración puesto que, en el momento de la elaboración del plan de reestructuración, no había, según el estudio de mercado presentado por las autoridades francesas, capacidad estructural excesiva en el segmento al que se dirigía GESA.

Ayuda proporcionada a los costes

(52) Siempre según las Directrices comunitarias, la ayuda debe ser proporcionada a los costes y ventajas de la reestructuración. Esto supone, en particular, que los beneficiarios de la ayuda deben normalmente contribuir de manera importante al plan de reestructuración por medio de sus recursos propios o por una financiación exterior obtenida en condiciones normales de mercado. En el caso presente, las ayudas ascienden a 46 millones de francos franceses, de los cuales 10 millones en virtud del régimen del sector de la electrónica, aprobado por la Comisión. Además, la financiación de la operación de reanudación se basaba en 80 millones de francos franceses de capital aportados por GCE y 75 millones de francos franceses para la financiación de los planes sociales anteriores. El importe financiero total de la operación era pues de 201 millones de francos franceses. La ayuda a la reestructuración asciende al 18 % de este importe. La contribución pública aparece proporcionada respecto a la financiación total de la recompra, financiada en gran medida por empresas privadas.

Aplicación completa del plan de reestructuración

(53) Según Francia, la liquidación de GESA con fecha 22 de junio de 1995 no prejuzga en modo alguno la evaluación de la compatibilidad de la ayuda estatal concedida en 1994. Puesto que las Directrices comunitarias requieren también que el plan de reestructuración se lleve a cabo, conviene examinar las razones por las cuales no se hizo en el caso de GESA.

(54) A este respecto, la Comisión toma nota de que varios elementos perturbaron la ejecución del plan de reestructuración. En este caso, se trataba de la imposibilidad de responder a los pedidos debida, por una parte, a la escasez de componentes electrónicos y tubos catódicos y, por otra parte, a las dificultades vinculadas a la comercialización de la marca Continental Edison.

(55) La Comisión considera, tras las explicaciones proporcionadas por Francia en el marco del presente procedimiento, que las perturbaciones en el suministro de componentes menos de un año después de la reanudación de la actividad de la fábrica pueden considerarse en parte ajenas a la empresa y no previsibles a causa de los problemas de suministro encontrados por uno de los principales proveedores. En efecto, Thomson interrumpió repentinamente el suministro de tubos catódicos. Ahora bien, habida cuenta de la importancia de este componente, que representa alrededor de un tercio del coste total, y de su vínculo técnico con el chasis electrónico que no permite cambiar rápidamente de proveedor, la linterrupción del suministro hizo caer sensiblemente la producción de GESA. Francia indica por otra parte que tampoco las empresas competidoras pudieron protegerse ante este riesgo de escasez, en particular, Daewoo, que instaló una fábrica de televisores en Mosela al mismo tiempo que GESA.

(56) En cambio, la Comisión considera endógenos, y por lo tanto dependientes de la responsabilidad de los accionistas, los «errores de pedidos» cometidos por la empresa y reconocidos por las autoridades francesas al examinar la ayuda en cuestión. Estos errores tuvieron un efecto multiplicador de la escasez previamente mencionada.

(57) GESA se encontró en la imposibilidad de utilizar la marca Continental Edison, que habría permitido dar salida a buena parte de la producción gracias a la notoriedad de esta marca. Esta imposibilidad se debe a la prolongada duración de las negociaciones entre GESA y el antiguo propietario de la marca, Thomson SA. El desacuerdo se refería al volumen de los productos que GESA podría comercializar con dicha marca cuando se inició el procedimiento, la Comisión señaló que la negociación de este tipo de cláusula es habitual, y en consecuencia previsible. Francia, aun reconociéndolo, considera extremadamente inusual que el antiguo propietario haya utilizado como pretexto la dificultad de esta negociación para demorar la firma del contrato durante varios meses. Además, también según Francia, no era previsible que la otra parte utilizase esta cláusula haciendo caso omiso de su objetivo. En realidad, las negociaciones no culminaron hasta después de la presentación de la solicitud de quiebra de GESA, en agosto de 1995, es decir, cuando su situación ya se hallaba comprometida. Sin embargo, la Comisión considera que GCE no hizo verdaderos esfuerzos por concluir, en su debido momento, la negociación que permitiera la utilización de la marca Continental Edison.

(58) Finalmente, el incumplimiento de las promesas hechas por el candidato a hacerse cargo de la empresa en crisis con ocasión de la propuesta de reestructuración implicó una limitación de los recursos a disposición de la empresa. Los accionistas no diversificaron la actividad de las instalaciones ni transfirieron la producción de los receptores vía satélite a Creutzwald. Por otra parte, la falta de justificantes impidió el pago de la ayuda de I+D (10 millones de francos franceses), concedida sobre la base y en virtud de un régimen aprobado por la Comisión, a pesar de que se había realizado la inversión. A ello se añade el hecho de que los accionistas, al negarse a comunicar los estados financieros consolidados del grupo, condujeron a los bancos a poner en entredicho los créditos previstos en el plan de financiación por un importe de 53 millones. Por lo tanto, la causa de la presentación de la declaración de quiebra de GESA no sería la presunta insolvencia del grupo GCE Ltd sino el silencio de la casa matriz sobre su situación financiera consolidada.

(59) Así pues, el plan de financiación y la reestructuración se basaban en que los accionistas respetasen sus compromisos. Francia sospecha también que existieron malversaciones de fondos hasta tal punto que ha abierto a este respecto una investigación judicial. Según informaciones de prensa de aquella época, se habrían producido importantes movimientos financieros desde GESA hacia sociedades del grupo GCE. Según estas mismas fuentes, la justicia estaría interesada entre otras cosas por la utilización de las ayudas públicas recibidas por GESA.

(60) Francia confirma las dudas que la Comisión había emitido al iniciar el procedimiento en cuanto a la verdadera voluntad de los accionistas de GCE de ajustarse al plan que habían propuesto. En este caso concreto, el comportamiento de los accionistas, independientemente de que influyan en él factores exógenos o endógenos, no era previsible en absoluto y arruinó toda posibilidad de garantizar la perdurabilidad de la fábrica, en contra de la propia voluntad de las autoridades francesas. El comportamiento de los accionistas constituye, pues, el elemento clave que explica que el plan de reestructuración no pudiera llevarse a cabo.

(61) En este contexto, Francia ha asegurado a la Comisión que ha efectuado todas las investigaciones necesarias para determinar la situación real de GCE. Según estas investigaciones, ni el mundo de los negocios ni los gabinetes especializados tenían elemento alguno que permitiera suponer que GCE experimentaba dificultades. Parece que la sociedad se beneficiaba de una buena reputación basada, en particular, en su actividad en un mercado prometedor, en la reputación personal de su dirigente y accionista principal y en sus vínculos comerciales con el grupo Grundig.

(62) No obstante, las dudas que la Comisión había emitido ya al incoar el procedimiento en cuanto a la verdadera voluntad de ajustarse al plan propuesto se ven confirmadas por los comportamientos irregulares del grupo CGE, accionista principal de GESA.

IV. **CONCLUSIONES**

(63) Teniendo en cuenta lo anterior, la Comisión concluye que el plan de reestructuración de GESA era verosímil, se basaba en hipótesis realistas en cuanto a las futuras condiciones de explotación y permitía restaurar la viabilidad a largo plazo de la empresa. Por el contrario, la aplicación del plan de reestructuración fue un fracaso que provocó la declaración de quiebra de la empresa. Las causas deben buscarse por una parte en factores externos como las interrupciones accidentales de los suministros pero, sobre todo, en el incumplimiento de los compromisos en cuanto a financiación y diversificación de la actividad de producción asumidos por la sociedad que se hace cargo de la empresa. Esto constituye un incumplimiento de una de las condiciones generales definidas por las Directrices comunitarias sobre ayudas de reestructuración, a saber, la aplicación íntegra por la empresa del plan de reestructuración.

(64) Por lo tanto, la ayuda de 36 millones francos franceses concedida por las autoridades francesas a GESA no puede acogerse, por los motivos anteriormente mencionados, a la excepción prevista en la letra c) del apartado 3 del artículo 87 del Tratado, de acuerdo con las citadas Directrices comunitarias.

(65) En caso de incompatibilidad de las ayudas con el mercado común, la Comisión debe hacer uso de la posibilidad que le confiere la sentencia dictada por el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas el 12 de julio de 1973 en el asunto 70/72: Comisión contra Alemania [1], confirmada en la sentencia de 24 de febrero de 1987 en el asunto 310/85: Deufil contra Comisión [2] y en la sentencia de 20 de septiembre de 1990 en el asunto C-5/89, Comisión contra Alemania [3], y obligar al Estado miembro a obtener de los beneficiarios el reembolso de toda ayuda concedida ilegalmente. Este reembolso es necesario para restablecer la situación previa suprimiendo todas las ventajas financieras de las que los beneficiarios de la ayuda concedida ilegalmente se han beneficiado indebidamente desde la fecha de concesión de esta ayuda.

(66) El reembolso de estas ayudas debe efectuarse de acuerdo con las normas de procedimiento de la legislación francesa. El importe de las ayudas produce intereses desde el momento de la concesión de éstas hasta su recuperación efectiva. Estos intereses se calculan sobre la base del tipo comercial, por referencia al tipo utilizado para el cálculo del equivalente de subvención en el marco de las ayudas con finalidad regional.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

La ayuda estatal atribuida por Francia en favor de la sociedad Gooding Electronique SA por un importe total de 36 millones de francos franceses es incompatible con el mercado común.

[1] Recopilación 1973, p. 813.
[2] Recopilación 1987, p. 901.
[3] Recopilación 1990, p. I-3437.

Artículo 2

1. Francia adoptará todas las medidas necesarias para que el beneficiario reembolse la ayuda contemplada en el artículo 1 y que ya ha sido puesta a su disposición ilegalmente.

2. La recuperación se realizará sin demora de acuerdo con los procedimientos del Derecho nacional, siempre que permitan la ejecución inmediata y efectiva de la presente Decisión. La ayuda que debe recuperarse incluye intereses que comienzan a correr a partir de la fecha en la que la ayuda se puso a disposición del beneficiario hasta la fecha de su recuperación. Los intereses se calcularán sobre la base del tipo de referencia utilizado para el cálculo del equivalente de subvención en el marco de las ayudas con finalidad regional.

Artículo 3

Francia informará a la Comisión, en el plazo de dos meses a partir de la fecha de notificación de la presente Decisión, de las medidas adoptadas para ajustarse a la misma.

Artículo 4

El destinatario de la presente Decisión será la República Francesa.

Hecho en Bruselas, el 16 de noviembre de 1999.

Por la Comisión

Mario MONTI

Miembro de la Comisión