II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 30 de julio de 1996

relativa a las ayudas del Gobierno austriaco a la empresa Head Tyrolia Mares en forma de aportaciones de capital

(El texto en lengua alemana es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(97/81/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 los interesados para que le presentaran sus observaciones de conformidad con las disposiciones de los artículos anteriormente mencionados, y teniendo en cuenta dichas observaciones,

Considerando lo que sigue:

1. Antecedentes

El 26 de junio de 1995, la Comisión recibió una carta de un productor francés de artículos para deportes de invierno (esquíes, botas y fijaciones de esquí), por la que se pedía a la Comisión que investigara una supuesta ayuda de Estado concedida por la empresa pública Austria Tabakwerke (AT) a la empresa austriaca Head Tyrolia Mares (HTM).

Desde abril de 1995, la prensa venía informando sobre una serie de medidas de salvamento adoptadas por AT para compensar las elevadas pérdidas registradas por HTM en los últimos tres años. En concreto, en abril y agosto de 1995, se informaba sobre dos decisiones de AT de aportar nuevos fondos a HTM, la segunda de las cuales se iba a aplicar mediante varias inyecciones de capital durante los años 1995 a 1997. En el mes de septiembre, la prensa informó también de que AT y un grupo internacional de inversores habían llegado a un acuerdo sobre la privatización de HTM.

El 8 de agosto de 1995, las autoridades austriacas se dirigieron por escrito a la Comisión para informarle de la intención de AT de aportar 1 500 millones de chelines austriacos [(111 millones de ecus [1])], afirmando que se trataba de una mera inversión comercial y negando las reacciones desfavorables de los medios de comunicación.

La Comisión envió una carta al Gobierno austriaco el 1 de septiembre de 1995, solicitándole información detallada sobre las supuestas ayudas de Estado, la situación comercial y financiera de HTM, las medidas de reestructuración adoptadas o previstas y los futuros planes y expectativas de la empresa. El Gobierno austriaco respondió mediante carta de 21 de septiembre de 1995. El 27 del mismo mes tuvo lugar la primera reunión con representantes austriacos.

La Comisión recibió los días 6 y 16 de octubre de 1995 otras dos denuncias presentadas por competidores austriacos de HTM. Ambos pedían a la Comisión que investigara el apoyo financiero a HTM por parte de su socio público AT. Además, un tercero interesado en la compra de HTM declaró a la Comisión, en cuatro comunicaciones con fechas de 4, 10, 18 de octubre y 8 de noviembre de 1995 y en una reunión celebrada el 23 de octubre de 1995, que AT había rechazado su oferta sin las debidas justificaciones. El 29 de noviembre de 1995, la Comisión se reunió con otro demandante, quien afirmó que en ningún momento se le había ofrecido la posibi-

[1] Los tipos de cambio tomados como referencia en la presente Decisión son los siguientes: 1 ecu = 13,46 chelines austriacos = 1,25 dólares estadounidenses = 1,91 marcos alemanes.

lidad de participar en la adquisición de HTM y que AT nunca había tomado en consideración sus manifestaciones de interés en este sentido.

Las autoridades austriacas y los representantes de AT/HTM, con el apoyo de sus asesores, presentaron datos y aclaraciones complementarias en varias comunicaciones con fechas de 6, 11, 13, 20, 25 y 31 de octubre de 1995 y en varias reuniones con funcionarios de la Comisión celebradas los días 27 de septiembre, 11 y 18 de octubre y 7 y 21 de noviembre de 1995.

Mediante fax de 30 de noviembre de 1995, el Gobierno austriaco solicitó a la Comisión que todas las aportaciones de capital de AT a HTM llevadas a cabo o previstas para 1995 se autorizaran como ayudas de saneamiento, una vez convertidas en préstamos participativos a un tipo de interés anual del 7,78 %.

El 20 de diciembre de 1995, la Comisión decidió incoar el procedimiento formal previsto en el apartado 2 del artículo 93 y autorizar las aportaciones de capital como ayuda de saneamiento. Esta decisión fue comunicada al Gobierno austriaco el 2 de febrero de 1996. En una reunión celebrada el 14 de febrero de 1996, así como en otros contactos mantenidos, se llegó a un acuerdo con las autoridades austriacas sobre los pasajes del texto calificados de sensibles y que, por lo tanto, debían ser suprimidos de la versión publicada.

Debido a unos errores de traducción que presentaba la versión alemana de la decisión de la Comisión, ésta adoptó, el 13 de marzo de 1996, una versión modificada. Esta decisión fue comunicada al Gobierno austriaco el 25 de marzo de 1996, y la decisión fue publicada en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* el 27 de ese mismo mes (DO nº C 124 de 27. 4. 1996, p. 5).

La Comisión recibió observaciones del Gobierno austriaco mediante carta de 25 de abril de 1996, y de tres interesados, los días 30 de abril, 21, 24 y 28 de mayo de 1996. Las observaciones de los interesados fueron transmitidas a las autoridades austriacas los días 5 y 14 de junio de 1996. El 25 de junio se celebró una reunión entre los representantes de las autoridades austriacas, AT y HTM; el 27 de junio tuvo lugar una segunda reunión con uno de los denunciantes. El 8 de julio de 1996, el Gobierno austriaco presentó su respuesta a las observaciones de los interesados y a la petición de información adicional formulada por la Comisión (28 de junio de 1996).

2. Austria Tabakwerke y Head Tyrolia Mares

AT es propiedad al 100 % de la República de Austria, representada por el Ministerio de Hacienda. Su actividad principal consiste (aparte de las actividades que desarrolla en el sector de deportes y, en cierta medida, en el sector inmobiliario) en la administración del monopolio del tabaco del Estado austriaco. De conformidad con la legislación comunitaria, este mercado, con excepción de determinadas actividades como, por ejemplo, la distribución, en relación con la cual la empresa disfruta de derechos especiales para un período determinado, fue liberalizado a partir del 1 de enero de 1995.

HTM es la sociedad «holding» de un grupo de empresas que fabrican y comercializan artículos deportivos, especialmente para los deportes de invierno, tenis y buceo. El volumen de negocios del grupo en 1994 se elevó aproximadamente a 5 200 millones de chelines austriacos (386 millones de ecus), casi exclusivamente en Estados Unidos, Japón y Europa occidental. En junio de 1995, el grupo tenía una plantilla próxima a los 2 700 trabajadores.

AT adquirió en 1993 la participación mayoritaria en HTM a inversores suizos, estadounidenses y japoneses. Esta diversificación, similar a la de otras sociedades «holding» en el sector del tabaco como Philip Morris o el grupo Amer, respondía a la evolución negativa del mercado del tabaco y a la prevista prohibición del monopolio estatal cuando Austria entrara en el EEE.

En el momento de su adquisición, HTM estaba muy endeudada debido a dos recientes OPA de financiación externa, de modo que el precio de adquisición fue muy bajo (20 millones de dólares estadounidenses, 16 millones de ecus). Por el mismo motivo, conforme a una cláusula del contrato de compra, la empresa recibió inmediatamente una aportación de capital de 100 millones de dólares estadounidenses (80 millones de ecus) y, además, un préstamo participativo por importe de 85,25 millones de marcos alemanes (45 millones de ecus).

A pesar de los programas de racionalización, diversificación y nuevas inversiones anunciados, el grupo HTM registró graves pérdidas en 1993 y en 1994. Para 1995 se pronosticó un margen de beneficios muy negativo, de menos del 13 % del volumen de negocios del grupo. Los resultados negativos se deben principalmente al fuerte declive del mercado internacional del esquí (la demanda en los últimos cinco años se ha reducido en un 45 %) y a los resultados extremadamente negativos en otros segmentos como la ropa deportiva y el material de golf. El rendimiento financiero se retrajo debido a las elevadas obligaciones financieras y a una serie de partidas de reestructuración y extraordinarias.

En enero de 1995, AT solicitó la asistencia del banco comercial SBC Warburg para la elaboración de un plan para la recuperación de HTM. En marzo de 1995, se confió a Warburg la elaboración de un plan de privatización de la empresa. En mayo, el banco puso en marcha un procedimiento de selección de posibles compradores que se prolongó durante el mes de junio y en el que participaron aproximadamente cuarenta candidatos.

Con el fin de evitar que HTM fuera declarada insolvente, AT se vio obligada a aportar otros 400 millones de chelines austriacos (30 millones de ecus) en abril de 1995 y a convertir su préstamo de 1993 en nuevo capital social.

En julio de 1995 se elaboró un plan de reestructuración que debía permitir a HTM restablecer su rentabilidad y obtener beneficios para 1997. Según el plan, la empresa iba a concentrar sus actividades en los esquíes alpinos, las fijaciones y botas de esquí y el material de tenis y buceo, abandonando el material de golf, la ropa y el calzado deportivo (con excepción de las zapatillas de tenis). Para financiar el plan y evitar otro procedimiento de quiebra,

el Ministerio de Hacienda, en su calidad de representante del único socio de AT, autorizó en agosto de 1995, la decisión de ésta de proceder a una aportación de capital en HTM por un importe máximo de 1 500 millones de chelines austriacos (111 millones de ecus). Esta aportación se efectuaría en varios tramos, que se abonarían en 1995, 1996 y 1997. En agosto y septiembre, la empresa recibió 373 millones de chelines austriacos (28 millones de ecus). Al mismo tiempo que aceptaba el plan de reestructuración, AT se esforzó por encontrar un comprador para HTM. Asimismo, en relación con la decisión de AT y a condición de que ésta llevara adelante el plan de reestructuración, se llegó a un acuerdo con los principales bancos que financiaban a HTM, que aceptaron condonar una parte de la deuda (430 millones de chelines austriacos/32 millones de ecus), reprogramar la deuda y renunciar a una parte de los intereses (200 millones de chelines austriacos/15 millones de ecus).

Al mismo tiempo, el equipo directivo de AT dimitió y se nombró a dos directores interinos (antiguos miembros del consejo de vigilancia). En septiembre de 1995, se abandonó la opción de una reestructuración independiente en favor de la venta inmediata de la empresa debido al drástico deterioro de su situación, como consecuencia de lo cual la nueva dirección de AT declaró no disponer de la capacidad necesaria para dirigir la empresa. Además, un largo proceso de reestructuración obligaría al Gobierno austriaco a posponer la prevista privatización de AT o disminuiría su rentabilidad al reducir el precio ofrecido en el mercado.

En septiembre de 1995, la Junta Directiva de AT, asesorada por Warburg, decidió aceptar la oferta preliminar de un grupo de inversores internacionales dirigidos por Johan Eliasch (en lo sucesivo, «Eliasch») e iniciar las negociaciones para la inmediata privatización del conjunto de HTM.

El acuerdo de compra con Eliasch fijaba un precio de 10 millones de chelines austriacos (0,7 millones de ecus) y una subvención en capital de AT a HTM por importe de 1 190 millones de chelines austriacos (88 millones de ecus), que se abonarían conforme al siguiente calendario: 400 millones de chelines austriacos el 30 de septiembre de 1995 (en realidad, en agosto y septiembre se abonaron 373 millones de chelines austriacos), 250 millones el 31 de diciembre de 1995, 250 millones el 30 de junio de 1996, 145 millones el 31 de diciembre de 1997 y 145 millones el 31 de marzo de 1998. Eliasch se comprometía a aportar otros 300 millones de chelines austriacos (22 millones de ecus) cuando se hubieran pagado todos los plazos de la aportación de AT. [Posteriormente, el acuerdo fue parcialmente modificado: Eliasch se comprometió a aportar 25 millones de chelines austriacos (1,9 millones de ecus) de la contribución inmediatamente después de que la Comisión autorizara las medidas de AT]. Además, AT recibirá el 15 % de los beneficios que Eliasch obtenga por la venta total o parcial de HTM a terceros, mediante la venta de acciones o mediante una OPA. Por último, Eliasch seguirá explotando las plantas austriacas como mínimo durante tres años y mantendrá, por lo menos, el 50 % de los empleos actuales en la planta de producción de Schwechat y el 80 % de los de Hörbranz y Kennelbach.

Como consecuencia de los últimos cambios, el acuerdo de los bancos sobre la condonación y reprogramación de la deuda perdió validez y, por este motivo, debieron iniciarse nuevas negociaciones.

Las medidas adoptadas por AT en favor de HTM pueden resumirse como sigue:

— Aportación de capital de abril de 1995:	400 millones de chelines austriacos (30 millones de ecus)
— Subvención en relación con la venta a Eliasch:	1 190 millones de chelines austriacos (88 millones de ecus)
Total:	1 590 millones de chelines austriacos (118 millones de ecus)

Además, con el nuevo propietario, HTM mantiene los créditos fiscales vinculados a las pérdidas remanentes. El 31 de diciembre de 1994, estas pérdidas fueron cifradas en aproximadamente 370 millones de dólares estadounidenses (296 millones de ecus) para el conjunto del grupo.

La última semana de noviembre se comunicó a la Comisión que los bancos acreedores se habían declarado de nuevo dispuestos a renovar su contribución, ligeramente inferior, a la reestructuración de HTM, que ya había pasado a manos del nuevo propietario, mediante la condonación de deudas [391 millones de chelines austriacos (29 millones de ecus)], la reprogramación de la deuda y la condonación de intereses (200 millones de chelines austriacos; 15 millones de ecus). El nuevo acuerdo, además de los 10 millones de chelines austriacos (0,7 millones de ecus) previstos en el acuerdo de compra de participaciones, establece que Eliasch procederá a una nueva aportación de capital por importe de 25 millones de chelines austriacos (1,9 millones de ecus).

A principios de febrero, se comunicó a la Comisión que, en ejecución del acuerdo de compra de participaciones, las acciones de AT en HTM habían sido cedidas a Eliasch.

3. La posición competitiva y la situación industrial y financiera de HTM

A mediados de 1995, el grupo HTM estaba compuesto por cinco sectores principales de actividad: Head, Tyrolia, Mares, Brixia y Head Sportswear. Head produce y comercializa raquetas de tenis, squash y racquetball, zapatillas de tenis, esquíes y material de esquí alpino y de golf. Tyrolia produce y comercializa esquíes, fijaciones y botas para esquí alpino, así como fijaciones y botas para esquí nórdico. Mares fabrica y comercializa equipos de natación y de buceo. Brixia fabrica y comercializa botas de esquí y calzado de marcha (con las marcas San Marco y Munari). Head Sportswear diseña, produce y comercializa ropa de deporte con las marcas Head y Tyrolia. Además, HTM vende pelotas de tenis y accesorios bajo la marca Penn, y es el distribuidor en Italia del calzado Puma y de las gafas Uvex.

La empresa tiene centros de producción en Estados Unidos y Europa (Alemania, Austria, Italia, República Checa y Estonia). Las plantas austriacas están situadas en Kennelbach (536 trabajadores), Hörbranz (279 trabajadores), Schwechat (395 trabajadores) y Neusiedl (80 trabajadores).

El volumen de negocios de HTM en 1994 ascendió a 5 200 millones de chelines austriacos (386 millones de ecus). Su desglose por artículos es el siguiente:

— Tenis 16,2 %
— Esquíes 13,6 %
— Fijaciones 21,9 %
— Botas de esquí 9,3 %
— Material de buceo 9,6 %
— Ropa de deporte 15,9 %
— Calzado de deporte y de marcha 9,3 %
— Material de golf 1,9 %
— Otros 2,3 %

En cuanto a la distribución territorial de su volumen de negocios, el 27,4 % procede de Estados Unidos y Canadá, el 22,1 % de Japón y aproximadamente el 45 % de Europa occidental (Alemania 13,2 %, Italia y España 10,6 %, Austria 7,8 %, Francia 4,4 %).

En sus principales sectores de actividad, la cuota de mercado de HTM en 1994 y su posición con respecto a los competidores (en el mercado europeo, la posición de HTM es prácticamente idéntica a la indicada en el cuadro, con excepción del sector del tenis, en el que Head lidera el mercado con una cuota del 18,8 %) son las siguientes:

	Cuota de mercado mundial (%)	Posición	Principales competidores
Esquíes alpinos (Head/Tyrolia)	11	3	Rossignol, Atomic, Salomon
Fijaciones (Tyrolia)	32	2	Salomon, Marker
Botas de esquí (San Marco/Munari)	11	4	Nordica, Salomon, Rossignol
Material de tenis	18	3	Wilson, Prince
Material de buceo (Mares)	11	1	US Divers, Scubapro

El siguiente cuadro muestra la situación económica y financiera de HTM, así como la evolución negativa de los resultados de la empresa.

(en millones de USD)

Grupo HTM	1991	1992	1993	1994	1995 [Estimación (*)]
Volumen de negocios	346	372	376	447	420
Beneficios de explotación	[...]	[...]	[...]	[...]	[...](**)
Resultados netos	(10)	(25)	(19)	(48)	(149)
Total activos	453	453	511	561	562
Créditos bancarios	355	369	302	378	308
Fondos propios (incluidos los préstamos participativos de AT)	1	0	133	87	148
Aportación de capital de AT			150		151

(*) Estas cifras incluyen un fondo de provisiones para los costes de la reestructuración, una supuesta renuncia de los bancos a deudas por valor de 60 millones de dólares estadounidenses, que se refleja en un aumento del capital; la cifra relativa a la aportación de capital incluye el valor efectivo de los pagos para 1996/98.

(**) En la versión publicada de la presente Decisión, los espacios entre corchetes se refieren a cifras amparadas por el secreto comercial.

En las enormes pérdidas netas previstas para 1995 se incluyen una serie de gastos y costes no recurrentes relativos al proceso de reestructuración en curso. Las pérdidas pueden desglosarse aproximadamente como sigue (en millones de dólares estadounidenses):

— Amortización golf, ropa de deporte, otros:	[...]
— Reestructuración empresarial:	[...]
— Suministros Japón/Estados Unidos:	[...]
— Intereses:	[...]
— Pérdidas de explotación «ajustadas»:	[...]
— Pérdidas totales en 1995:	149

Gracias a las aportaciones de capital de AT, HTM pudo compensar la mayor parte de las pérdidas, restablecer el saldo positivo del capital social y reducir el endeudamiento hasta situarlo en un nivel admisible.

4. Situación y tendencias del mercado

Con la excepción del sector del buceo, que registra un crecimiento considerable, todos los mercados tradicionales en los que opera HTM están atravesando una difícil situación desde finales de los años 80, debido a la fuerte contracción de la demanda a nivel mundial.

Esquí alpino

Es un mercado maduro que registra un considerable exceso de capacidad productiva. Japón y Estados Unidos son los mercados más importantes. Las ventas mundiales disminuyeron en los últimos cinco años en un 45 %, y se espera que se estabilicen en aproximadamente cinco millones de esquíes. Los motivos de esta evolución radican, en primer lugar, en la más avanzada edad de los esquiadores, las preocupaciones ambientales y la competencia del «snowboard» y de otros tipos de turismo de invierno. Los precios se mantienen estacionarios y flojos y no se espera que suban. Algunos atractivos segmentos del mercado y otros mercados nuevos pueden ofrecer aún ciertas posibilidades de crecimiento aunque, en general, el mercado tiende hacia la concentración en un número reducido de grandes fabricantes.

Fijaciones de esquí

La situación es la misma que en el mercado de los esquíes. En ausencia de nuevas tecnologías como la electrónica, cuya utilización no está prevista a corto plazo, las fijaciones se van convirtiendo en un artículo de consumo que se ofrece en bloque con los esquíes y apenas existen diferencias entre las marcas.

Botas de esquí

La evolución de este mercado es paralela a la de los mercados de esquí y fijaciones.

Tenis

En este mercado, que desde 1991 se halla en una fase de retroceso, las ventas mundiales se redujeron aproximadamente en un 34 % hasta situarse en ocho millones de raquetas, debido a que los jóvenes prefieren deportes más de moda y la generación de mayor edad se inclina por otros como, por ejemplo, el golf. Se espera que este mercado continúe su tendencia a la baja, aunque algunas regiones concretas presentan todavía un potencial de crecimiento. En términos medios, los precios seguirán disminuyendo. Los fabricantes sólo conseguirán mantenerlos o aumentarlos si prospera la diferenciación de los productos. La tendencia general apunta a la internacionalización de los productos y de los productores.

Buceo

Desde principios de los años 90, este mercado se caracteriza por un crecimiento constante. Los índices de crecimiento previstos para los próximos años oscilan entre el 3 % y el 4 %.

5. Reestructuración de HTM

Se envió a la Comisión un plan general de actividades para la reorganización de HTM, incluidas las medidas necesarias para la reestructuración y financiación de la empresa. Este plan fue elaborado por Eliasch en colaboración con la dirección de HTM y con el apoyo de SBC Warburg, M & C Saatchi y Gutmann & CIE.

El objetivo estratégico consiste en retornar a las actividades básicas de HTM (tenis, esquíes, fijaciones, botas de esquí y material de buceo), que deberán centrarse a corto plazo en la marca «Head», en las actividades de comercialización, en productos innovadores y de alta tecnología y en el mercado estadounidense. Una vez finalizada la reestructuración, los objetivos a largo plazo incluyen la ampliación de las actividades a nuevos productos (mediante la adquisición de licencias) y la penetración en nuevos mercados geográficos. El plan de reestructuración prevé alcanzar el umbral de rentabilidad de la explotación para 1996, restablecer la rentabilidad para 1997 y, como objetivo final, cotizar en bolsa a partir de 1998 o 1999.

El plan de reestructuración se basa en cuatro elementos clave:

— adaptación de la capacidad productiva al retroceso de la demanda en los sectores de los deportes de invierno (esquíes, botas de esquí, fijaciones) y raquetas. Esto implica adquirir a otros fabricantes y transferir a países de Europa oriental procesos de producción intensivos en mano de obra;

— abandono progresivo de grupo de productos no rentables y reducción de las existencias;

— racionalización y reducción de los costes fijos de distribución y gestión, incluida la fusión de empresas;

— desarrollo e instalación de un sistema logístico que permita el control centralizado de la gestión de las existencias, del inventario y de la expedición de mercancías, así como modernización de los sistemas de gestión interna y de los procesos de producción.

En lo que respecta a las principales categorías de productos, se han previsto las siguientes medidas:

Producción de esquíes (Kennelbach)

En 1994, la capacidad de producción anual de la empresa ascendió a [...] (1) esquíes. En la temporada 1996/97, está

(1) En la versión publicada de la presente Decisión, los espacios entre corchetes se refieren a cifras amparadas por el secreto comercial.

previsto abandonar algunos grupos de productos, lo que permitirá reducir la capacidad en [...] unidades al año (– 39 %), principalmente mediante la supresión de los procesos que utilizan la técnica «Sandwich» y «PU-Cap-Sandwich». Un proyecto de construcción de una planta «PU-Cap-Anlage» para la producción de hasta [...] unidades, que ya cuenta con la correspondiente autorización, no se llevará a la práctica. HTM efectuará la reducción correspondiente de una parte de su equipamiento. Al mismo tiempo, la plantilla de la empresa en esta planta de producción se reducirá en un [...] ([...] de puestos directamente relacionados con la producción). Para 1996, el plan de actividades prevé la venta de [...] esquíes (parcialmente gracias a la compra a otros fabricantes), tras unas cifras de venta de 596 000 unidades en 1995. Se estima que los beneficios de explotación, incluidos los costes fijos, se aproximan al [...] del volumen de negocios. La estrategia de HTM se centrará principalmente en la marca Head, que comercializa productos de tecnología punta y está muy bien situada en lo referente a los productos de gran rendimiento.

Producción de fijaciones de esquí (Schwechat)

Se reducirá la actual capacidad de producción de esta planta, que pasará de [...] fijaciones a [...] (– 59 %). Se cerrará la unidad de montaje de Neusiedl. De este modo, la plantilla se reducirá en un [...] ([...] de los puestos directamente vinculados a la producción). Las expectativas de ventas para 1996 son de [...] unidades (frente a 1 371 000 en el año 1995), mientras que para 1997 se espera que esta cifra aumente a [...] unidades (en parte mediante la compra a otros fabricantes). Se estima que los beneficios de explotación, incluidos los costes fijos, se situarán en el [...]. La gama de productos se reducirá drásticamente. Tyrolia apostará por su excelente situación en el ámbito tecnológico y se concentrará en el segmento de gran rendimiento para alcanzar la imagen de marca de Head y aprovechar los mayores márgenes de beneficios que ofrece este sector.

Producción de botas de esquí

Entre las medidas más importantes destacan el traslado de las actividades de producción a la planta de Tallinn (Estonia), las iniciativas para aumentar la productividad y la reducción de plantilla. En el centro de producción situado en Italia se ha previsto reducir la capacidad productiva de [...] unidades en los años 1994 y 1995 a [...] en 1997. La capacidad de la planta de Tallin se aproxima a las [...] unidades, de modo que se obtiene una reducción de la capacidad productiva global del 9 %. Se espera que las ventas en 1996 alcancen las [...] unidades (frente a las 626 000 en 1995). El margen de beneficios, incluidos los costes fijos, se situará, según las previsiones, en torno al [...].

Producción de raquetas de tenis (Hörbranz)

Está previsto reorganizar la producción sustituyendo los procedimientos habituales por la técnica de la termodifusión, así como mediante la ampliación y mayor utilización de la planta de Budweis (República Checa). Con la termodifusión se podrán reducir los costes y los problemas ambientales. La capacidad de producción en esta planta pasará de [...] a [...] raquetas (+ 109 %), mientras que, en el caso de Hörbranz, se espera una reducción de la capacidad productiva de [...] a [...] unidades (– 56 %). Como resultado de ello se obtiene una reducción de la capacidad global de [...] unidades (– 38 %). La nueva estructura de producción permitirá un importante ahorro de costes. Se suprimirá el [...] de los empleos directamente relacionados con la producción. La tecnología punta de Head se perfeccionará gracias a la tecnología de los tubos gemelos, que ofrece mejores resultados, menores costes de producción y precios de venta más elevados. Se ha previsto llevar a cabo una política de comercialización agresiva, especialmente en Estados Unidos, que se considera el mercado clave. Según el plan de actividades, tras 1 030 000 unidades vendidas en 1995, en 1996 las ventas se situarán en [...] (una gran parte se comprará a otros fabricantes). El margen de beneficios, incluidos los costes fijos, oscilará entre el [...].

Producción de material de buceo

No se ha previsto ninguna reestructuración importante en este floreciente sector. Se calcula que las ventas ascenderán a [...] ([...]) en 1996 (frente a los 48 millones de dólares estadounidenses en 1995). En 1998 se espera que las ventas asciendan a [...] ([...]). El margen de beneficios, incluidos los costes fijos, se situará en torno al [...].

Otros productos

En 1995 dejaron de comercializarse los artículos de golf porque producían pérdidas. Lo mismo ocurrió con la ropa deportiva de Head en Estados Unidos. HTM sigue produciendo ropa deportiva en Europa y se espera que su volumen de negocios aumente de [...] ([...]) en 1996 a [...] ([...]) en 1998, con unos beneficios de explotación, incluidos los costes fijos, en torno al [...].

Racionalización de la organización de las ventas y de la gestión

El objetivo principal consiste en racionalizar la organización de las ventas y de la gestión. En primer lugar, se ha previsto fusionar empresas, cerrar filiales y mejorar los procesos de producción y los sistemas electrónicos. Además, las reducciones de capacidad, el abandono de grupos de productos no rentables y la disminución de las existencias permitirán una reducción complementaria de los costes de distribución, generales y administrativos. En los distintos países europeos se suprimirán 164 puestos de trabajo.

Costes de la reestructuración

Los costes de las medidas de reestructuración previstas para el período 1995-1997 se han estimado en 159 millones de dólares estadounidenses (127 millones de ecus), en su mayoría derivados del abandono de las actividades relacionadas con el golf y la ropa deportiva, de la reducción de las capacidades de producción y de la reestructuración de las plantas de Kennelbach, Schwechat y Hörbranz, incluidas las indemnizaciones por despido.

Previsiones financieras

El siguiente cuadro muestra las previsiones financieras globales para el grupo HTM hasta 1998, con arreglo al programa de reestructuración:

(en millones de USD)

Grupo HTM	1995	1996	1997	1998
Volumen de negocios	420	361	393	415
Beneficios de explotación	[...]	[...]	[...]	[...]
Resultado neto	(149)	(23)	1	20
Flujo de tesorería de explotación	[...]	[...]	[...]	[...]
Flujo de tesorería libre	[...]	[...]	[...]	[...]
Total activos	562	471	442	414
Créditos bancarios	308	262	227	176
Fondos propios (incluidos los préstamos participativos de AT)	148	128	131	151
Aportación de capital de AT	151			

El plan de recapitalización, que forma parte del programa de reestructuración, prevé, además de las subvenciones de AT y de la condonación de las deudas y de los intereses por parte de los bancos, dos aportaciones de capital por parte de Eliasch por importe de 2,5 y 27,5 millones de dólares estadounidenses (2 y 22 millones de ecus) hasta 1998 y una OPA por la que se espera obtener un beneficio de 60 millones de dólares estadounidenses (48 millones de ecus). Los fondos propios de HTM calculados para 1998 (7 %) se consideran demasiados reducidos para que la empresa pueda competir frente a sus competidores internacionales. La contribución de Eliasch a la capitalización, a la que se ha hecho referencia en último lugar, y la cotización en bolsa se consideran de importancia decisiva para la estructura de capital de HTM, porque de este modo se reduce el endeudamiento de la empresa.

6. Observaciones de las autoridades austriacas y de los demás interesados

En el transcurso de su investigación preliminar, y tras la publicación de la decisión de incoar el procedimiento, la Comisión ha recibido observaciones de las autoridades austriacas, de AT, de HTM y de diversos competidores y otros interesados.

6.1. *Autoridades austriacas, Austria Tabak y HTM*

6.1.1. *Carácter constitutivo de ayuda de las aportaciones de capital*

Independencia y actuación de AT acorde con los criterios de una economía de mercado

AT, el monopolio del tabaco del Estado austriaco, es propiedad al 100 % de la República de Austria, representada por el Ministerio de Hacienda. Las autoridades austriacas alegan que no se trata de un organismo creado por el Estado para la concesión de subvenciones procedentes de recursos públicos o que cumpla esta función. A su juicio, AT es completamente autónoma y siempre ha actuado con independencia frente al Gobierno. Las medidas adoptadas en relación con HTM se basaban en criterios propios de una economía de mercado y su objetivo era obtener los máximos beneficios o reducir las pérdidas. El hecho de que AT sea de propiedad pública no es de por sí suficiente para calificar sus recursos de estatales conforme a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 92. Dichas autoridades afirman lo mismo con respecto al derecho del Estado, como único accionista, a nombrar a los miembros del consejo de vigilancia. Desde el punto de vista jurídico, es una sociedad anónima, lo que garantiza la más absoluta independencia frente a los propietarios. Aquéllas aducen que el consejo de administración acordó las aportaciones de capital y (de conformidad con el Derecho de sociedades austriaco) el consejo de vigilancia las autorizó; ambos órganos son los responsables de este tipo de decisiones. La aprobación por parte de la Junta General no era necesaria jurídicamente. Todos los medios empleados, aseguran las autoridades, eran recursos propios procedentes de las actividades de la empresa y no constituían recursos estatales.

Además, se alega que AT siempre había obtenido beneficios y venía repartiendo a sus accionistas, durante los últimos diez años, dividendos razonables, como mínimo del 14 % del capital social. Entre 1991 y 1995, se pagaron dividendos por un importe total de 3 040 millones de chelines austriacos (226 millones de ecus). 1994 fue el primer año en el que se registraron pérdidas considerables como consecuencia de los negativos resultados de HTM. Las autoridades presentaron documentos que avalaban que, en el momento de la compra de HTM, el ministro de Hacienda se había mostrado preocupado por esta evolución.

AT adujo que, conforme al principio del inversor privado que actúa en una economía de mercado, las empresas públicas disponen de un cierto margen de maniobra para adoptar decisiones empresariales. En su opinión, hay que establecer una distinción entre las consideraciones a corto plazo de un inversor privado y la estrategia a largo plazo de un «holding». En este último caso, el factor decisivo es la recuperación de la rentabilidad de la filial. Los límites para los costes que suponga el apoyo financiero son los de una liquidación. Por lo demás, AT destacó la importancia de las consideraciones sobre la imagen del grupo. Los primeros pagos sirvieron para ahorrar el tiempo que hubiera resultado necesario para estudiar posibles soluciones y adoptar una decisión definitiva sobre el futuro de la empresa.

Para demostrar que, de hecho, AT controló la evolución de HTM con la debida precaución, la empresa presentó a la Comisión una lista de las medidas de reestructuración que habían sido adoptadas desde la compra de la empresa en el año 1993. Además, señalaron que, incluso en caso de negligencia, la mala gestión privada no sería constitutiva de ayuda de Estado. A su juicio, los resultados negativos de HTM se debían fundamentalmente a las gravosas obligaciones financieras, mientras que los resultados de explotación, si bien habían empeorado en los últimos años, habían sido positivos hasta 1994.

Casos similares

Para demostrar que AT había actuado conforme a los criterios de una economía de mercado con respecto a HTM y, sobre todo, en relación con la venta de la empresa a un precio claramente negativo, las autoridades austriacas facilitaron a la Comisión datos sobre casos similares de empresas privadas. Los ejemplos presentados fueron los siguientes: Trygg-Hansa (un pujante grupo sueco de seguros), que dio por finalizada, al arrojar pérdidas, su participación en una empresa de seguros estadounidense, Home Holding; Hanson (grupo mixto angloamericano), que acordó la segregación de una red de treinta y cuatro pequeñas filiales fusionadas en Estados Unidos; AEG (rama de electrónica del grupo Daimler-Benz), que se desprendió de algunas actividades en desarrollo de un programa de reestructuración global; Eemland (un consorcio de inversores internacionales establecido en los Países Bajos), que vendió la empresa Wilkinson Sword, fabricante de maquinillas de afeitar y artículos de higiene, libre de deudas; Schörghuber (grupo alemán que opera en los sectores inmobiliario y de fabricación de cerveza), que vendió su empresa de construcción Heilit & Woerner a un precio simbólico y concedió al mismo tiempo una última aportación de capital; Klöckner-Humbold-Deutz (empresa alemana del sector manufacturero), que fue saneada gracias a una cuantiosa aportación de capital por su mayor accionista, Deutsche Bank; Dornier Luftfahrt (fabricante alemán de aviones), que, tras una última aportación de capital, fue vendida por su empresa matriz, Daimler-Benz Aerospace, en un 80 %, a un precio de compra de 0 marcos alemanes.

La opción de la venta frente a otras posibles soluciones

Las autoridades austriacas subrayaron que la venta a Eliasch constituía para AT y para el Estado austriaco la mejor solución. Al margen de que AT no disponía de la capacidad de gestión suficiente para reestructurar HTM, el proceso de reestructuración exigía que AT aportara recursos adicionales por valor de 300 millones de chelines austriacos (el importe que Eliasch debe abonar conforme al acuerdo de compra), sin que hubiera expectativas suficientes de recuperar estos recursos gracias al aumento del valor capitalizado de HTM tras el proceso de reestructuración. AT alega que la venta se inscribió en el contexto de un procedimiento de licitación abierto general organizado por el banco SBC Warburg, en el transcurso del cual se estableció un contacto con más de cincuenta posibles inversores. La decisión en favor de la oferta de Eliasch se adoptó conforme a criterios objetivos basados en consideraciones económicas.

La empresa arguye que, con la venta, no estaba renunciando de antemano a toda recuperación de sus aportaciones de capital, dado que Eliasch debía transferir a AT el 15 % de los beneficios derivados de la futura venta de HTM a AT. La cotización en bolsa estaba prevista para 1998 y AT obtendría probablemente un beneficio que oscilaría entre 2,25 y 3 millones de dólares estadounidenses (entre 1,8 y 2,4 millones de ecus). Aseguró que el acuerdo sobre el mantenimiento de las plantas de producción situadas en Austria no constituía ayuda de Estado, sino que servía para evitar que Eliasch disolviera el grupo.

La venta de HTM constituía para AT, comparada con las diferentes formas de liquidación disponibles (quiebra, suspensión de pagos, liquidación sin insolvencia) la mejor de las alternativas. La posibilidad de liquidar HTM mediante un procedimiento de quiebra, que representa la alternativa menos costosa, no fue considerada la mejor solución, debido fundamentalmente a tres factores: en primer lugar, se aplazaría la privatización de AT; en segundo lugar, se deteriorarían las condiciones de financiación del grupo AT, y, en tercer lugar, se podría contraer una responsabilidad financiera sobre las obligaciones de HTM.

1. Según los datos de AT, las alternativas de la reestructuración o liquidación de HTM retrasarían la privatización de AT, cuya duración se estimó en dos años y nueve meses. AT comparó los posibles ingresos fiscales derivados del producto de la privatización con los dividendos para el Estado austriaco en el mismo período de tiempo y determinó que las pérdidas se reducirían en [...].

2. AT declaró que un procedimiento de quiebra de la filial HTM deterioraría la imagen de AT. En tal caso, los bancos pondrían en cuestión la solidez financiera de la propia AT, lo que elevaría el coste de los intereses adeudados por el grupo como consecuencia de los créditos contraídos con los bancos. AT volvió a hacer referencia al caso Schörghuber, en el que la Comisión aceptó la futura solvencia y la imagen como consideraciones económicas indirectas razonables. La empresa evaluó los costes adicionales para los próximos años en [...].

3. La empresa señaló que había un elevado riesgo de que, en caso de quiebra, se reclamaran derechos a AT en relación con obligaciones de HTM. Aunque conside-

raba que ello carecía completamente de fundamento, señaló determinados riesgos que podrían surgir en caso de que se produjeran litigios. El volumen de estas obligaciones, difíciles de evaluar, que se derivarían del aplazamiento de la privatización, y el mayor coste de los intereses, rebasarían los «costes» de la venta de la empresa a Eliasch.

Actuación de los bancos

Además, las autoridades austriacas declararon que la disposición de los bancos a renunciar a una parte de sus créditos suponía una contribución importante a los recursos necesarios para el saneamiento y la reestructuración de HTM, así como una importante aportación privada al conjunto de la inversión. Por este motivo, se consideró que la decisión de financiación se ajustaba al principio del inversor privado que actúa en condiciones de mercado. Se presentó a la Comisión una lista de los bancos acreedores en la que se indicaba el volumen de los créditos pendientes. A petición de la Comisión, se facilitaron datos sobre los propietarios de los bancos. De esta documentación se dedujo que el 70 % de las deudas bancarias de HTM se habían contraído con bancos controlados por el Estado. AT declaró que los bancos públicos actuaban de forma independiente y, por lo tanto, que sus operaciones no podían considerarse medidas estatales. No actuarían en solitario, sino integrados en un consorcio de diez bancos austriacos que habían aceptado la condonación de deudas.

Riesgo financiero para Eliasch

Por último, las autoridades austriacas alegaron que el compromiso financiero de Eliasch con respecto a HTM era muy superior al precio de venta inicial, de 10 millones de chelines austriacos (0,7 millones de ecus). Este importe se incrementaría más adelante mediante una aportación adicional de 25 millones de chelines austriacos (1,9 millones de ecus). Además, Eliasch se había comprometido a aportar otros 275 millones de chelines austriacos (20 millones de ecus) en los próximos tres años. En caso de no cumplir dicho compromiso, no podría repartir dividendos ni proceder a la venta parcial o total de la empresa. Por otro lado, las autoridades austriacas señalaron que Eliasch había contraído además una garantía irrevocable por importe de [...] en favor de AT. En conjunto, su riesgo financiero en relación con esta operación ascendía provisionalmente a [...] y, en conjunto, a [...].

Pago de licencias

Las autoridades austriacas indicaron que el supuesto pago de 50 millones de chelines austriacos, por parte de AT a HTM, a cambio de la utilización de la marca Head no respondía a la realidad. En la práctica, se había pagado el razonable importe de 101 000 chelines austriacos (7 500 ecus).

6.1.2. ***Letra c) del apartado 3 del artículo 92***

Las autoridades austriacas consideran que, incluso si las medidas de AT se califican de ayudas de Estado, han de justificarse desde la óptica de la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CE. Gracias al proceso de reestructuración, HTM restableció su rentabilidad. En 1998 habría un resultado neto positivo, incluso en el supuesto de que el endeudamiento se mantuviera en niveles elevados. La cotización en bolsa en 1998 o 1999 mejoraría la estructura financiera de la empresa, que procedería a reducir sus capacidades y, de este modo, contribuiría a reestructurar el sector. Según dichas autoridades las aportaciones de capital se limitaban al importe mínimo necesario y no ocasionarían un exceso de liquidez.

6.2. *Otros interesados y demandantes*

6.2.1. ***Primer interesado y demandante***

Un competidor de HTM aseguró que se le había prohibido acceder al procedimiento de licitación de HTM, manifestando que no había sido invitado a presentar su oferta y que, además, tampoco había obtenido la posibilidad de iniciar negociaciones cuando expuso su interés al Ministerio de Hacienda, en julio de 1995, y a AT, en agosto de 1995. Aseguró a la Comisión que incluso entonces estaba dispuesto a pagar por HTM un precio más elevado que el contenido en el pliego de condiciones publicado.

Con respecto al carácter constitutivo de ayuda de las medidas consideradas, el competidor indicó que, al disponer del monopolio estatal sobre el tabaco, AT obtiene elevados beneficios que han de calificarse de recursos estatales. El hecho de que el Estado no absorbiera estos recursos había permitido a AT proceder a la compra de HTM. Por lo demás, la cláusula relativa al mantenimiento de las plantas de producción en Austria indicaba claramente la influencia del Gobierno sobre la decisión de AT.

A su juicio, la venta no parecía ser la solución más barata para AT. Una sociedad «holding» privada sólo asumiría las pérdidas de una filial en caso de que, a medio plazo, hubiera expectativas de obtener un rendimiento razonable. En cualquier caso, el caso de la venta de la empresa no respondía a estas características. La cuota que eventualmente le correspondería en caso de que en el futuro se vendiera HTM, del 15 %, no guardaba proporción con los recursos aportados. Además, aseguró que AT no tenía motivo alguno para preocuparse por su imagen, porque, gracias a su posición monopolística, no dependía de su reputación. En lo que respecta a su negocio principal, la empresa podía obtener elevados beneficios al margen de su decisión con respecto a HTM.

Los acreedores de HTM, en su mayoría bancos estatales, apoyaron a la empresa mediante la renuncia a una parte considerable de sus deudas. Esto se realizó sin que Eliasch tuviera que presentar garantías adicionales con respecto a las deudas pendientes ni aportar un volumen significativo de recursos complementarios.

Durante varios años, HTM atravesó por una difícil situación, pero, por la confianza general en la compensación de pérdidas por parte de AT, pudo mantener sus actividades y su capacidad productiva. La política de reducción de precios de HTM había mermado las posibilidades de hacer frente a los competidores, que se vieron obligados a reestructurar y restringir sus actividades asumiendo los costes correspondientes. Si la reestructuración de HTM estaba siendo financiada mediante subvenciones públicas, se trataría sin lugar a dudas de un falseamiento de la

competencia. Además, esta ayuda, en vez de fomentarlo, ponía en peligro el desarrollo del sector. A su juicio, garantizar que se mantuviera un determinado nivel de actividad en Austria falseaba la competencia entre los Estados miembros. Habida cuenta del elevado grado de internacionalización del sector de los artículos deportivos, la operación afectaba claramente al comercio intracomunitario.

6.2.2. ***Segundo interesado***

Un segundo competidor señaló que la compra de HTM por parte de AT en 1993 no tenía como objetivo una diversificación basada en consideraciones propias de una economía de mercado, sino que su finalidad era apoyar a una empresa austriaca en crisis. A su juicio, las subvenciones no estaban justificadas desde el punto de vista económico y, por lo tanto, constituían ayuda de Estado.

El mercado de los artículos de deportes de invierno se ha caracterizado en los últimos años por un retroceso de las cifras de volumen de negocios y demanda. Todas las empresas emprendieron una lucha por la supervivencia y se vieron obligadas a reducir sus capacidades. Normalmente, la empresa afectada asumía el peso de las medidas de reestructuración, y el demandante se preguntaba si, en el caso de HTM, fue el Estado quien asumió los costes de la reestructuración, en cuyo caso se estaría claramente falseando la competencia.

6.2.3. ***Tercer interesado y demandante***

Un tercer competidor señaló que el mercado de los artículos para deportes de invierno se caracteriza por un exceso de capacidad. Si se concedieran las ayudas de Estado a HTM, el mercado se desestabilizaría aún más y se falsearía la competencia. A su juicio, la reducción de la capacidad productiva de HTM es positiva para el sector, aunque no corresponde al Estado asumir sus costes.

Este competidor argumentó que el carácter constitutivo de ayuda de Estado se derivaba de una serie de factores: no había expectativa alguna de obtener un rendimiento del capital. La decisión sobre la venta de HTM tampoco representaba para AT la alternativa más barata, y las aportaciones de capital no se justificaban por el precio de venta. Además, el 70 % del apoyo de los bancos procedía de organismos públicos.

Además, este interesado puso en entredicho la consonancia de la ayuda de Estado con las disposiciones del Tratado. Conforme al plan de reestructuración, la intención de HTM era centrarse en productos de tecnología punta. En opinión de este competidor, la existencia de dicha tecnología punta era dudosa o ficticia. Por lo demás, la ayuda no guardaba proporción con el tamaño de la empresa.

6.2.4. ***Cuarto interesado y demandante***

Un cuarto competidor aseguró que las medidas adoptadas por AT en beneficio de HTM en los últimos años falseaban la competencia, efecto que se vio acentuado como consecuencia de la subvención concedida en el momento de la venta.

6.2.5. ***Quinto interesado y demandante***

Otro interesado declaró haber estado dispuesto a comprar HTM en mejores condiciones para AT, pero que esta última no había estudiado su oferta con el suficiente detenimiento.

7. Evaluación de las medidas de AT — Existencia de ayuda de Estado

7.1. *Recursos estatales*

Como ya se ha indicado, las autoridades austriacas consideran que AT nunca dejó de actuar con independencia frente al Estado. Además, AT siempre había obtenido beneficios y, en los últimos diez años, había repartido dividendos a sus accionistas públicos, a excepción de 1994, cuando la empresa -sobre todo como consecuencia del resultado negativo de HTM- sufrió unas pérdidas considerables. Las pérdidas de HTM aumentaron significativamente en 1995, de modo que AT volvió a registrar resultados negativos.

La Comisión observa que AT es una empresa propiedad al 100 % del Estado. Los miembros del consejo de vigilancia son nombrados por el accionista público, el Ministerio de Hacienda. El consejo de vigilancia, por su parte, designa a los miembros del consejo de administración. Algunas decisiones de este último órgano, como la compra o venta de participaciones en empresas, exigen la aprobación del consejo de vigilancia. El consejo de administración, por su parte, puede presentar determinadas operaciones a la aprobación de la Junta General.

Como el capital de AT ha de considerarse de propiedad pública, podría responder a la definición de fondos estatales conforme al apartado 1 del artículo 92 del Tratado CE, en la medida en que su utilización y su aportación no vienen determinadas exclusivamente sobre la base de criterios propios de una economía de mercado [1]. Los buenos resultados de AT se han traducido en dividendos para el erario público, procedentes del monopolio del tabaco. Estos dividendos eran parte de los beneficios netos realizados, mientras que el resto se destinaba a reservas. Al igual que todo el capital de AT, también los beneficios retenidos han de utilizarse siguiendo criterios estrictamente comerciales: de lo contrario, constituirían ayuda de Estado.

En el caso de una empresa pública rentable como AT, invertir en HTM aportando capital sin perspectivas de obtener rentabilidad llevará naturalmente a la disminución de los beneficios de AT (dividendos más beneficios retenidos), y con ello a una inferior rentabilidad de la participación pública en AT. Este supuesto equivale a un respaldo de HTM con fondos públicos.

Debe igualmente considerarse el hecho de que el núcleo de las actividades de AT consiste en la gestión del monopolio del tabaco en Austria. Los resultados positivos de AT no son, pues, sorprendentes. Este mercado fue liberalizado (aunque no completamente) a partir del 1 de enero de 1995, pero no cabe duda alguna de que las inversiones y pérdidas de HTM se han financiado con ingresos procedentes de dicho monopolio. En opinión de la Comisión, la transferencia de medios financieros de un sector público protegido hacia un sector económicamente deficitario puede contener ayudas de Estado, sobre todo cuando tal inversión no se justifica con un plan de rentabilidad a largo plazo ni -como parece ser el caso de HTM- con la previsión de un beneficio neto para el grupo AT en su conjunto.

[1] Véase el asunto C-303/88 — Italia/Comisión — Rec. 1991, p. I-1433, véase también el asunto C-305/89 — Italia/Comisión — Rec. 1991, p. I-1603.

7.2. *Principio del inversor privado en una economía de mercado*

La Comisión se guía por el principio del inversor privado en una economía de mercado para determinar si el apoyo financiero a una empresa por parte del Estado constituye una ayuda de Estado o se trata de capital de riesgo que un inversor privado en la misma situación también hubiera puesto a disposición de la empresa (1).

Determinadas decisiones relativas a HTM vienen aparentemente determinadas por consideraciones que sería difícil calificar de normales en el caso de un inversor privado en una economía de mercado. La última decisión, la de ofrecer una «dote» para la venta de HTM en lugar de liquidar o reestructurar la empresa, parece responder fundamentalmente al deseo de privatizar rápidamente AT. Esta circunstancia refleja claramente el fuerte influjo de las intenciones del Gobierno austriaco en las decisiones de AT. Tampoco la obligación de mantener las actividades de HTM en Austria en los próximos tres años puede interpretarse como una decisión normal para un inversor privado. Parece más bien tratarse de una medida tendente a mantener dichas actividades.

7.2.1. ***Rendimiento***

La aportación de 400 millones de chelines austriacos (30 millones de ecus) respondió únicamente a la intención de evitar la insolvencia de HTM. Ni se propuso un plan de reestructuración ni se previó ningún otro tipo de medidas para mejorar la precaria situación de la empresa. Aparentemente, tales medidas sólo estaban siendo objeto de estudio. Se trataba de una repentina medida de salvamento de alcance considerable, que AT adoptó cuando el empeoramiento del balance de HTM resultaba insostenible. Ciertamente, en el caso de ENI/Lanerossi (2), el Tribunal de Justicia reconoció que una empresa matriz puede hacerse cargo temporalmente de las pérdidas de una de sus filiales, siempre que exista la posibilidad de realizar beneficios materiales indirectos o de reorientar las actividades del grupo -por ejemplo, mediante la liquidación de una filial en las mejores condiciones posibles-, y la intención de proteger la imagen del grupo cuando exista la posibilidad de conseguir beneficios, siquiera sea a largo plazo.

Sin embargo, con toda seguridad, un inversor privado habría conocido mucho antes la situación real de HTM. Las autoridades austriacas presentaron una lista de las decisiones adoptadas desde 1993 para mejorar la situación de HTM en la cual figuran cambios en la dirección, nuevos modelos de comercialización, programas de reducción de capacidad productiva y de costes, etc. Parece que todas las decisiones fueron adoptadas a medias; se repetían y, aparentemente, no se llevaban a la práctica con rigor. Sin duda, una empresa matriz privada, en caso de no producirse una mejora de la situación, habría reaccionado antes, evitando de este modo las pérdidas ocasionadas por la tardía intervención.

(1) Comunicación de la Comisión sobre la aplicación de los artículos 92 y 93 del Tratado CE y del artículo 5 de la Directiva 80/723/CEE de la Comisión relativa a la transparencia de las relaciones financieras entre los Estados miembros y las empresas públicas (DO nº C 307 de 13. 11. 1993, p. 3).

(2) Asunto C-303/88 — Italia/Comisión — Rec. 1991, p. I-1433.

También las nuevas aportaciones de agosto y septiembre, por un total de 400 millones de chelines austriacos, fueron efectuadas únicamente para remediar la situación de insolvencia. Forman parte igualmente de la «dote» que AT debe pagar conforme a las condiciones de la venta de la empresa a Eliasch; es decir, constituyen una inyección de capital sin perspectiva alguna de rentabilidad.

AT alegó que el plazo transcurrido entre la primera aportación de capital, destinada al salvamento de la empresa, y la decisión de AT de desprenderse de HTM fue relativamente breve (inferior a seis meses) y resultaba adecuado y necesario para elaborar un plan coherente para la empresa hasta que se adoptara la decisión sobre su venta. A pesar de ello, AT debería haber querido y podido intervenir en HTM mucho antes para evitar que siguieran aumentando las enormes pérdidas y que se llegara a la costosa decisión que finalmente se adoptó.

En general, las aportaciones de capital y las compensaciones de pérdidas vinculadas a la privatización de una empresa se consideran ayudas de Estado si no se subsanan en el precio de venta obtenido por las autoridades públicas, en cuyo caso la operación arrojaría un saldo final positivo. En el caso de HTM, el precio de venta es muy reducido si se compara con las ayudas y aportaciones de capital pagadas o pendientes de pago por parte de AT, de modo que el precio final es claramente negativo. Además, hay que relativizar el derecho de AT, fijado en el acuerdo sobre la compra de participaciones, a obtener el 15 % del producto que obtuviera Eliasch en caso de vender HTM en el futuro. En primer lugar, no se sabe si, cuándo y en qué grado se podría llevar este derecho a la práctica. En segundo lugar, la parte que correspondería a AT (entre 1,8 y 2,4 millones de ecus), aun en relación con las aportaciones de capital por importe de 1 190 o 1 590 millones de chelines austriacos (88 o 118 millones de ecus), no representa un rendimiento adecuado en caso de que HTM fuera vendida en 1998 o 1999, tal y como estaba previsto, por un importe de 15-20 millones de dólares estadounidenses (12-16 millones de ecus). En realidad, en las previsiones relativas a los fondos propios para 1998, en el plan financiero se parte aproximadamente del nivel actual.

7.2.2. ***Casos similares alegados***

La Comisión parte de la base de que la aportación de capital de 400 millones de chelines austriacos (30 millones de ecus) en abril de 1995, en su opinión demasiado tardía, fue una medida provisional adoptada mientras se buscaba una solución para HTM. La decisión de vender la empresa con una «dote» de 1 190 millones de chelines austriacos (88 millones de ecus) es, por tanto, una medida para la resolución definitiva de las dificultades financieras de HTM. Las autoridades austriacas afirman que también algunas sociedades «holding» privadas han adoptado en algunas ocasiones este tipo de dolorosas decisiones y vendido filiales a un precio negativo, y han presentado algunos de estos casos a la Comisión. Aun aceptando que algunos de estos ejemplos demuestran que la venta de empresas públicas a un precio negativo no ha

de considerarse automáticamente ayuda de Estado, esta argumentación no basta para descartar la presunción de ayuda en el caso de HTM. De hecho, de los escasos datos presentados puede deducirse que las circunstancias en que se realizaron tales operaciones son, en realidad, muy diferentes de las presentes. En el asunto Trygg-Hansa, la sociedad «holding» tenía que ceder a una empresa competidora una filial deficitaria que operaba en el sector de seguros con vistas a la posibilidad de establecer una amplia cooperación comercial. Hanson decidió desprenderse de 34 filiales cediéndolas a una empresa cuyo capital se distribuyó entre sus accionistas, de modo que se mantuvieron los vínculos con dichas empresas.

Por su parte, AEG, sociedad «holding» de un grupo con serias dificultades financieras, vendió algunas de sus líneas de actividad en el contexto de un proceso de reestructuración industrial completo y coherente que afectaba a toda la estructura del grupo. No se presentaron datos concretos sobre la posible venta de filiales de AEG a un precio negativo.

La decisión de Eemland de ceder Wilkinson libre de obligaciones -los accionistas de Eemland asumieron sus obligaciones financieras- es el caso que mejor puede compararse con la actuación de AT. Sin embargo, en dicha venta parecen haber influido también otros factores, como por ejemplo el cumplimiento por parte de Gillette (que opera en el mismo sector que Wilkinson) de la condición impuesta por las autoridades de defensa de la competencia de desprenderse de su participación en Eemland, calificada de contraria a la competencia.

Por otro lado, Daimler-Benz Aerospace aportó 300 millones de marcos alemanes (157 millones de ecus) a la filial deficitaria Dornier Luftfahrt y, seguidamente, cedió el 80 % de la empresa a Fairchild Aircraft a título gratuito. A diferencia del caso de AT, Daimler-Benz Aerospace sigue siendo accionista de Dornier Luftfahrt y, por tanto, tiene interés en su supervivencia. Además, Daimler-Benz sigue operando en este sector con su filial Aerospace. Ha de añadirse que otros aspectos que no fueron mencionados por las autoridades austriacas, por ejemplo las obligaciones pendientes con respecto a los propietarios anteriores, también han podido desempeñar su función.

Klöckner-Humbold-Deutz fue rescatada de una situación muy deteriorada que salió a la luz tras descubrirse una serie de manipulaciones de su dirección. Su mayor accionista, Deutsche Bank, se hizo cargo aproximadamente de la mitad de los medios necesarios para poner en marcha las medidas de salvamento (parcialmente renunciando a deudas). En contraste con AT, Deutsche Bank sigue participando en KHD, de forma que existen perspectivas de rentabilidad, aunque por el momento no se sepa con seguridad si habrá una evolución positiva en el futuro.

No obstante, el caso de HTM presenta alguna similitud con la operación de Neue Maxhütte Stahlwerke, con respecto a la cual la Comisión ha adoptado recientemente una Decisión [1]. El gobierno del Estado federado de Baviera tenía intención de autorizar una última aportación de capital al mismo tiempo que se vendía la empresa a un precio simbólico, arguyendo que un inversor en una economía de mercado actuaría del mismo modo y asumiría este precio negativo llevado por consideraciones tales como la imagen del grupo, su compromiso social y su situación en el mercado. En este asunto, la Comisión estimó que la pérdida neta constituía ayuda de Estado, ya que el Gobierno bávaro no tenía previsto ningún beneficio económico, ni siquiera a largo plazo, ni tampoco se procuró mantener las previsibles pérdidas al nivel más reducido posible.

De la Decisión sobre Neue Maxhütte Stahlwerke, las autoridades austriacas extrajeron otro ejemplo de una empresa privada, Schörghuber-Gruppe/Heilit & Woerner Bau AG, que, a su juicio, guarda similitud con el caso de HTM. Schörghuber (empresa que opera en el sector inmobiliario y en el de la fabricación de cerveza) decidió desprenderse de su participación en Heilit & Woerner y retirarse completamente del sector inmobiliario. Heilit & Woerner fue vendida a otra empresa inmobiliaria a un precio simbólico, mientras el grupo Schörghuber llevó a cabo una aportación final de 50 millones de marcos alemanes (26 millones de ecus). En opinión de la Comisión, las circunstancias en que se realizó esta operación son radicalmente diferentes del caso de HTM, especialmente en lo que respecta a la relación entre la empresa vendida y el resto del núcleo del grupo. Schörghuber no se retiró del sector inmobiliario y, por tanto, tenía interés en mantener buenas relaciones con las demás empresas del sector. En el caso de AT/HTM, no hay una relación comparable, porque AT abandona un sector que no tiene ninguna relación con los demás sectores en los que opera. En consecuencia, no se pueden despejar, mediante tales comparaciones, las dudas en cuanto a la naturaleza presuntamente privada de la actuación de AT.

Por el contrario, a juicio de la Comisión, AT no actúa como lo haría un inversor privado en una economía de mercado, sobre todo en lo que respecta a la elección final entre la venta y la liquidación de HTM. La Comisión recuerda que, en el asunto Hytasa/Imepiel/Intelhorce [2], el Tribunal de Primera Instancia concluyó que un accionista privado en busca de rentabilidad a largo plazo no estaría dispuesto, tras varios años de pérdidas, a llevar a cabo una aportación de capital que fuera más costosa que la liquidación de los activos y no presentara, debido a la venta de la empresa, ninguna expectativa de rentabilidad, ni a largo plazo.

7.2.3. *Comparación entre las opciones de la quiebra y de la aportación de capital*

En contra de las tesis de las autoridades austriacas, la Comisión mantiene que la venta de HTM no constituía la posibilidad menos costosa para AT.

[1] DO nº L 253 de 21. 10. 1995, p. 22.
[2] Asuntos acumulados C-278/92, C-279/92 y C-289/92 — España/Comisión — Rec. 1994, p. 4103.

Responsabilidades

Por un lado, AT arguye que la quiebra de HTM podía entrañar un considerable riesgo financiero, porque habría que contar con posibles acciones judiciales de bancos y otros acreedores en contra de AT. Se han presentado numerosos documentos para apoyar esta argumentación. Por otro lado, AT considera que estas acciones eran completamente inconsistentes. Habida cuenta de todas las fuentes de posibles obligaciones de AT y de las observaciones formuladas por los abogados y especialistas consultados a este respecto por AT, la Comisión estima que el volumen de estos costes, junto con las otras dos fuentes de costes a que se refería AT, no alcanzaría un nivel equivalente a las aportaciones de capital acordadas.

Además, ha de señalarse que la mayor parte de los posibles riesgos indicados por AT no surgen en caso de quiebra de HTM, sino que han de atribuirse al hecho de que AT no informó a los acreedores de la intención de vender la filial. Por consiguiente, si se comparan los costes que supondría la quiebra con los del acuerdo de compra, estos costes deben dejarse al margen.

Costes de financiación

AT aduce que deben tenerse en cuenta otros costes en caso de liquidación de HTM, relacionados, en particular, con el perjuicio para la imagen del grupo y con la pérdida de credibilidad, que causaría un sustancial incremento de las obligaciones financieras del grupo. El argumento de los «costes de imagen» no parece convincente en este caso, dada la intención de AT de abandonar completamente el sector del deporte cortando todo vínculo industrial, comercial y financiero con él. Por tanto, no se puede esperar que esta decisión repercuta sobre otras actividades del grupo, lo que podría justificar estos temores. Parece razonable que haya una pérdida de credibilidad si el grupo AT continuase operando en el mismo sector o mantuviese intereses en él, o en sectores similares a los de HTM. A los acreedores les es conocida la diferencia entre la responsabilidad financiera de una empresa matriz con respecto a su «núcleo de actividades» y con respecto a las demás inversiones. Es muy poco probable que la venta de HTM a un precio negativo afecte menos a la imagen de AT que su liquidación. Por el contrario, cabría argumentar que la credibilidad de AT, sin las aportaciones de capital a HTM, incluso mejoraría, dado que los recursos en cuestión seguirían perteneciendo a la empresa y reforzarían su base financiera.

Al margen de ello, la estimación de [...] ha de ponerse en duda. En primer lugar, la pretensión de que habría una pérdida de interés del 1,5 % parece algo exagerada. En segundo lugar, en el cálculo no se establece distinción alguna entre la credibilidad de la propia AT y la de sus filiales en el sector del tabaco y sus demás participaciones. En tercer lugar, AT supone que los bancos sólo aplicarían los tipos de interés incrementados durante tres años y los irían reduciendo progresivamente, de forma que resulta difícil comprender por qué los acreedores tendrían que reaccionar de este modo. En cuarto lugar, AT aduce el deterioro de las condiciones de los movimientos de pagos con los comerciantes de tabaco austriacos. No hay razón para suponer que los bancos endurecerían estas condiciones como consecuencia de la quiebra de una filial.

En un sector como el del tabaco, en el que se obtienen cuantiosos y constantes ingresos, es poco probable que el caso de HTM repercuta negativamente. Básicamente, la Comisión estima que no hubieran empeorado las condiciones financieras. Al contrario, ha de reiterarse que las reservas financieras de AT serían mayores sin las aportaciones de capital a HTM y que incluso la credibilidad sería mayor.

Privatización de AT

No puede aceptarse la consideración adicional de que la privatización de AT sería pospuesta, causando al Estado una pérdida estimada en [...]. En el caso de una liquidación voluntaria o judicial (suspensión de pagos o liquidación sin insolvencia), de reestructuración interna y de privatización, la pérdida final ha de ser asumida por AT. Por tanto, el valor de ésta a finales de 1996 se vería, en cualquier caso -excepto en caso de quiebra-, reducido por este importe negativo de HTM, de modo que la alternativa más barata sería también la mejor decisión en lo que respecta a la privatización de AT. Únicamente en caso de quiebra quedaría AT eximida del peso de las pérdidas, y su valor empresarial aumentaría proporcionalmente.

La quiebra de una filial no necesariamente debe ejercer una influencia negativa sobre el valor de mercado de la empresa matriz o del grupo. Así se desprende, por ejemplo, del caso de Daimler-Benz y Fokker. Durante varios años, Daimler-Benz estuvo prestando un considerable apoyo a su filial deficitaria Fokker, hasta que se decidió poner fin a aquel apoyo. Cuando se anunció esta medida, el valor de mercado de las acciones de la empresa sólo se redujo en un 1 %, y en los tres meses siguientes se incrementó en un 6 %. Este ejemplo muestra que el fin de una participación no rentable en una empresa filial no reduce automáticamente el valor de la empresa matriz o del grupo. Lo que más bien ocurrirá será que, en el mercado, los inversores considerarán esta medida como un indicio de una actuación económica razonable por parte de la empresa.

El valor del capital de AT se ha estimado en [...]. Las autoridades austriacas esgrimen que retrasar la privatización causaría unas pérdidas de intereses del 7 % del producto de la privatización. Estos ingresos en concepto de intereses se comparan con los dividendos que se podrían obtener en el mismo período de tiempo. La Comisión no puede aceptar esta línea argumental, porque omite el aumento del valor del capital de AT. Las autoridades austriacas aseguraron que la participación en AT era una inversión económicamente ventajosa que siempre había generado elevados beneficios, tal y como demostraban también, aunque no exclusivamente, los elevados dividendos. Tal cálculo sólo sería pertinente si AT estuviera obteniendo beneficios menores a los alcanzados en

el pasado. Pero si, tal y como han indicado las propias autoridades austriacas, no hay razón para suponer que, sin HTM, la rentabilidad de AT se ha modificado sustancialmente con respecto al pasado, rebasará en todo caso el 7 %. Por este motivo, si se aplazara la privatización de AT, no habría pérdida para el Estado, sino más bien un beneficio. En la práctica, este tipo de diferencias entre rentabilidad y valor de mercado se verían compensadas mediante los mercados de opciones, futuros y riesgo.

En principio, queda abierta la cuestión de si este tipo de consideraciones pueden interpretarse como propias de un inversor privado. Para determinar si la actuación de AT sería la de cualquier inversor privado en una economía de mercado no pueden tenerse en cuenta consideraciones relativas a la privatización de la sociedad holding que no serían propias de ninguna empresa privada en una situación comparable. Ni siquiera la intención de vender el «holding» reviste importancia para AT. Con este argumento, queda claro que, a la hora de poner a disposición de HTM los recursos financieros, se han tenido en cuenta los objetivos del propietario (el Estado). Sin embargo, esto contradice la declaración del Gobierno austriaco en el sentido de que AT actuó con independencia, y refuerza las tesis de la Comisión, que estima que las decisiones de AT, conforme a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 92, pueden asociarse al Estado.

Por otro lado, si se analiza directamente desde este punto de vista la actuación del Gobierno austriaco como accionista de AT y por tanto, en cuanto a las deudas de HTM, la Comisión reitera que aquél debió haber intervenido mucho antes para evitar tamaña desvalorización de su inversión.

En resumen, el argumento de los posibles costes de las tres fórmulas es bastante dudoso, si no completamente inadmisible. En cualquier caso, la suma quedaría muy por debajo de la cantidad total aportada por AT a HTM. Por tanto, puede dudarse de que la venta a Eliasch fuera la solución más barata para AT.

7.2.4. *Actuación de los bancos*

En lo que respecta a la participación de los bancos en el salvamento de HTM, la Comisión observa que el 70 % de la condonación de deudas por valor de 630 millones de chelines austriacos (47 millones de ecus), tal y como declararon los bancos con sede en Austria, recaería sobre bancos controlados públicamente, entre los que destacan Creditanstalt-Bankverein (48,6 % de las acciones, pero 70 % de los derechos de voto en manos del Estado) y Bank Austria (20 % del Estado más un 46 % garantizado indirectamente por el municipio de Viena). También en las observaciones formuladas por los competidores se expresaban dudas con respecto a la actuación de los bancos públicos.

Al margen de ello, en caso de quiebra, los bancos hubieran perdido un porcentaje más elevado de los créditos concedidos. Durante la investigación, se demostró que la actuación de los bancos públicos equivalía a la de los bancos privados que participaron en la operación. Por un lado, la condonación de los organismos financieros austriacos se acompañó de medidas similares por parte de los bancos extranjeros y, por otro, los bancos públicos austriacos estaban actuando dentro de un consorcio de diez bancos austriacos (públicos y privados) que participaban en el caso HTM. Como cada uno de los bancos dispone de derecho de veto, la decisión sobre la condonación de las deudas y de los intereses fue adoptada por unanimidad, es decir de común acuerdo con los bancos privados participantes. Habida cuenta de que no se puede documentar de ningún modo la afirmación de que la actuación de los bancos públicos no descansaba en consideraciones económicas, la Comisión considera que la actuación de los bancos públicos no es constitutiva de ayuda de Estado.

7.2.5. *Actuación en lo que respecta a la venta de HTM*

En marzo de 1995, se encargó al banco SBC Warburg que asesorara a AT en su proceso de privatización y en cuanto a las posibles soluciones en relación con su participación en HTM. Junto con la elaboración del plan de reestructuración, Warburg estableció también los primeros contactos con diversos inversores potenciales para evaluar su interés en una inversión en HTM. El procedimiento fue ampliado en el mes de junio; se estableció contacto con cuarenta inversores. Sólo tres de ellos mostraron interés, y dos presentaron una oferta de compra. Sobre la base de las ofertas recibidas, el consejo de vigilancia de AT decidió aceptar la oferta de Eliasch como la más ventajosa.

Durante la investigación preliminar, un tercero declaró a la Comisión que había estado interesado en la compra de HTM, pero que AT no había estudiado su oferta con interés. Este competidor explicó sus planes a la Comisión. Tras haber examinado la documentación presentada, la Comisión considera que esta oferta no puede poner en cuestión el correcto proceder de AT en su decisión.

Como ya se ha señalado, uno de los competidores señaló que había quedado excluido de la compra de la empresa y aseguró no haber recibido información alguna sobre la posible operación, así como que se le impidió iniciar negociaciones. Ante las autoridades austriacas se pudo comprobar que este competidor, en realidad, ya había sido informado en mayo de 1995 y, por segunda vez, en junio de 1995 sobre la intención de AT de vender HTM, aunque no mostró ningún interés al respecto, señalando que estaba absolutamente inmerso en otros proyectos y que no disponía de capacidad para implicarse en la operación de HTM.

A juicio de la Comisión, aun cuando AT no hizo pública su intención de vender HTM, la venta se produjo conforme a un procedimiento abierto que, en cuanto a sus efectos, corresponde a una licitación pública normal que permitió a AT optar por la mejor oferta. Por tanto, el propio proceso de privatización no parece contener elementos constitutivos de ayuda.

7.2.6. ***Garantías relativas a las actividades de la empresa***

El acuerdo de compra de participaciones suscrito con Eliasch establece que el comprador no suprimirá las plantas de producción situadas en Austria y garantizará un determinado nivel de actividad. Las autoridades austriacas alegaron que AT se vio obligada a insistir en esta condición para evitar el riesgo de que, tras la venta, los acreedores de HTM les demandaran. Además, adujeron que también el anterior propietario había insistido en estas condiciones cuando vendió HTM a AT. No obstante, es extremadamente dudoso que las cláusulas contenidas en el acuerdo de compra con Eliasch, sobre todo las que se refieren al mantenimiento del nivel de actividad, puedan deberse a estos motivos. Se trata de un caso diferente, porque el anterior comprador, la empresa pública AT, perseguía con esta cláusula un objetivo de interés público para mantener el nivel de actividad. Esto supone incluso un indicio de la posible existencia de ayudas de Estado en la compra efectuada en 1993.

Asimismo, AT alegó que, así y todo, las plantas de producción y los trabajadores eran necesarios para la continuidad y el saneamiento de la empresa y que, por lo tanto, la promesa de Eliasch no constituía una verdadera obligación. Sin embargo, esta línea argumental está en contradicción con el acuerdo, porque, de ser así, se hubiera ahorrado la inclusión de la correspondiente cláusula en el acuerdo de compra.

Cuando un inversor privado actuando en una economía de mercado adopta una decisión de venta sin que existan motivos económicos claros, no lo hace para asegurar un determinado nivel de actividad. Sin esta condición, un comprador potencial tendría más margen de maniobra. El valor de HTM aumentaría, de forma que se podría alcanzar un precio de venta más elevado o AT no tendría tanta necesidad de conceder una subvención. Desde esta óptica, esta cláusula constituye claramente una forma de asegurar, sobre la base de consideraciones políticas, el nivel de actividad en algunos centros de producción situados en Austria. Así, la existencia de la citada cláusula refuerza la opinión de la Comisión en el sentido de que el Gobierno austriaco influyó sobre el proceso decisorio de AT.

AT expuso como ejemplo el caso de una empresa privada que también condicionó la venta de una filial a una garantía relativa al nivel de actividad: el caso Dornier Luftfahrt. Sin embargo, este caso se diferencia del que nos ocupa en la medida en que, como vendedor, Daimler-Benz Aerospace mantiene su participación en Dornier Luftfahrt y, por tanto, tiene interés en que prosigan las actividades productivas. Además, en este caso parecían existir obligaciones con respecto a los anteriores propietarios de Dornier Luftfahrt, que forzaron a Daimler-Benz Aerospace a admitir esta condición, lo que, dicho sea de paso, no fue mencionado por las autoridades austriacas.

7.3. *Conclusión*

Las condiciones en las que HTM ha obtenido y sigue obteniendo subvenciones apuntan a que las citadas aportaciones constituyen ayudas de Estado a tenor de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 92 del Tratado CE. Un inversor privado en condiciones normales de una economía de mercado no hubiera aportado fondos en estas condiciones. Las aportaciones proceden de fondos estatales, es decir del activo de AT, y favorecen a una empresa determinada. Con las ayudas, se evita la quiebra de HTM, se mantiene la empresa en funcionamiento y se falsea la competencia en lo que respecta a los artículos deportivos afectados. Como HTM ejerce sus actividades fundamentalmente fuera de Austria y dentro de la Unión Europea (en 1994, realizó el 45 % del volumen de negocios en Europa occidental), las medidas afectan al comercio en el mercado común.

8. Compatibilidad de la ayuda

Como la Comisión considera que las iniciativas analizadas son constitutivas de ayuda de Estado, ha de examinarse si cabe aplicar una o varias de las excepciones previstas en el artículo 92 del Tratado CE. En lo que respecta a la naturaleza de la ayuda, tratándose de aportaciones de capital para compensar pérdidas y cubrir los costes de reestructuración, la ayuda sólo puede ser evaluada a la luz de las letras a) y c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CE.

Sin embargo, no cabe afirmar que las ayudas contenidas en las aportaciones de capital a HTM contribuyan al desarrollo económico de región alguna conforme a lo dispuesto en la letra a) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CE, habida cuenta de que HTM dispone de centros de producción en diversas regiones y de que la ayuda no fue concedida para una inversión o para crear puestos de trabajo. Sólo la pequeña planta de producción de fijaciones de esquí situada en Neusiedl se encuentra en una región comprendida en la letra a) del apartado 3 del artículo 92; no obstante, el plan de reestructuración prevé el cierre de esta planta. Por los mismos motivos queda descartada la aplicación de la letra c) del apartado 3 del artículo 92, en la medida en que hace referencia al desarrollo de determinadas regiones económicas.

Sólo cabría justificar la ayuda alegando que contribuye al desarrollo de un sector económico sin que se alteren las condiciones de los intercambios en forma contraria al interés común. Por su naturaleza, se trata de una ayuda de salvamento y reestructuración de una empresa en crisis. Hace tiempo que la Comisión fijó los criterios necesarios para que este tipo de medidas puedan acogerse a la excepción prevista en el apartado 3 del artículo 92 del Tratado CE [1].

Para que la Comisión pueda aprobar ayudas «ad hoc» a empresas en crisis, la reestructuración ha de cumplir determinados requisitos básicos. En primer lugar, ha de restablecer la viabilidad a largo plazo de la empresa en un

[1] Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado de salvamento y de reestructuración de empresas en crisis (DO nº C 368 de 23. 12. 1994, p. 12).

período de tiempo razonable; además, no puede falsear indebidamente la competencia; por último, la ayuda debe guardar proporción con los costes y beneficios de la reestructuración, ha de limitarse al importe mínimo necesario y, además, el beneficiario debe contribuir de modo significativo con sus propios medios. Sólo cuando se cumplen estas condiciones básicas puede afirmarse que los efectos de la ayuda no contravienen el interés común con arreglo a lo dispuesto en la letra c) del apartado 3 del artículo 92.

8.1. *La ayuda debe restablecer la rentabilidad*

Conforme a las Directrices comunitarias, el plan de reestructuración ha de restablecer la viabilidad y la rentabilidad de la empresa a largo plazo en un período razonable y sobre la base de unas perspectivas realistas en cuanto a sus futuras condiciones de funcionamiento. La reestructuración de HTM se basa en un amplio plan de actividades y financiero cuyo contenido ha sido descrito en el punto 5. El plan fue elaborado por el nuevo propietario de la empresa en colaboración con una asesoría independiente.

La Comisión ha examinado pormenorizadamente este plan de reestructuración y saneamiento, sobre todo con respecto a los siguientes elementos:

— las perspectivas que sirven de base al plan en lo que respecta a la evolución externa e interna,

— el restablecimiento de la viabilidad de la empresa,

— la evolución de su capacidad competitiva en los diferentes mercados,

— la reducción de capacidades y de personal,

— la proporcionalidad de la ayuda con respecto a la reestructuración,

— la evolución de las principales cifras financieras y económicas y

— la contribución del beneficiario a la financiación del plan de reestructuración.

Sobre la base de esta investigación, y teniendo también en cuenta los resultados de los primeros meses de aplicación del plan de reestructuración, la Comisión estima que, tanto en lo que respecta a la evolución externa (cuotas de mercado, precios de venta de los productos), como a las medidas internas (reducción de costes, reducción de plantilla), el plan se basa en perspectivas realistas. Entre las drásticas medidas de reestructuración interna destacan la reducción de los costes de producción y de los costes fijos, de la capacidad y de la plantilla, así como la mejora de los sistemas internos de gestión. Los procesos de producción han de perfeccionarse y los sectores deficitarios -golf y ropa deportiva- deben abandonarse. HTM se centrará en algunos mercados y productos clave, sobre todo en el segmento de mayor calidad y precios más elevados. El volumen de negocios global se reducirá para 1996 y, a partir de entonces, aumentará ligeramente. Sin embargo, en 1998 todavía se situará por debajo del registrado en 1994. Por consiguiente, el plan no se basa en una política de ventas agresiva en su conjunto.

Como ya se ha señalado, Eliasch se comprometió con AT a contraer una garantía irrevocable por un importe considerable. Esta prestación eleva su riesgo financiero inicial y refuerza su compromiso con HTM. Este compromiso muestra que Eliasch está convencida de que la empresa va a ser saneada.

Los costes fijos se reducirán progresivamente, y en 1996 se alcanzará el umbral de rentabilidad. A partir de 1998, la empresa recuperará su rentabilidad. La cotización en bolsa, prevista para 1998 o 1999, será un claro indicio del satisfactorio cambio de rumbo de la empresa y de sus positivas perspectivas a largo plazo. Por este motivo, esta cotización internacional reviste una importancia esencial para el restablecimiento de la viabilidad de la empresa a largo plazo.

En el transcurso del procedimiento, las autoridades austriacas presentaron una serie de documentos a la Comisión de los que se deduce que el proceso de reestructuración de HTM está transcurriendo de forma satisfactoria e incluso más rápido de lo previsto. Los resultados del primer semestre de 1996 revelan que el plan se basa en perspectivas realistas. La Comisión está convencida de que, gracias al plan de reestructuración, HTM podrá recuperar su viabilidad a largo plazo.

8.2. *La ayuda no debe falsear indebidamente la competencia*

Se han adoptado medidas adecuadas para compensar en la medida de lo posible las consecuencias negativas que la ayuda a la reestructuración puede tener sobre los competidores. Cuando se encuentra ante un caso de exceso de capacidad, la Comisión, para fomentar el desarrollo del sector afectado, suele asegurarse de que la empresa beneficiaria reduzca su capacidad. El plan de reestructuración de HTM prevé una reducción considerable de las capacidades de producción en los sectores de esquíes, fijaciones de esquí, botas de esquí y raquetas de tenis, en los que la caída de la demanda en los últimos años generó un exceso de capacidad estructural. La reducción prevista oscila entre el 9 % y el 59 % y, en su mayor parte, se llevará a la práctica durante el primer año de la reestructuración. Como no se trata de oficialmente declarados en crisis, la reducción puede calificarse de razonable por su volumen y por ser proporcional al importe de la ayuda.

En los sectores de esquíes y fijaciones de esquí, la cuota de mercado de HTM a escala mundial descendió entre 1994 y 1996 y, en los próximos años, se mantendrá en ese reducido nivel. La cuota de mercado mundial de HTM en el sector de raquetas de tenis no se ha modificado en los dos últimos años (en unidades), y está previsto que suba ligeramente en los próximos años en Estados Unidos gracias a la intensificación de las iniciativas de comercialización.

La reducción de la capacidad productiva contribuye a reestructurar el conjunto del sector. Gracias a la caída de las cuotas de mercado de HTM a escala mundial, los competidores pueden ampliar su ámbito de actividad. Además, con el esfuerzo que le exigirá la reestructuración y su concentración en su núcleo des actividades, HTM no podrá acceder a nuevos segmentos como «inline-skating» o «snowboards». Como consecuencia de la reestructuración de sus actividades, que también incluye el abandono de algunos segmentos del mercado -por ejemplo, esquí de fondo y esquíes de alquiler-, otros competidores, sobre todo los más pequeños, tienen la posibilidad de acceder a estos segmentos y reforzar su posición en el mercado.

HTM abandona completamente, si no lo ha hecho ya, algunos sectores de actividad, lo que supone unas pérdidas de 245 millones de dólares estadounidenses (196 millones de ecus) en volumen de negocios. Por tanto, en estos sectores será imposible que se falsee la competencia.

Habida cuenta de los costes directos de la reestructuración (reducción de capacidad productiva, abandono de grupos de productos, cierre de plantas de producción), el volumen de la ayuda, que asciende a 159 millones de dólares estadounidenses (127 millones de ecus) para el período 1995-1997, es proporcionado. Por otro lado, el plan de reestructuración no se extiende al sector del material de buceo, que es rentable. Por consiguiente, puede afirmarse que los recursos y su utilización se centran en los sectores que realmente necesitan la reestructuración, y no contribuyen en modo alguno a ampliar capacidades de producción en el sector de material de buceo, en el que ya se obtienen beneficios.

Por último, ha de tenerse en cuenta que los mercados afectados se caracterizan por la existencia de entre tres y cuatro grandes competidores. Por tanto, la desaparición de HTM tendría consecuencias negativas sobre la estructura del mercado, dado que se crearían oligopolios aún más restringidos o incluso duopolios.

En consecuencia, la supervivencia de HTM reforzará el mantenimiento de una estructura de mercado competitiva.

8.3. *La ayuda ha de ser proporcional a los costes y beneficios de la reestructuración*

La ayuda ha de limitarse al importe mínimo necesario para la reestructuración. El beneficiario ha de contribuir significativamente con sus propios recursos. Para evitar que se ejerzan actividades que puedan falsear la competencia y no estén ligadas al proceso de reestructuración, la ayuda no puede llevar a un exceso de liquidez de la empresa ni reducir indebidamente sus obligaciones financieras mediante una excesiva dotación de capital.

Recordemos que las autoridades austriacas presentaron documentos según los cuales el nuevo propietario de HTM, Eliasch, contribuye significativamente a satisfacer los costes de la reestructuración de la empresa. Además de la aportación de capital por importe de 25 millones de chelines austriacos (1,9 millones de ecus) que llevará a cabo tras la autorización de la ayuda por parte de la Comisión, procederá a una segunda aportación por importe de 275 millones de chelines austriacos (20 millones de ecus) hasta finales de 1998. Por otro lado, Eliasch ya ha contraído una garantía irrevocable sobre un importe considerable.

El hecho de que más de una tercera parte de los costes de la reestructuración (utilización del flujo de tesorería de explotación y reducción del capital circulante) se sufragarán con recursos propios de HTM puede calificarse de contribución adecuada de la empresa a dichos costes.

Según las previsiones financieras, que forman parte del plan de reestructuración, la ayuda de AT reviste especial importancia a la hora de reducir el endeudamiento de HTM, sobre todo las deudas a corto plazo. La ayuda se abonará en varios tramos y no generará un exceso de liquidez. Pese a la subvención, HTM no tendrá una dotación de capital cómoda, porque sus fondos propios, que a finales de 1995 ascendían al 8 %, se reducirán al 7 % para el 31 de diciembre de 1998. Esto significa que la aportación de capital prevista por Eliasch para 1998 y la OPA, que se presentará en el mismo período, serán decisivas para la viabilidad a largo plazo de la empresa. La propia HTM y sus asesores consideran que esta mejora de la estructura del capital propio con ayuda de nuevas aportaciones de capital será un factor decisivo para su futuro desarrollo. Por tanto, es necesario que ambas aportaciones se lleven realmente a cabo.

La Comisión recuerda lo dispuesto en las Directrices comunitarias con respecto a la excepción prevista en el apartado 3 del artículo 92 del Tratado CE: «Cuando la ayuda se utilice para la condonación de una deuda derivada de pérdidas registradas con anterioridad, se deberán suprimir cualesquiera bonificaciones fiscales vinculadas a las pérdidas, no pudiéndose utilizar para compensar futuros beneficios, ni vender ni transferir a terceros, ya que en este caso la empresa estaría recibiendo la ayuda dos veces». Por consiguiente, ha de haber garantías de que las pérdidas registradas por la empresa en el pasado hasta el importe de la ayuda -es decir, 1 590 millones de chelines austriacos (118 millones de ecus)- no se utilicen en el futuro para reducir los beneficios imponibles.

8.4. *Conclusión*

Como se deduce de las consideraciones expuestas, las medidas analizadas cumplen los requisitos de las Directrices comunitarias, restablecen la viabilidad y rentabilidad a largo plazo de la empresa, evitan que se falsee indebidamente la competencia y guardan proporción con los costes y beneficios de la reestructuración; además, el beneficiario de la ayuda contribuye significativamente al plan de reestructuración.

Del importe global de 1 590 millones de chelines austriacos (118 millones de ecus), la Comisión, en su decisión sobre el inicio del procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 93 del Tratado CE, ya autorizó un importe de 1 273 millones de chelines austriacos (95 millones de ecus),

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Las subvenciones de Austria Tabakwerke a Head Tyrolia Mares en forma de aportaciones de capital por valor de 1 590 millones de chelines austriacos (118 millones de ecus) constituyen una ayuda de Estado a tenor de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 92 del Tratado CE; esta ayuda se considera compatible con el mercado común, de conformidad con lo dispuesto en la letra c) del apartado 3 del artículo 92, ya que facilita el desarrollo de determinadas actividades económicas sin alterar las condiciones de los intercambios en forma contraria al interés común.

El importe de 1 590 millones de chelines austriacos comprende 1 273 millones de chelines austriacos (95 millones de ecus) que ya han sido autorizados por la Comisión, de forma condicional, como ayuda de salvamento. Del importe global, 400 millones de chelines austriacos se abonaron ya en abril de 1995, 373 millones el 30 de septiembre de 1995 (más un importe previsto, aunque no abonado, de 27 millones de chelines austriacos), 250 millones el 31 de diciembre de 1995 y 250 millones el 30 de junio de 1996; los pagos previstos consisten en 145 millones de chelines austriacos que se abonarán para el 31 de diciembre de 1997 y 145 millones para el 31 de marzo de 1998.

Artículo 2

Para garantizar la compatibilidad de la ayuda con el mercado común, el Gobierno austriaco deberá cumplir las siguientes condiciones:

— El plan de reestructuración se llevará a cabo tal y como ha sido presentado a la Comisión. A finales de agosto y a finales de febrero de cada año, hasta 1999, HTM presentará un informe sobre la evolución de la reestructuración que permitirá comprobar la evolución económica y los resultados financieros de la empresa y su respeto del plan de reestructuración. Además, la empresa deberá presentar las cuentas anuales de las empresas del grupo de los años 1995-1999, a más tardar a finales de junio del año inmediatamente posterior.

— La reducción de capacidad productiva prevista en el plan de reestructuración será irrevocable.

— La aportación de capital de Eliasch a HTM, por importe de 25 millones de chelines austriacos, se llevará a cabo en el plazo de un mes a partir de la fecha de la presente Decisión.

— La aportación de capital de Eliasch a HTM, por importe de 275 millones de chelines austriacos, se llevará a cabo a más tardar el 31 de diciembre de 1998.

— Además, se procederá a una nueva aportación de capital por un importe mínimo de 600 millones de chelines austriacos mediante una OPA internacional o por otra vía de efectos similares, a más tardar a finales de 1999.

— Las pérdidas registradas en el pasado por valor de 1 590 millones de chelines austriacos no podrán utilizarse para reducir los beneficios imponibles.

Artículo 3

El destinatario de la presente Decisión será la República de Austria.

Hecho en Bruselas, el 30 de julio de 1996.

Por la Comisión

Erkki LIIKANEN

Miembro de la Comisión